

**Polska
w Unii Europejskiej**
Szanse i zagrożenia gospodarcze

**Poland in
the European Union**
Opportunities and Economic Threats

Redakcja naukowa /Scientific edition by: Jerzy Kleer, Aleksander Łukaszewicz

A 03 - 01983

Warszawa 2002



Opublikowano na podstawie materiałów konferencji „Polska w Unii Europejskiej. Szanse i zagrożenia gospodarcze”, zorganizowanej w Warszawie 12 czerwca 2002 roku przez Fundację im. Friedricha Eberta, Przedstawicielstwo w Polsce oraz Wyższą Szkołę Bankowości, Finansów i Zarządzania im. Profesora Romualda Kudlińskiego w Warszawie.

Published on the basis of the „Poland in the European Union: Opportunities and Economic Threats” Conference organized in Warsaw, 12 June 2002, by the Friedrich Ebert Foundation in Poland and The R. Kudlinski School of Finance, Banking, and Management in Warsaw.

© Friedrich Ebert Foundation in Poland

Wydawca/Publisher: Wyższa Szkoła Bankowości, Finansów i Zarządzania im. Profesora Romualda Kudlińskiego w Warszawie we współpracy z Fundacją im. Friedricha Eberta, Przedstawicielstwo w Polsce / The R. Kudlinski School of Finance, Banking, and Management in Warsaw in cooperation with Friedrich Ebert Foundation in Poland.

tel/faks: (0-prefix-22) 838-19-31

<http://www.wsbfiz.edu.pl>

Edycja polskojęzyczna/Polish Edition:

Redakcja naukowa: prof. Jerzy Kleer

English edition/edycja anglojęzyczna:

Scientific editor: prof. Aleksander Łukaszewicz

English translation by: Grzegorz Siwicki (excl. parts marked with *)

Projekt okładki/cover design: Jacek Brzozowski

ISBN 83-87970-03-4

Skład i łamanie/DTP: MS Studio s.c.



tel./fax (0-22) 632-73-69, 825-46-48

internet: <http://www.msstudio.com.pl/>

Spis treści/Contents

Andrzej Karpiński	Strategia rozwoju przemysłu w Polsce po wejściu do Unii Europejskiej	7
Andrzej Karpiński	Poland's Industrial Development Strategy after Accession to the European Union	23
Jerzy Kleer	Polska w Unii Europejskiej: teoria konwergencji i modele imitacyjne	37
Jerzy Kleer	Poland in the European Union: The Convergence Theory and Imitation Models	55
Andrzej Kondratowicz	Sektor MSP po wejściu do Unii Europejskiej. Lęki i nadzieje	71
Andrzej Kondratowicz	The SME sector after Poland's accession to the European Union (Fears and Hopes)	85
Aleksander Łukaszewicz	Akcesja Polski do Unii Europejskiej: adaptacje i absorpcje	99
Aleksander Łukaszewicz	Poland's Accession to the European Union: Adaptation and Absorption	115
Jerzy Kleer	Omówienie dyskusji	129
Jerzy Kleer	The Papers Discussed	147

Druk/Printed by: Zakład Poligraficzny, ul. Paryska 25, 03-945 Warszawa,
tel./faks: (0-prefix-22) 617-60-87

Spis tabel/Tables

Tablica 1 Udział wyodrębnionych sektorów strategicznych w produkcji przemysłowej ogółem w Polsce w latach 2005–2015	16
Table 1 Share of individual strategic sectors in overall industrial production in Poland from 2005–2015	30
Tablica 2 Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w kraju podlegającym transformacji	49
Tablica 3 Poziom i struktura PKB w Polsce i Unii Europejskiej (dane dla 1999 r.)	51
Table 2 Foreign direct investment in a transition economy	65
Table 3 The level and structure of GDP in Poland and the European Union (according to 1999 data)	67
Tablica 4 Najważniejsze przekroje analizy sektora MSP po akcji Dziesiątki do UE	72
Table 4 The SME sector after the accession of „the 10 new member states” to the EU: major analytical cross-sections	86

Autorzy i dyskutanci:

1. Prof. dr hab. Mieczysław Kabaj, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych,
2. Prof. dr hab. Andrzej Karpinski, Wyższa Szkoła Bankowości Finansów i Zarządzania im. prof. R. Kudlińskiego, Komitet Prognoz Polska 2000 Plus, przy Prezydium Polskiej Akademii Nauk,
3. Prof. dr hab. Jerzy Kleer, Wyższa Szkoła Bankowości Finansów i Zarządzania im. prof. R. Kudlińskiego, Wydział Nauk Ekonomicznych UW,
4. Dr Andrzej Kondratowicz, Wyższa Szkoła Bankowości Finansów i Zarządzania im. prof. R. Kudlińskiego, Wydział Nauk Ekonomicznych UW,
5. Prof. dr hab. Juliusz Kotyński, Wyższa Szkoła Ubezpieczeń i Bankowości, Instytut Koniunktury i Cen Handlu Zagranicznego,
6. Prof. dr hab. Antoni Kukliński, Polskie Towarzystwo Współpracy z Klubem Rzymiskim, Uniwersytet Warszawski
7. Prof. dr hab. Aleksander Łukaszewicz, Wyższa Szkoła Bankowości Finansów i Zarządzania im. prof. R. Kudlińskiego, Wydział Nauk Ekonomicznych UW,
8. Prof. dr hab. Jan Solarz, Narodowy Bank Polski
9. Prof. dr hab. Władysław Szyber, Wydział Nauk Ekonomicznych UW,
10. Doc. dr hab. Stanisław Upława
11. Prof. dr hab. Andrzej Wierzbicki, Instytut Łączności, Komitet Prognoz Polska 2000 Plus, przy Prezydium Polskiej Akademii Nauk
12. Dr. Radosław Wolniak, OLYMPUS CEiRB SA, Wydział Nauk Ekonomicznych UW,
13. Prof. dr hab. Leszek Zacher, Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości im. prof. L. Koźmińskiego

Authors and discussion participants:

1. Prof. Mieczysław Kabaj, Institute of Labor and Social Affairs
2. Prof. Andrzej Karpinski of the R. Kudliński School of Banking, Finance and Management; and the Poland 2000 Plus Forecast Committee at the Presidency of the Polish Academy of Sciences (PAN)
3. Prof. Jerzy Kleer of the R. Kudliński School of Banking, Finance and Management; and the Department of Economic Sciences of Warsaw University (UW)
4. Dr. Andrzej Kondratowicz of the R. Kudliński School of Banking, Finance and Management; and the Department of Economic Sciences of Warsaw University (UW)

5. Prof. Juliusz Kotyński of the University of Insurance and Banking; and the Foreign Trade Research Institute
6. Prof. Antoni Kukliński of the Polish Association for the Club of Rome; and Warsaw University
7. Prof. Aleksander Łukaszewicz of the R. Kudliński School of Banking, Finance and Management; and the Department of Economic Sciences of Warsaw University (UW)
8. Prof. Jan Solarz, National Bank of Poland
9. Prof. Władysław Szyber, Department of Economic Sciences of Warsaw University (UW)
10. Assistant professor Stanisław Upława
11. Prof. Andrzej Wierzbicki of the Institute of Communications; and the Poland 2000 Plus Forecast Committee at the Presidium of the Polish Academy of Sciences (PAN)
12. Dr. Radosław Wolniak, Olympus Center, Department of Economic Sciences of Warsaw University (UW)
13. Prof. Leszek Zachner of the Leon Koźmiński Academy of Entrepreneurship and Management

Andrzej Karpiński

Strategia rozwoju przemysłu w Polsce po wejściu do Unii Europejskiej

Transformacja systemowa w Polsce w latach 1989–2002 przyniosła jakościowy przełom w rozwoju szeregu dziedzin jej gospodarki. Dotyczyło to zwłaszcza handlu, szczególnie wielkoobszarowego (np. hipermarkety), telekomunikacji, motoryzacji, turystyki, systemu bankowego i giełdy, szkolnictwa wyższego itp. W przeciwieństwie do tego – sytuacja w przemyśle przedstawiała się w sposób daleko bardziej skomplikowany. Ocena zaś tego okresu w przemyśle wcale nie jest, jak dotychczas, jednoznacznie pozytywna. Zadziwiająco wysoki i niepokojący był bowiem zasięg zjawisk upadku, regresu oraz wręcz fizycznej likwidacji całych jego branż. Dlatego też pierwszy wynikający z tego wniosek jest taki, że w procesach akcesyjnych do Unii szczególną uwagę należy skierować na sytuację w przemyśle.

Po drugie – uznając, że integracja z UE jest dla nas historyczną szansą, która musi być wykorzystana, trzeba mieć świadomość, iż w tym tak skomplikowanym procesie mogą występować nie tylko same zjawiska pozytywne, ale także negatywne. Mogą one stwarzać określone zagrożenia i napięcia. Mamy tu bowiem do czynienia z akcesją kraju słabiej rozwiniętego do wspólnoty regionalnej znacznie wyżej rozwiniętej, a skala tej różnicy w poziomie PKB na 1 mieszkańców jest większa niż w przypadku wszystkich poprzednich krajów, wchodzących do UE.

Dlatego – w imię sukcesu całego przedsięwzięcia – konieczne jest przeciwdziałanie tym potencjalnym niebezpieczeństwom. Nie jest to możliwe bez

rozpoznania tych problemów. Nie chodzi przy tym o to, aby nimi straszyć, ale o to, aby się wcześniej i jak najlepiej do tego przygotować, a zwłaszcza uniknąć ewentualnego zaskoczenia, które mogłyby zagrozić osiągnięciu pełnego sukcesu tej historycznej zmiany.

Wypowiadając się więc kategorycznie za wykorzystaniem tej historycznej szansy jaką jest wejście do UE, trzeba z góry przygotować się do sprostania wyzwaniom jakie stają przed przemysłem.

Właśnie rozpoznanie związanych z tym problemów jest celem niniejszego opracowania.

1. Punkt startu przemysłu w Polsce w momencie akcji do UE

Moment startu do poakcyjnych procesów dostosowawczych do UE w przemyśle w Polsce nie będzie łatwy. Decydują o tym trzy przyczyny.

Po pierwsze: Polska będzie wchodzić do UE z jedną z najbardziej przestarzałych struktur przemysłowych w Europie. Znajduje to wyraz w wyjątkowo wysokim udziale przemysłów tradycyjnych, z reguły przestarzałych i niekonkurencyjnych. Jest on znacznie wyższy niż w innych krajach wspólnoty. Jeżeli przyjąć za podstawę niemiecką definicję przemysłów nieroziwojowych, do których zalicza się przemysły: a) zanikające, b) stagnacyjne, c) o słabym tempie wzrostu – to w przemysłach zaliczanych w Niemczech do zanikających* pracowało w Polsce w roku 2000 około 16% wszystkich zatrudnionych w przemyśle, podczas gdy w Unii odsetek ten wynosił niecałe 4%. Łącznie we wszystkich tych trzech kategoriach w Polsce pracowało w roku 2000 około 43% całego zatrudnienia przemysłowego, a w Unii niecałe 26%, chociaż ten ostatni odsetek jest w Unii znacznie wyższy niż w USA i Japonii.

W samym górnictwie węglowym pracowało w Polsce więcej osób niż w 15 krajach UE razem. Tym samym – w Polsce pracuje ponad 1.350 tys. ludzi w przemysłach nie mających szerszych perspektyw rozwojowych w warunkach przyszłego społeczeństwa cywilizacji informacyjnej, a więc zagrożonych regresem, jeśli nie zostaną one poddane głębokim procesom restrukturyzacji.

Po drugie: nadwyżki produkcyjne, a tym samym potencjalne możliwości eksportowe, występują u nas głównie w tradycyjnych gałęziach przemysłu ciężkiego. A właśnie w zaopatrzeniu w wyroby tych przemysłów rynek UE jest w wysokim stopniu samowystarczalny, a udział importu z zewnątrz jest tu najmniejszy. Polska dysponuje więc poważnym potencjałem produkcyjnym jedynie w tradycyjnym przemyśle ciężkim, który był najsilniej inwestowany

* Zaliczono do nich górnictwo węgla kamiennego, górnictwo surowców metalurgicznych, chemicznych i mineralnych, przemysł okrętowy, garbarski i odzieżowy.

w przeszłości i w rolnictwie, które dziś tracą na znaczeniu. Oznacza to wysoki stopień niedostosowania naszej struktury produkcji do potrzeb ekspansji na rynku UE.

Po trzecie – Polska wchodzić będzie do UE w momencie, kiedy proste rezerwy wynikające ze zmiany ustroju i wyższej sprawności zarządzania w nowym systemie są już bliskie wyczerpania lub w wysokim stopniu zaangażowane. W tych warunkach szybszy rozwój będzie zależał od uruchomienia nowych czynników napędowych rozwoju. Nie jest to, jak wykazuje doświadczenie innych krajów, proste. Jeżeli zaś się tego nie osiągnie – może wystąpić przejściowe ostabienie wzrostu produkcji. Zjawiska takie wystąpiły bowiem w niektórych krajach (Irlandia, Grecja).

Bardzo przekonująco świadczy o tym przykład Irlandii. Po jej wejściu do UE, co miało miejsce w 1973 r., w dekadzie lat 80. nastąpiło zwolnienie tempa rozwoju PKB z 4,7% średnio rocznie w latach 1971–1980 do 3,6% w latach 1981–1992. W produkcji przemysłowej sytuacja kształtała się nieco inaczej. Tempo wzrostu średnioroczne było w 10-leciu 1981–1990* wyższe (6,3%) niż w 10-leciu 1971–1980 (4,5%), ale równocześnie było niższe niż w dekadzie przed akcją to jest w latach 1961–1970 (6,8%), a więc przed wejściem do UE. Do 1990 r. występowało równocześnie wiele zjawisk negatywnych, a zwłaszcza silna była tendencja do izolowania się napływającego kapitału zagranicznego od przemysłów miejscowych i lokalnego zaplecza kooperacyjnego i rozwojowego.

Dopiero zasadnicza reorientacja polityki Irlandii w 1992 r.** spowodowała przyspieszenie tempa rozwoju przemysłu i PKB zakończone spektakularnym sukcesem w latach 90., kiedy to wzrost PKB osiągnął ponad 7% średniorocznie. W świetle tego i podobnych przykładów z innych krajów również i u nas nie możemy wykluczyć ostabienia wzrostu w pierwszych latach po akcji. Powinniśmy to jednak traktować jako prognozę ostrzegawczą i działać tak, aby do tego nie dopuścić.

2. Istota potrzebnej strategii przemysłowej

Przedstawiona wyżej diagnoza sytuacji wyjściowej do przekształceń strukturalnych w przemyśle w Polsce pozwala zająć jednoznaczne stanowisko wobec kluczowego wyboru przy formułowaniu każdej strategii. Wybór ten wymaga odpowiedzi na pytanie czy strategia przekształceń w przemyśle

* EC Economic Data Pocket Book, jak wyżej.

** A Time for Change: Industrial Policy for the 1990s, Report of the Industrial Policy Review Group, Dublin 1992, The Stationery Office.

w I dekadzie po akcesji powinna być strategią kontynuacji, czy też strategią zmiany.

W świetle tej diagnozy można stwierdzić z całym przekonaniem, że strategia ta musi być strategią głębokiej zmiany, a nawet więcej – odwrócenia podstawowych tendencji dominujących w 13-leciu 1989–2002, które w przemyśle były pod wieloma względami niekorzystne.

Generalnym więc z tego wnioskiem jest, że skuteczne funkcjonowanie na rynku wspólnoty wymaga bardzo radykalnych zmian obecnej struktury przemysłowej. Zmiany te muszą zmierzać w dwóch kierunkach.

Po pierwsze: w kierunku przejścia od deindustrializacji, dominującej w pierwszym 13-leciu transformacji, do reindustrializacji, to jest tworzenia od podstaw nowych przemysłów i struktur przemysłowych dostosowanych już do wymogów przyszłości – co stworzyć może jedyną alternatywę dla upadających i zanikających przemysłów.

W warunkach Polski i jej niskiego uprzemysłowienia deindustrializacja – rodząc masowe bezrobocie – była przedwczesna i szkodliwa. Polsce potrzebna jest więc nowoczesna reindustrializacja – a nie deindustrializacja.

Po drugie: zmiana musi zmierzać w kierunku przejścia od realizacji negatywnych procesów dostosowawczych, które dominowały w 13-leciu 1989–2002, do pozytywnych procesów dostosowawczych. Jak wiadomo istotą tych pierwszych jest ochrona upadających przemysłów. Istotą tych drugich tworzenie nowych przemysłów odpowiadających już nowym potrzebom. Polsce potrzebne są pozytywne procesy dostosowawcze, a nie – negatywne; tylko te pierwsze mogą bowiem stworzyć rozwójową alternatywę.

Jak z powyższego wynika – strategia przekształceń przemysłowych w I dekadzie musi być strategią przełomu. Jej istotę najlepiej wyrażałoby określenie jej jako „strategii podwójnej reorientacji”, a więc na rzecz reindustrializacji i pozytywnych dostosowań strukturalnych.

Przyjęcie tej strategii ma głębokie konsekwencje w czterech dziedzinach.

Po pierwsze – przemiany strukturalne w układach gałęzi i branż oraz struktury produkcyjnej muszą być kilkakrotnie szybsze niż w 13-leciu (1989–2002), jeżeli Polska ma osiągnąć 2–3-krotnie szybsze tempo wzrostu PKB niż średnio w krajach UE, co jest warunkiem procesów zmniejszających jej obecny dystans.

Po drugie – radykalne przyspieszenie zmian strukturalnych i przekształceń jest możliwe tylko pod warunkiem przejścia do aktywnej polityki strukturalnej, która wymaga konkretnych priorytetów w tej dziedzinie i preferencji.

Po trzecie – w aktywnej polityce strukturalnej istotną rolę odgrywać musi państwo oraz regiony. Dysponują one bowiem przewagami komparatywnymi

w stosunku do innych partnerów rynkowych, mając wgląd w całość układu, a tym samym dysponując szczególnymi możliwościami optymalizacji struktur w sferze realnej. W polityce strukturalnej rola państwa w takim kraju jak Polska musi być większa – a nie mniejsza niż w 13-leciu 1989–2002. Chodzi tylko o to, aby państwo i regiony były przyjazne biznesowi, a więc stwarzały korzystne warunki dla jego rozwoju a nie barierę wzrost ten utrudniające.

Po czwarte – istotą polityki strukturalnej 10-lecia 2005–2015 powinno być wsparcie przez państwo procesu przemieszczania się zasobów gospodarki z działów nierożwojowych i stagnacyjnych do rozwijających. Tylko bowiem to może zdynamizować rozwój całej gospodarki.

3. Podstawowe problemy w przemyśle wymagające rozwiązania w 10-leciu 2005–2015

Długookresowa przemyślana strategia przekształceń strukturalnych w przemyśle w Polsce w okresie I dekady po akcesji powinna zmierzać do rozwiązania trzech podstawowych problemów. Należy do nich zaliczyć:

3.1. Pierwsze zadanie to dostosowanie przemysłu krajowego do wymogów cywilizacji informacyjnej oraz potrzeb przyszłego społeczeństwa, które będzie społeczeństwem opartym na wiedzy. Zwiększenie uczestnictwa naszego kraju w rozwiązaniu tego zadania nie jest możliwe bez rozbudowy tych dziedzin przemysłu krajowego, które obsługują nowoczesny postęp cywilizacyjny, a więc bez zasadniczej rozbudowy sektora technologii informacyjnych (IT), zwanych także sektorem IV. Jest to jednym z niezbędnych elementów przekształcenia Polski, zgodnie z uchwałami Lizbońskimi, w kraj wysoko konkurencyjnej gospodarki opartej na technologiach informacyjnych i internetie, nazywanej e-gospodarką. Od tego będzie bowiem w dużym stopniu zależeć pozycja Polski w ramach wspólnoty. Nadawać to będzie szczególną rolę przemysłom o decydującym znaczeniu z tego punktu widzenia.

Jako minimalne zadanie należy tu postawić przesunięcie Polski pod względem upowszechnienia technologii informacyjnych i internetowych z grupy III, w której się obecnie znajduje, do grupy I[•].

3.2. Drugie zadanie to zwiększenie obecności polskiego eksportu na rynku wspólnoty i wykształcenie opartych na własnym wkładzie bardziej trwałych kierunków specjalizacji pod kątem handlu zagranicznego, które

- Według danych opublikowanych przez „The Economist” (z 11 listopada 2000 r., s. 142) pod względem intensywności wykorzystania technik informacyjnych i telekomunikacyjnych Polskę zaliczono do grupy III – „niskiej” (“low”) obok Czech, Portugalii, Hiszpanii, podczas gdy w grupie I „wysokiej” (“high”) znajdują się USA, Wielka Brytania, Finlandia, Irlandia, a z krajów Europy Środkowej i Wschodniej tylko Węgry.

powinny stać się symbolem Polski na rynkach światowych, zdolnych skutecznie konkurować na tym rynku. Jest to niemożliwe bez nadania proekspортowej orientacji całemu przemysłowi w Polsce.

3.3. Trzecie wreszcie zadanie to maksymalne wykorzystanie rozwoju przemysłu dla zdynamizowania gospodarki w Polsce i ograniczenia bezrobocia, a to zakłada zdyskontowanie wszelkich niszczymszych szans na rynku światowym dla rozwijania przemysłu w jego nowych funkcjach i strukturze.

Te trzy problemy powinny być traktowane nie tylko jako zadania do rozwiązania ale zarazem jako kryteria oceny wszelkich projektów, przedsięwzięć, programów. Ocena ta powinna zmierzać do odpowiedzi na pytanie: czy realizacja poszczególnych projektów zbliża nas czy oddala od rozwiązania tych problemów.

4. Główne obszary szans i priorytetów

Przyjmując za punkt wyjścia te trzy kryteria, szczególną rolę w strategii rozwoju przemysłu w Polsce po akcesji do UE powinno odegrać pięć kierunków działania, które wymagają koncentracji na nich głównego wysiłku. Tym kierunkom trzeba nadać strategiczne znaczenie.

Pierwszy kierunek to przyspieszenie rozwoju przemysłów wysokiej techniki, odgrywających kluczową rolę w modernizacji technicznej całej gospodarki. Uwzględniając realia gospodarki polskiej, a w szczególności brak wolnych kapitałów, decydującą rolę w tych przemysłach powinny odegrać inwestycje kapitału zagranicznego i tworzenie tą drogą nowych zakładów w tych przemysłach na terenie Polski. Małe są bowiem szanse uzyskania pomocy zagranicznej na ten cel lub większych kredytów międzynarodowych dla tych dziedzin przemysłu rodzimego. Partnerzy zagraniczni są bowiem niechętni tego rodzaju inwestycjom, zwiększącym konkurencję na tym najbardziej opłacalnym rynku. Ale warunkiem, aby działania w tym kierunku zostały uwiecznione sukcesem jest, aby inwestycje kapitału zagranicznego były drogą odpowiednich zachęt umiejsciwione sterowane do tych dziedzin, które mają kluczowe znaczenie dla modernizacji struktury w Polsce oraz największe szanse w warunkach polskich.

Nie może to jednak oznaczać, że należy ograniczać się wyłącznie do inwestycji zagranicznych w tych przemysłach. Skazywałoby to bowiem nas tylko na imitację, która nie rokuje dobrze z punktu widzenia konkurencyjności. Już Schumpeter zaś wskazał na ograniczone możliwości konkurencji cenowej jeżeli nie towarzyszy jej konkurencyjność pod względem nowoczesności rozwiązań technologicznych.

Dla rozwoju własnej produkcji w tej dziedzinie na szczególnie wsparcie zasługują wszelkie sprawdzone sukcesem rynkowym dziedziny nowe, gdzie nasz punkt startu jest równy lub tylko nieznacznie opóźniony w stosunku do innych krajów, jak również jak najszerze wykorzystanie niszczymszych szans rynkowych.

Rokuje to szanse zwłaszcza w tych przypadkach, gdy można wykorzystać osiągnięcia rodzimej nauki i zaplecza badawczego. Istnieja np. realne szanse na przekształcenie Polski w centrum rozwoju nowoczesnej niebieskiej optoelektroniki w Europie Środkowo-wschodniej, gdzie Polska pod względem zakresu badań i innowacji ma stosunkowo najlepszą pozycję. Własne osiągnięcia mamy też w radiolokacji, w sprécie sybowcowym itp.

Stworzenie bazy produkcyjnej w przemysłach warunkujących wykorzystanie osiągnięć własnej nauki i zaplecza jest szczególnie pilne w trzech z nich, obsługujących wdrożenia odkryć i innowacji w dyscyplinach naukowych, które w świetle prognoz zdominują w przyszłości badania na świecie. Są to nauki i technologie informacyjne, biologia i medycyna oraz nowe materiały i technologie. Również nauka polska będzie przestawać się na te kierunki. Bez rozbudowy więc przemysłów, od których zależy wdrożenie wyników badań w tych dyscyplinach nauki nie można myśleć o pełnym zdyskontowaniu postępu w nauce.

Kluczowe znaczenie z tego punktu widzenia ma w szczególności rozbudowa bazy produkcyjnej w trzech przemysłach, odgrywających główną rolę w restrukturyzacji i rekonstrukcji technicznej współczesnej gospodarki, a mianowicie: w przemyśle mikroelektronicznym, informatycznym i teletechnicznym. Na te trzy branże bowiem, w myśl prognoz światowych, ma przypadać po roku 2020 około 1/3 całej produkcji przemysłu przetwórczego. Obecnie przypada na nie u nas 1,1%.

Drugim priorytetowym kierunkiem rozwoju przemysłu w Polsce powinno być jak najszybsze doprowadzenie do konkurencyjności drogą rekonstrukcji i modernizacji tych dziedzin w tradycyjnych przemysłach i rolnictwie, które mają szanse na opłacalny eksport i mogą stać się konkurencyjne w przyszłości. W przeciwieństwie do przemysłów wysokiej techniki, w przemysłach tradycyjnych istnieją realne szanse uzyskania takich kredytów zarówno z funduszy UE jak i banków zagranicznych. Dlatego na ten cel powinny być maksymalnie wykorzystane fundusze strukturalne UE wsparte koncentracją i pomocą własnej nauki i krajowego zaplecza badawco-rozwojowego dla rozwiązania tego problemu. Właśnie bowiem w tych dziedzinach konkurencja z partnerami zagranicznymi może być łatwiejsza.

• „Jaka polityka naukowa dla Polski? Priorytety badawcze”, Warszawa 2002, s. 23–24.

Przykładem dziedzin tradycyjnych, w których są szanse na umocnienie konkurencyjności mogą być nie tylko takie, obecnie odgrywające tę rolę przemysły, jak miedziowy (1 miejsce w Europie), ale także najszerzej rozumiane przetwórstwo srebra, gdzie Polska jest jednym z największych producentów na świecie (2 miejsce), zagospodarowanie przemysłowe bursztynów, unowocześnienie i odbudowa przemysłu lniarskiego. Z drugiej zaś strony – najpiękniejsze staje się to zadanie w takich przemysłach, jak hutniczy, zwłaszcza metali nieżelaznych, przemysł okrętowy, czy ciężki przemysł maszynowy lub ciężka chemia. Dotyczy to także pozostałych tradycyjnych przemysłów, w tym również lekkiego i spożywczego.

Trzecim strategicznym kierunkiem rozwoju przemysłu w Polsce po akcesji do UE może i powinna być promocja przez państwo procesów specjalizacji pod kątem rynków światowych. W drodze spontanicznej wykształcają się obecnie takie kierunki w, co najmniej, czterech przemysłach w Polsce. Stąd wymagają one przemyślanego otoczenia tych przemysłów opieka przez państwo i jego agendy. Są to: przemysł odzieżowy, przemysł przetwórstwa owocowego i warzywnego, przemysł meblarski i samochodowy. Są to zarazem z reguły przemysły, które rozprowadzają swoje towary na rynkach zagranicznych za pośrednictwem sieci dystrybucyjnych wielkich korporacji. Dotyczy to obecnie w pełni przemysłu meblarskiego i samochodowego. Na przykład wartość dostaw wytworzonych w Polsce mebli do zagranicznej sieci IKEA wyniosła w roku 2001 – 1,9 mld zł^{*}. Ta droga dystrybucji gwarantuje bowiem najszybszy wzrost eksportu i rozszerza tym samym możliwości zbytu. Dlatego szczególnej uwagi wymagają te przemysły, które mają szanse wejść ze swoimi wyrobami do międzynarodowych sieci dystrybucyjnych.

Czwartym kierunkiem strategicznym wspieranym przez państwo powinien być rozwój tych dziedzin przemysłu, które rokują największe efekty w dynamizacji gospodarki polskiej. W świetle dotychczasowych studiów – na świecie co najmniej trzy kierunki w przemyśle (obok, wymienionych już wcześniej, przemysłów wysokiej techniki) zasługują z tego punktu widzenia na szczególną uwagę w warunkach polskich. Są to przede wszystkim przemysły wytwarzające dobrą i świadczące usługi służące wykorzystaniu czasu wolnego od pracy. Czas ten bowiem – w miarę postępu technologicznego i automatyzacji produkcji – będzie się szybko zwiększał. Są to takie dziedziny przemysłu, które obsługują turystykę, gastronomię i hotelarstwo, przemysł rozrywkowy, motoryzację i związane z tym usługi. Podobnym przykładem mogą być przemysły wytwarzające dobrą i usługi służące ochronie zdrowia i upowszechnieniu nowoczesnych technologii medycznych. Tym dziedzinom

wróży się ogromną karierę, a już dziś, jak stwierdza brytyjski „The Economist”, „korzyści ekonomiczne badań w dziedzinie medycyny mogą daleko wyprzedzić to, co osiągnięto w technologiach informacyjnych”.

Podobną rolę może odegrać przemysł ekologiczny służący ochronie środowiska. Realizacja wymogów stawianych przez UE pod adresem naszego kraju wskazuje, że przez co najmniej 15–20 lat będzie rozszerzał się w Polsce niezwykle chłonny rynek na wyroby i usługi temu służące. Niezależnie od tego przemysł ekologiczny staje się dziedziną o ogromnej skali obrotów na rynku światowym, ocenianej obecnie na 300 mld dolarów rocznie. Ważnym argumentem za rozwój tego przemysłu jest również fakt, że Polska sąsiaduje bezpośrednio z największym eksporterem i producentem tych wyrobów na świecie, jakim są Niemcy.

Piątym strategicznym kierunkiem powinna być w warunkach polskich ekspansja małych i średnich zakładów. Wprawdzie przemysły te na świecie przeżywają trudności związane z globalizacją, a w jej następstwie coraz szerszą penetracją rynków lokalnych przez koncerny międzynarodowe, co spowodowało zahamowanie ich rozwoju. W Polsce jednak sytuacja jest inna ze względu na ich mały udział w wielu segmentach rynku wewnętrznego, a również i to, że nie są one pozbawione szans eksportowych. Stwarza to specyfczną szansę naszego kraju, którą trzeba maksymalnie wykorzystać.

Nietrudno dostrzec, że w większości tych kierunków stosunkowo dużą rolę odgrywają w nich wyroby konsumpcyjne. W tym świetle ich eksport wydaje się naturalnym – bo najłatwiejszym w punkcie widzenia uzyskania konkurencyjności – kierunkiem specjalizacji przemysłu w Polsce.

Formułując pięć priorytetów, bardzo ważne jest równocześnie właściwe rozumienie roli tych priorytetów. Na tym tle występuje bowiem najwięcej nieporozumień. Nie oznacza ono, że państwo powinno bezpośrednio angażować się w tych dziedzinach. Natomiast chodzi o to, aby państwo stwarzało w tych dziedzinach szczególnie sprzyjające warunki dla biznesu, to jest podmiotów krajowych i zagranicznych, podejmujących inicjatywy w tych dziedzinach, które rokują szanse dla polityki strukturalnej państwa i sukces rynkowy, a także wspierało te przedsięwzięcia w ramach dopuszczonych przez legislację UE.

Nie ma to także nic wspólnego z przesądzeniem o sukcesie bądź niepowodzeniu poszczególnych branż. Oznacza to natomiast, że tym przedsięwzięciom, które będą potwierdzone sukcesem rynkowym może być udzielone wsparcie państwa, jeżeli mogą się one aktywnie przyczynić do realizacji

* „Trybuna” nr 107 z 2002 r., s. 15.

• „The Economist” z 3 czerwca 2000 r., s. 124.

jego polityki strukturalnej pod warunkiem, że takie wsparcie jest uzasadnione i rokuje wzrost konkurencyjności.

Kluczową rolę tych pięć priorytetów w zdynamizowaniu rozwoju całej gospodarki potwierdzają przeprowadzone analizy i rachunki symulacyjne.

Można szacować, że gdyby do roku 2010 udało się przesunąć około 1 mln osób z dziedzin nieroziwojowych w gospodarce, a z tego 0,3 mln w przemyśle to może to dać po roku 2010 zwiększenie średniego tempa wzrostu PKB o 1,5 punktu. Oznaczałoby to zwiększenie w nich ogólnego stanu zatrudnienia z około 1080 tys. w roku 2000 do 1.380 tys. w roku 2015.

W zmianach struktury przemysłowej Polski należałyby więc w pierwszym 10-leciu po akcesji dążyć do osiągnięcia następującego udziału dziedzin o strategicznym znaczeniu dla przyszłości i sukcesu proponowanej strategii tych przekształceń. Oczywiście są to jedynie przybliżone szacunki:

Tablica 1

Udział wyodrębnionych sektorów strategicznych w produkcji przemysłowej ogółem w Polsce w latach 2005–2015:

Nazwa dziedziny i przemysłów ją obsługujących	Główny argument przemawiający za preferencjami dla tych przemysłów	2000		2005		2015		2015 w. b) 2005=100
		w. a)	w. b)					
Produkcja przemysłowa ogółem	x	100,0	100,0	100,0	100,0			165
w tym preferowane kierunki razem:	x	29,9	30,2	39,3	50,0			255
z tego: A. Przemysły wysokiej techniki ^{a)}	modernizacja technologiczna gospodarki	3,5	3,6	4,6	8,9			410
B. Przemysły wykształcającej się specjalizacji pod kątem handlu zagranicznego ^{d)}	wzrost orientacji eksportowej	11,9	11,8	15,8	22,0			240
C. Przemysły tradycyjne o szansach na konkurencyjność	podnoszenie konkurencyjności gospodarki	8,5	7,9	8,0	11,0			225
D. Przemysły o wysokim tempie wzrostu popytu rynkowego	przyspieszenie rozwoju gospodarki	6,0	6,9	10,9	13,5			218
z tego: Da. – wyroby i usługi, służące wykorzystaniu czasu wolnego od pracy ^{e)}	-"	1,1	1,3	2,0	2,0			230

Db. – wyroby i techniki medyczne	-"	3,9	4,5	7,5	8,0	225
Dc. – wyroby i usługi ochrony środowiska	-"	0,9	1,1	1,4	2,5	175

a) przy założeniu spontanicznego przebiegu procesu zmian strukturalnych i pod warunkiem wystąpienia podobnych tendencji tych przekształceń jakie miały miejsce w przeszłości w UE,

- b) przy założeniu aktywnej polityki strukturalnej państwa,
- c) bez przemysłu farmaceutycznego zaliczonego w grupie Dc,
- d) uwzględniono przemysł meblarski, odzieżowy, owocowo-warzywny, samochodowy,
- e) bez motoryzacji uwzględnionej w pkt. B.

Z tabeli wynika, że w przypadku spontanicznego przebiegu przemian strukturalnych przekształcania te mogą się okazać niedostateczne dla radykalnej poprawy sytuacji. Analiza wskazuje, że gdyby w latach 2006–2015 procesy rozwoju w przemysłach wysokiej techniki przebiegały tylko w sposób żywioły – rokowałyby to wzrost udziału tych przemysłów tylko o 1 punkt. Jest to bardzo niewystarczające. Natomiast aktywna polityka strukturalna mogłaby zwiększyć te szanse.

Zgodnie z tym zadaniem strategicznym w przebudowie struktury przemysłowej w Polsce powinno być zwiększenie udziału czterech preferowanych kierunków w ciągu pierwszych 10 lat po wejściu do UE z 30% w roku 2000 – do około 50% w roku 2015. Możliwość realizacji takiego zadania w bardzo wysokim stopniu zależy jednak od posiadania lub stworzenia skutecznych instrumentów wdrażania takiej polityki.

5. Sposoby i narzędzia realizacji proponowanej strategii przemysłowej

Powstaje więc pytanie, czy istnieją dostatecznie skuteczne środki dla realizacji długookresowej strategii przekształceń w przemyśle? Jest to problem bardzo kontrowersyjny. Prawdą jest bowiem, że Polska – jako kraj – przekażała na rzecz UE część swoich suwerennych uprawnień, w tym również dotyczących polityki przemysłowej. Po drugie – znaczny jest już zakres prywatyzacji, co ogranicza możliwości bezpośredniego oddziaływania przez państwo i regiony. Ekspansja kapitału zagranicznego powoduje, że coraz większa część decyzji przemieszcza się poza granice naszego kraju.

Wszystko to nie oznacza jednak, że państwo i regiony są bezbronne i pozabawione możliwości działania.

Praktyka światowa wskazuje, że nawet w warunkach wysokiego stopnia prywatyzacji przemysłu i dominującego udziału kapitału zagranicznego istnieją środki, które, umiejętnie stosowane, pozwalają na dość skuteczne oddziaływanie na realne procesy w gospodarce. Oznacza to jednak coś więcej niż tylko regulacyjne i legislacyjne funkcje państwa. Chodzi jedynie o to aby umieć i chcieć je stosować.

Nie jest więc prawda, że nic nie można zrobić a tylko obserwować przebieg spontanicznych procesów, które nie zawsze przebiegają zgodnie z naszymi narodowymi interesami gospodarczymi.

Kluczowe znaczenie dla realizacji proponowanej strategii rozwoju przemysłu ma zastosowanie pięciu rodzajów instrumentów polityki gospodarczej (*economic policy tools*), które dotychczas nie zostały uruchomione w praktyce polskiej lub były wykorzystywane tylko w niewielkim stopniu.

Pierwsze – to wykorzystanie dla realizacji proponowanej strategii ulg inwestycyjnych o charakterze systemowym a nie – uznaniowym. Oznacza to ograniczenie ich stosowania wyłącznie do dziedzin objętych priorytetami polityki strukturalnej państwa. Wymaga to opracowania nowych zasad ustalania tych ulg. Dotychczas stosowane bowiem ulgi inwestycyjne o charakterze uznaniowym zostały zlikwidowane z dniem 1.01.2001 r.^{*}. Najpilniejszym więc zadaniem jest ich przywrócenie w nowej postaci. Podobnie, znacznie szerzej niż dotychczas, powinny być w tym celu wykorzystane państwowie gwarancje kredytowe. Ich stosowanie powinno być ograniczone wyłącznie do dziedzin objętych priorytetami oraz do przedsięwzięć o najwyższym poziomie ryzyka w działalności inwestycyjnej, wdrożeniowej i badawczej. Sformułowane w nowy sposób ulgi inwestycyjne i państwowie gwarancje kredytowe oraz granty powinny stanowić główne oprzyrządowanie proponowanej strategii. Praktyka szeregu krajów członkowskich Unii, jak np. Irlandia, Finlandia itp., wykazała wysoką skuteczność ulg inwestycyjnych^{**} i innych tego rodzaju zachęt oraz ich zgodność z logiką gospodarki rynkowej.

Główna ideą stosowania tych zachęt powinno być, jak wspomniano wyżej, ich wykorzystanie przede wszystkim dla wsparcia przez państwo procesów przemieszczania się zasobów gospodarki z dziedzin nierożwojowych i stagnujących – do rozwojowych, dynamizujących gospodarkę.

Drugim rodzajem środków polityki gospodarczej warunkującym realizację tej strategii powinno być aktywne wsparcie przez państwo procesów konsolidacji przemysłu w Polsce w tych dziedzinach, które mają kluczowe znaczenie dla przyszłości. Chodzi tu o wsparcie procesów tworzenia konsorcjów, holdin-

gów, aliansów strategicznych oraz procesów scaleniowych. Celem tych działań powinno być tworzenie silnych grup przemysłowych zdolnych do wspólnego występowania na rynku krajowym i zagranicznym, a dzięki temu zwiększenie ich konkurencyjności.

Proces ten już został zapoczątkowany w postaci powstania konsorcjum „Polska optoelektronika”. W trakcie organizacji jest koncern „Polskie farma-ceutyki”. Rozważa się holding hutniczy i cukrowy. Możliwości w tym zakresie nie były dotychczas wykorzystywane[†]. A tylko w drodze integracji i scalania swoich potencjałów przedsiębiorstwa mogą się skutecznie przeciwstać w warunkach globalizacji konkurencji wielkich koncernów zagranicznych. Legislacja UE przeciwstawia się aliansom i działaniom konsolidacyjnym w tych przypadkach, gdy prowadzą one do protekcjonizmu lub ograniczenia konkurencji. Jednak nawet w legislacji UE są one dopuszczane, gdy „przyczyniają się do doskonalenia produkcji lub dystrybucji produktów albo do rozwoju technicznego lub gospodarczego”^{**}.

Trzecim narzędziem polityki gospodarczej powinno być bardziej aktywne oddziaływanie na kierunek napływu kapitału zagranicznego do przemysłu polskiego.

W tym celu powinny być wykorzystane nie tylko ułatwienia kredytowe i fiskalne, ale również nawiązany szeroki dialog z partnerami zagranicznymi (*decoy policy*) stwarzający im szanse dochodów za cenę uczestnictwa w rozwiązywaniu problemów rekonstrukcji technologicznej przemysłów krajowych. Skuteczność metody dialogu z partnerami krajowymi i zagranicznymi przez państwo jest różnie oceniana. Jednakże zastosowanie jej w strategii długookresowej wykazuje zdecydowanie wyższą skuteczność niż w sprawach bieżących, a szereg krajów uzyskał na tej drodze spektakularne sukcesy.

Szczególnie ważne jest niedopuszczenie do izolowania się firm zagranicznych od dostaw i kooperacji miejscowej oraz lokalnego zaplecza. Irlandia rozwiązała ten problem w drodze zróżnicowania opodatkowania firm zagranicznych – przez wprowadzenie niższego, korzystniejszego poziomu opodatkowania w przypadku wykorzystania: źródła miejscowego zaopatrzenia i zaplecza rozwojowego firm rodzinnych. Także i w Polsce może to się okazać konieczne.

Czwarty rodzaj środków polityki gospodarczej to te, które umożliwiają bardziej konsekwentną ochronę produkcji rodzimej, ale nie drogą stwarzania barier celnych czy innych form protekcjonizmu, nie dopuszczanych przez

* Stanisław Kielczewski: „Współdziałanie strategiczne – niewykorzystana szansa polskiej transformacji systemowej”, Prace naukowe, Akademia Ekonomiczna – Wrocław, 1997 r.

** „Gospodarka narodowa”, nr 5-6 z 2001 r., s. 80.

* Trybuna” nr 102 z 2002 r., s. 14.

** „The Economist” z 16 stycznia 1988, „Survey”, s. 15.

legislacje europejską – ale przez zwiększenie popytu na dobra i usługi krajowe środkami polityki makroekonomicznej, co legislacja unijna dopuszcza.

W tym kontekście może okazać się konieczne opodatkowanie tych dziedzin konsumpcji, które opierają się głównie na importie, co dotyczy zwłaszcza turystyki wyjazdowej oraz samochodów luksusowych. Towarzyszyć temu powinno bardziej aktywne przecistawianie się wchodziennu na rynek polski towarów silnie subsydiowanych z innych krajów. Praktyka taka była stosowana w krajach UE na skalę znacznie szerszą niż u nas[•]. Na pewno zaś konieczne jest silne uprzystylejowanie fiskalne zysków i dochodów zainwestowanych na miejscu w kraju oraz wzmacnianie motywacji do wzrostu oszczędności krajo-wych.

Piąty kierunek aktywizacji polskiej gospodarki to konieczność maksymalnego wykorzystania wszelkich dopuszczonych legislacją UE działań liberalizujących przestrzeganie jej zasad w szczególnych sytuacjach. Przykładem może tu być klauzula wsparcia dla nowo powstających przemysłów ("infant industries") i wiele im podobnych.

Nie jest więc tak, że z chwilą akcesji do UE utracimy wszelką swobodę ruchu na rzecz poprawy sytuacji w naszym przemyśle. Chodzi natomiast jedynie o umiejętne uzasadnienie wobec organów wspólnoty potrzeby zastosowania tego rodzaju środków – do czego trzeba mieć kadrę doświadczonych negocjatorów.

6. Rola państwa w polityce strukturalnej w przemyśle

Wypowiadając się zdecydowanie za wejściem do UE, trzeba stwierdzić, że tym mniej groźne będą zagrożenia z tym związane – im bardziej skutecznie będzie działało państwo polskie w obronie swych interesów gospodarczych i im bardziej okaże się nasza polityka zdolna wykreować świadomą strategię przemysłową w nowoczesnym tego słowa znaczeniu, opartą na preferencjach strukturalnych. Kluczowe znaczenie ma też, jak wykazuje doświadczenie innych krajów UE (Irlandia, Finlandia), determinacja strategiczna. A więc – jak dalece państwo okaże się zdolne określić te dziedziny i obszary – gdzie chcemy i jesteśmy zdolni zaznaczyć silniej naszą obecność na rynku wspólnoty i światowym.

Przyspieszenie przebudowy strukturalnej przemysłu w Polsce, co powinno być głównym zadaniem I dekady po akcesji do UE nie może być jak wspomniano wyżej osiągnięte bez zwiększenia roli państwa w tej dziedzinie.

Chodzi jednak o to aby państwo było zdolne do racjonalnych decyzji, skuteczne w swych działaniach i ułatwiało ekspansję biznesu.

Rola państwa w proponowanej polityce strukturalnej powinna zgodnie z tym polegać na:

- określeniu celów i rozpoznaniu najbardziej pożądanych kierunków zmian w strukturze z punktu widzenia interesu krajowego,
- uczestnictwie w dialogu z przedstawicielami koncernów międzynarodowych i banków zagranicznych, wchodzących na rynek polski,
- określeniu rozwiązań finansowo-ekonomicznych służących zachęcaniu kapitału zagranicznego do inwestycji na terenie polskim i ich stosowanie,
- ochronie podmiotów krajowych przed nieuczciwą konkurencją.

Wszystkie te działania mieszczą się w ramach legislacji UE.

Wzmocnieniu roli państwa w nowych funkcjach, związanych z kreowaniem i zapewnieniem realizacji polityki strukturalnej, będzie mogło towarzyszyć równocześnie stopniowe zmniejszanie regulacyjnych i legislacyjnych funkcji państwa, przejmowanych w części przez Współnotę.

Dlatego racje ma K.T. Toeplitz kiedy pisze: „Interes narodowy i społeczny Polski leży – powtórzył to raz jeszcze – po stronie integracji. Polega on jednak również na tym, aby nie pozwolić się zepchnąć w ramach tej integracji do pozycji Trzeciego Świata ze wszystkimi tego konsekwencjami”.

Wydaje się, że podstawowym warunkiem obrony tego interesu jest wydobicie się z kręgu neoliberalnych złudzeń i odbudowa roli państwa w sferze ochrony polskich interesów gospodarczych, a także w sferze ochrony ludzi pracy i ich zdobytych socjalnych^{*}.

Ani szanse, ani zagrożenia nie są bowiem jeszcze przesądzone. Wszystko zależy od naszego działania, naszej zdolności do adaptacji i przygotowania się do sprostania nowym wyzwaniom okresu poakcesyjnego. Od tego zależy ostateczny sukces tego procesu, który stanowi dla Polski niewątpliwie historyczną szansę.

• „Trybuna” nr 109 z 2002 r., s. 5.

• „Trybuna”, nr 224 z 1999 r., s. 11.

Andrzej Karpiński

Poland's Industrial Development Strategy after Accession to the European Union

Poland's system transition, initiated in 1989, has marked a watershed in the development of many sectors of the economy. This especially applies to retail trade, chiefly large retail outlets such as supermarkets and hypermarkets. Other examples include telecommunications, the motor industry, tourism, banking, the stock market and university-level education. However, in industry, transition invites mixed reviews for 1989–2002 as many sectors continue to struggle with dramatic problems.

The negative track record in manufacturing industry comprises an alarming decline in production, a surprisingly high level of technological regression and the winding-up of whole sectors of industrial activity. This explains why on the eve of accession to the European Union, Poland should pay special attention to industry.

Even though European integration is, without a doubt, a historic opportunity for Poland, it is likely to involve not only positive, but also negative trends. Threats and tension are unavoidable in a situation in which a less developed country enters a regional community of far more developed nations. The difference in per capita GDP between Poland and the EU is greater than in the case of all the previous countries entering the Union.

That's why, for the sake of integration, it is necessary to counteract potential dangers. First of all, these should be identified. They should not be used instrumentally to dampen Euroenthusiasm, but should help Poland prepare

itself for accession as thoroughly as possible. In particular, it is necessary to avoid the potential element of surprise that could hamper this historic transition.

While recognizing the unique opportunity offered by EU membership, Poland should be ready to meet the challenges faced in industry.

This paper sets out to examine the problems involved.

1. Industry on the eve of integration

The post-accession adaptation process in Polish industry will not be easy. This is due to three factors.

First, Poland will enter the EU with one of the most outmoded industrial structures in Europe. This is reflected by an exceptionally high share of traditional industries, most of them antiquated and noncompetitive. Their share in the national economy is much higher than in the current EU member countries.

According to a German definition, industries without prospects for development can be classified into the following groups: a) declining industries, b) stagnant industries and c) industries with a slow rate of growth. Industries classified in Germany as declining (1) accounted for about 16 percent of Poland's total industrial work force in 2000. In the EU, the figure was less than 4 percent. In all, these three groups of industries accounted for about 43 percent of Poland's total industrial work force in 2000, while in the EU their share was less than 26 percent. Notably, the EU level was far above the corresponding figures for the United States and Japan. The coal sector alone had more employees in Poland than in all 15 EU countries combined. Overall, more than 1.35 million people work in Poland in industries deprived of prospects for development. Given the rapid expansion of the information society and high-tech civilization, these industries are doomed to failure unless they undergo deep restructuring.

Second, surplus production and potential export capabilities are exclusively available in traditional heavy industries in Poland. In the supply of heavy industrial products, the EU market is to a large extent self-sufficient, with a marginal share of imports from non-EU markets. Poland has major production capacity only in traditional heavy industries, which saw the heaviest investment in the past. Agriculture is another example. However, both heavy industry and agriculture are losing importance, leading to a poor adaptation of Poland's production structure to the needs of expansion in EU markets.

Third, by the time Poland joins the EU, most simple reserves generated by the change of economic system and new management methods, will be exhausted. Under these conditions, development will depend on new factors likely

to propel growth. However, as the experience of other countries shows, this is not an easy thing to do. Yet if Poland fails to accomplish that, it must be prepared for a temporary decline in production growth. In the past, such trends occurred in countries such Ireland and Greece following their accession to the EU.

The example of Ireland seems especially convincing. Following its EU entry in 1973, Ireland recorded a slowdown in annual GDP growth, from 4.7 percent in 1971–1980 on average to 3.6 percent in 1981–1990 (2). In industrial production, the average annual rate of growth in 1981–1990 was higher (6.3 percent) than in 1971–1980 (4.5 percent), but lower than in 1961–1970, the decade prior to accession (6.8 percent). Until 1990 many other negative trends were noted. Especially strong was a trend whereby foreign investors avoided cooperation with local industries, suppliers and development facilities.

A fundamental reorientation of Ireland's policy in 1992 (3) helped boost the rate of growth in both industry and GDP. In a spectacular success, in the 1990s, the country's economic growth exceeded 7 percent annually on average. This and similar examples from other countries show that Poland too may record slower growth in the first several years after accession. This should be treated as a warning, but at the same time encourage efforts to prevent such a scenario.

2. The desired industrial strategy

Inevitably, Poland needs a new strategy of structural changes in industry in the first decade after accession. Continuation is out of the question. The above diagnosis shows that the strategy should be based on deep changes and reversing some of the unfavorable trends that dominated in 1989–2002.

The obvious conclusion is that efficient operations in EU markets require radical changes in the structure of national industry. These changes must be headed in two directions.

First, they must involve a move away from deindustrialization, which dominated in the first 13 years of transition, in favor of reindustrialization, or building from scratch new industries and industrial structures adapted to EU requirements. This may be the only alternative for the declining and endangered industries. In Poland, given its low level of industrialization, deindustrialization was premature and harmful, producing negative developments such as mass unemployment. Consequently, Poland needs a modern reindustrialization policy instead of deindustrialization.

Second, the strategy must be headed toward a shift from negative adaptation processes, which dominated in 1989–2002, to positive adaptation. As is known, the former involve the protection of declining industries, while the latter aim

to create new industries capable of meeting new needs. Poland needs a positive rather than negative adaptation, as only such a process can create a viable alternative that will be conducive to growth.

The strategy of industrial changes in the first decade after accession must be a watershed strategy. Essentially, it should be a "double reorientation strategy," which means a strategy designed to promote reindustrialization and positive structural adjustments.

This strategy, if adopted, will have far-reaching implications in four areas.

First, changes in the industrial arrangement and product structure must be several times faster than in 1989–2002. If Poland wants to reduce its current gap, its GDP must grow at a rate two to three times faster than the EU average.

Second, a marked acceleration in structural changes and transformation is only possible under a move to an active structural policy that requires a system of concrete priorities and preferences.

Third, in an active structural policy, an important role must be played by both the state and individual regions. With an insight into the entire arrangement and possibilities for optimizing the existing structures, they hold a comparative advantage over other market partners. In structural policy, the role of the state in a country such as Poland must be greater than in 1989–2002. The issue is to make sure that the state and regions are friendly to businesses through creating favorable conditions for their development and removing barriers hampering their growth.

Fourth, structural policy in 2005–2015 should be based on state support for the transfer of economic resources from sectors that are stagnant and have no prospects for development to sectors with prospects for growth. This is the only method to stimulate the country's economic growth.

3. Key industrial problems requiring solution from 2005–2015

A proper long-term strategy of structural changes in Polish industry in the first decade after accession should be oriented toward solving three basic problems:

1. Adaptation of national industry to the requirements of an information civilization and the needs of the future knowledge-based society. Poland must expand those sectors of national industry which promote progress in the modern world. Specifically, this requires a fundamental expansion of the information technology (IT) sector, also referred to as the fourth sector. In keeping with the Lisbon resolutions, it is one of the necessary elements of transforming Poland into a highly competitive economy based on information and internet technology, also known as the e-economy. The success of this

transformation will largely determine Poland's position in the EU, lending a special role to industries that are especially important from this point of view.

The least that Poland can do is to advance from group 3 to group 1 in terms of information and internet technologies (4).

2. Task two is to increase the presence of Polish exports in EU markets and develop more lasting areas of specialization in foreign trade. The new specialties should be based on internal capacity. They would become a symbol of Poland's success story and competitiveness in international markets. This is impossible without ensuring a pro-export orientation in all of industry.

3. Finally, task three is to take the best possible advantage of industrial development to spur the economy and bring down unemployment. This calls for carving out niches in international markets and exploiting opportunities to develop national industry with its new functions and structure.

These three tasks should be treated not only as problems to be solved, but also as criteria for the assessment of various projects, undertakings and programs—in terms of whether or not individual projects will bring Poland closer to its goal.

4. The opportunities and priorities

With these three criteria in mind, a special role in Poland's industrial development strategy after accession should be played by five priorities. These priorities are strategically important and require concerted effort.

The first priority is to accelerate the development of high-tech industries to play a key role in the technological modernization of the economy. Considering the limitations of the Polish economy, including the shortage of capital, the greatest role in these industries should be played by foreign capital investment and the establishment of modern plants in individual industries. The chances of obtaining foreign assistance and international loans for these sectors are slim. Foreign partners are reluctant to make such investments as this adds to market competition. However, efforts in this area will be successful if foreign investment is skillfully directed—through appropriate incentives—to sectors which are especially important for the modernization of Poland's industrial structure and stand the greatest chance of success.

This does not mean that Poland should limit itself to foreign investment in these industries. Such a policy would reduce Poland to imitating foreign solutions, which would not augur well for the competitiveness of domestic businesses. Economists inspired by Schumpeter have pointed out that the possibilities of price competition are limited unless it is accompanied by competitiveness in modern technology.

To develop an independent production capacity in modern technology, special support should be granted to all the new sectors which have passed the test in the market and in which Poland can rival other countries. This should be accompanied by wide-ranging efforts to tap all possible market niches.

Such a policy promises results, especially in areas in which Poland can take advantage of the achievements of its own science and research. For example, there are realistic chances to transform Poland into a major Central and Eastern European center for the development of modern blue optoelectronics. In terms of the scope of research and innovations in this area, Poland leads the way in the region. It also boasts achievements in sectors such as radar and glider equipment.

Three industries are especially promising from the perspective of the achievements of Polish science and research. They are concerned with the implementation of scientific discoveries and innovations in disciplines that are expected to dominate world research in the future. These are computer science and technology; biology and medicine; and new materials and technology. An independent production capacity should be developed urgently in these industries, and Polish science will reorient itself accordingly. Otherwise, years of research work and scientific progress will be wasted (5).

Of special importance is an expansion of production capacity in the microelectronic, IT and data communication industries. These three industries play a key role in restructuring and technological adjustment in the modern economy. According to world forecasts, after 2020 these three sectors will account for about one-third of total output in manufacturing. Today in Poland they account for a paltry 1.1 percent of total production.

Another priority in the development of Polish industry should be to increase competitiveness through restructuring and modernizing those areas of traditional industries and agriculture which have prospects for profitable exports and competitiveness. Unlike high-tech industries, traditional industries stand a realistic chance to obtain cheap loans from both EU funds and foreign banks. This explains why EU structural instruments should be utilized to the greatest possible extent, supported by concentration and assistance from national science and R & D. In these areas, Polish businesses could find it easier to compete with their foreign rivals.

Traditional Polish sectors with prospects for increased competitiveness include the copper industry, which is already number one in Europe, and industries such as silver processing, in which Poland is the second largest producer worldwide. Other examples include plants active in the industrial processing of amber. Additionally, Poland should work to restructure and

modernize its linen industry. Urgent restructuring and modernization are also needed in industries such as metallurgy, particularly nonferrous metals, shipbuilding, heavy machines and heavy chemicals. This also applies to other traditional industries such as light industry and food processing.

The third strategic direction in the development of Polish industry after accession should be the promotion of specialization in international markets. At the moment, specialties are spontaneously emerging in at least four industries in Poland. All of them require comprehensive assistance from the state and its agencies. These are clothing, fruit and vegetable processing, furniture and the automotive industry. These industries, in particular furniture and car producers, tend to sell their goods in foreign markets through distribution networks run by large corporations. For example, Polish furniture manufacturers supplied zł.1.9 billion worth of goods to the Swedish Ikea chain in 2001 (6). This method of distribution guarantees a fast increase in exports and expanded sales opportunities. That's why special attention should be paid to those industries which have a chance to enter international distribution networks with their products.

The fourth priority that should be supported by the state is the development of industries which can best contribute to stimulating the economy. International research indicates that three types of industries (in addition to the previously mentioned high-tech industries) deserve special attention from this point of view. All of them offer leisure goods and services.

With technological progress and the growing reliance on automated production, leisure time will quickly increase. Consequently, industries such as tourism, food service, hotel operation, entertainment, car production and automotive services have excellent prospects for growth. The same goes for industries that produce goods and services concerned with health care and modern medical technologies. These sectors are believed to be especially promising. According to „The Economist” weekly, the economic benefits of medical research may surpass those of information technologies (7).

A similar role can be played by the environmental protection industry. As a result of implementing EU requirements, in the next 15–20 years or so, Poland's environmental market will expand rapidly. Globally, environmental goods and services are witnessing a huge growth in sales, estimated at \$300 billion annually. Another important argument in favor of the industry's development is that Poland neighbors Germany, the largest exporter and producer of environmental goods worldwide.

The fifth priority should be the expansion of small and medium-sized enterprises, which play a limited role in many segments of the domestic market.

Even though SMEs are experiencing difficulties around the world--due to globalization and the penetration of local markets by large multinational corporations--in Poland they are not deprived of export opportunities. Concrete work is needed in this area as soon as possible.

Clearly, consumer goods play a major role in most of the above priorities. Their exportation seems a natural goal for Polish industry, especially as exports are the best method to secure international competitiveness.

The role of these five priorities must be properly understood. They do not mean that the state should become directly involved in specific areas. The state should only create congenial conditions for business in these areas. This should apply to both domestic and foreign companies undertaking projects that promise market success and are especially desirable from perspective of the state's structural policy. Moreover, the state should support these projects using measures permitted under EU regulations.

This has nothing to do with determining the success or failure of individual sectors. Simply, promising projects should be eligible for state support if they can contribute to implementing the state's structural policy. State support should be granted wherever it is justified and promises to boost competitiveness.

Analyses and simulation calculations confirm the fundamental role that these five priorities play in stimulating Poland's economic growth. If a million or so people--including 300,000 in industry--were moved from sectors deprived of prospects for development in favor of other sectors by 2010, the average rate of annual GDP growth after 2010 could rise by 1.5 points.

Consequently, in the first 10 years after accession, efforts to modify Poland's industrial structure should be oriented toward ensuring a greater role for strategic sectors.

Table 1

Share of individual strategic sectors in overall industrial production in Poland from 2005–2015:

Sector	Main argument in favor of preferential treatment	2000	2005	2015		2015 op. b) 2005=10 0
				option a)	option b)	
Total industrial production	x	100,0	100,0	100,0	100,0	165
Preferred industries combined	x	29,9	30,2	39,3	50,0	255
Including: A. High-tech industries. ^{c)}	technological modernization of the economy	3,5	3,6	4,6	8,9	410

B. Industries with an emerging specialization in foreign trade d)	increase of pro-export orientation	11,9	11,8	15,8	22,0	240
C. Traditional Industries with prospects for competitiveness	increased competitiveness of the economy	8,5	7,9	8,0	11,0	225
D. Industries benefiting from rapidly growing demand	accelerated economic growth	6,0	6,9	10,9	13,5	218
Including: Da. – leisure goods and services ^{a)}	~	1,1	1,3	2,0	2,0	230
Db. – medical products and technologies	~	3,9	4,5	7,5	8,0	225
Dc. – environmental protection goods and services	~	0,9	1,1	1,4	2,5	175

- a) assuming a spontaneous process of structural change with transformations similar to those in EU countries in the past
- b) assuming an active structural policy of the state
- c) not including the pharmaceutical industry (covered by Dc)
- d) furniture, clothing, fruit-and-vegetables and automotive industries
- e) not including the motor industry (covered by B).

The above table shows that an excessive reliance on spontaneous changes may prove an insufficient policy to radically improve the structure of industry. Analyses indicate that a spontaneous development of high-tech industries from 2006–2015 would increase these industries' share in overall production by no more than 1 point. On the other hand, an active structural policy could boost their role to a far greater extent.

Consequently, the strategic task in rearranging Poland's industrial structure should be to increase the share of the four preferred sectors in the first 10 years after accession from 30 percent in 2000 to about 50 percent in 2015. However, success in this task strongly depends on developing effective policy instruments.

5. The strategy methods and tools

The basic question is whether Poland has sufficient resources to implement the long-term strategy for transformations in its industry. This is a highly controversial problem. First of all, it is true that Poland has transferred to the EU some of its sovereign powers in industrial policy. Second, most of the Polish economy is already in private hands, which limits the room for direct influence

by the state and regions. Third, as a result of foreign capital expansion, many decisions are delegated abroad.

However, this does not mean that the state and individual regions are helpless and deprived of influence.

Global practice shows that even under far-reaching privatization and a dominant share of foreign capital in industry, there are ways to effectively influence economic processes. The state's role is not necessarily reduced to regulatory and legislative functions. The only problem is to be prepared to exercise these functions.

It is not true that there is nothing that the state can do except passively watch the course of spontaneous processes, even if they are incompatible with the country's economic interests.

Of key importance for the proposed strategy of industrial development are five types of economic policy tools, which have not been used in Poland so far or have only been applied to a limited extent.

The first tool are systemic rather than discretionary investment breaks limited to areas covered by structural policy priorities. Consequently, investment breaks must be granted according to new rules. Discretionary breaks used in the past were abolished on January 1, 2001 (8). The most urgent task then is to reinstate them in a new form. Similarly, state credit guarantees should be used on a much wider scale, though they should be limited to priority areas involving high-risk investment, implementation and research projects. The new form of investment breaks as well as state credit guarantees and grants should be the main instruments of the proposed strategy. The experience of a number of EU countries including Ireland and Finland indicates that investment breaks (9) and similar incentives are highly efficient and compatible with the market economy logic.

As mentioned above, the main idea behind these incentives should be to use them to support the transfer of economic resources from stagnant and unpromising sectors to areas with prospects for development and potential to stimulate the economy.

Another economic policy tool needed to implement the strategy is active state assistance for industrial consolidation in areas of special importance for the future of the economy. This involves support for the establishment of consortia, holding companies, strategic alliances and mergers. The main purpose of these efforts should be to create strong industrial groups capable of working together in both the domestic and foreign markets, thereby increasing their competitiveness.

This process has already gotten underway with the establishment of the Polska Optoelektronika (Polish Optoelectronics) consortium. Polskie Farma-ceutyki (Polish Pharmaceuticals) corporation is also being organized, and holding companies are in the pipeline in metallurgy and the sugar sector. The possibilities in this area have not been tapped so far (10), even though integration and mergers are the only method for companies to effectively fend off competition from foreign corporations under globalization. EU law bans alliances and consolidation whenever they involve protectionism or limit competition, yet it permits them when they help upgrade production and distribution or contribute to technological and economic development (11).

The third economic policy tool should be greater influence on the inflow of foreign capital to Polish industry. To this end, not only credit and fiscal concessions should be considered, but extensive dialogue must be established with foreign partners (decoy policy). They should be offered opportunities to derive economic benefits in exchange for participation in solving problems linked with the technological restructuring of Polish industries.

The effectiveness of the method based on the state's dialogue with domestic and foreign partners invites conflicting assessments. However, used as part of a long-term strategy, the method is usually far more effective than in day-to-day business, and many countries boast spectacular successes in this area.

An especially important thing is to prevent practices whereby foreign companies isolate themselves from local suppliers and logistics. Ireland has solved this problem by differentiating taxes for foreign companies, introducing a more favorable level of taxation for companies relying on local suppliers and domestic development facilities. Such measures may also prove necessary in Poland.

The fourth type of economic policy tools are those which enable a more consistent protection of domestic production. Instead of creating customs barriers or other forms of protectionism prohibited by European law, the state should work to boost demand for domestic goods and services using macroeconomic policy tools admitted by EU law.

In this area, the state may have to impose a tax on consumption geared toward imports. This especially applies to outbound tourism and luxury cars. Such a measure should be accompanied by stepped-up efforts to oppose the entry of heavily subsidized imports into the Polish market. EU countries have resorted to such practices on a much wider scale than Poland (12). On the other hand, strong fiscal privileges should be offered for domestically reinvested profits and incomes, accompanied by greater incentives to increase domestic savings.

The fifth method of stimulating the Polish economy is to make an extensive use of all measures admitted by EU law in specific situations. One example is a clause that allows assistance to newly emerging industries, referred to as infant industries, in addition to a number of similar measures.

Consequently, it is not true that Poland will lose all freedom and room for maneuver in improving national industry after accession. It will only have to properly justify such measures before EU authorities, which will require a team of experienced negotiators.

6. The role of the state in structural policy for industry

Even though Poland's bid to enter the EU deserves full approval, one thing should be kept in mind: The threats involved in accession will be reduced if Poland effectively defends its economic interests and proves capable of creating a consistent industrial strategy—in the modern sense of the word. The strategy should be based on a system of structural preferences. Also essential is strategic determination, as the experience of other EU countries (such as Ireland and Finland) shows. The state must prove capable of identifying areas where Poland should mark its presence in both the EU and global markets with special determination.

Accelerating restructuring in Polish industry should be the top priority of the first decade after accession. As mentioned above, this goal cannot be attained without increasing the role of the state in this area. The state should be capable of making rational decisions. It must also be effective in its activities and promote business expansion.

The role of the state in the proposed structural policy should consequently involve:

- defining the goals and identifying the most desirable changes in the structure of industry from the perspective of national interest
- conducting dialogue with multinational corporations and foreign banks entering the Polish market
- defining and applying financial and economic solutions designed to encourage foreign businesses to invest in Poland
- protecting domestic businesses from unfair competition.

All these activities are permitted under EU law.

A stronger role of the state in making and implementing structural policy may be accompanied by a situation in which the regulatory and legislative functions of the state will be phased out. Some of these functions will be taken over by the Union.

Current-affairs commentator K.T. Toeplitz is right when he writes that "Poland's national and social interests are tied to integration (...). However, integration means that we cannot allow ourselves to be reduced to Third World country status with all its consequences. It seems that the basic condition for defending one's interests is to venture beyond the circle of neoliberal illusions and rebuild the role of the state in protecting Poland's economic interests as well as the Polish people and their social achievements (13)."

Neither the opportunities nor the threats are a foregone conclusion. Everything depends on one's effort, adaptability and ability to meet the challenges of the post-accession period. This will determine the final success of integration, which is indisputably a once-in-a-lifetime opportunity for Poland.

References:

- (1) These include coal mining, extraction of metallurgical and chemical raw materials and mineral deposits, shipbuilding, tanning and clothing.
- (2) EC *Economic Data Pocket Book*, as above.
- (3) *A Time for Change: Industrial Policy for the 1990s, Report of the Industrial Policy Review Group*, Dublin 1992, The Stationery Office.
- (4) According to data published by "The Economist" (Nov. 11, 2000 issue, p. 142), in the use of information and telecommunications technologies, Poland is classified in group 3 (low), alongside the Czech Republic, Portugal and Spain, while group 1 (high) includes the United States, Great Britain, Finland and Ireland. Among Central and Eastern European countries, only Hungary is classified in group 1 *Jaka polityka naukowa dla Polski? Priorytety badawcze*, Warsaw 2002, p. 23–24.
- (6) "Trybuna" No. 107/2002, p. 15.
- (7) "The Economist" of June 3, 2000, p. 124.
- (8) "Trybuna" No. 102/2002, p. 14.
- (9) "The Economist" of Jan. 16, 1988, Survey, p. 15.
- (10) Stanisław Kiełczewski, *Współdziałanie strategiczne – niewykorzystana szansa polskiej transformacji systemowej*, Prace naukowe, Wrocław Academy of Economics, 1997.
- (11) "Gospodarka narodowa" No. 5–6/2001, p. 80.
- (12) "Trybuna" No. 109/2002, p. 5.
- (13) "Trybuna" No. 224/1999, p. 11.

Jerzy Kleer

Polska w Unii Europejskiej: teoria konwergencji i modele imitacyjne

I

Polska poddana jest podwójnej transformacji: jednej, której celem jest stworzenie systemu demokratycznego i gospodarki rynkowej i drugiej w dostosowaniu się do wymogów integracyjnych Unii Europejskiej. Jakkolwiek obie transformacje mają pewne cechy wspólne, mają także odmienne cele, odmienne procedury, odmienny rytm czasowy, a co ważniejsze, odmienne systemy inspiracji. Zarówno jedna, jak i druga transformacja urzeczywistnia się, przynajmniej w Polsce, ale także w innych krajach, metodą prób i błędów. Nie tu miejsce na szczegółową analizę owszych rozbieżności, a także punktów stycznych, chociaż zapewne byłoby to użyteczne nie tylko poznawczo. Warto wszakże o owszych rozbieżnościach pamiętać, bowiem to co jest użyteczne z punktu widzenia transformacji systemowej, nie musi być w tym samym stopniu korzystne z punktu widzenia teorii i praktyki integracyjnej.

II

Punktem wyjścia poniższych rozważań jest przypomnienie, że w przypadku integrowania Europy możemy mówić o dwóch modelach, czy dwóch procedurach, jakie wynikają i wynikają z faktu, że pierwszy model dotyczył państwa o zbliżonym poziomie ekonomicznym, przynajmniej w PKB na mieszkańca,

a także zbliżonych strukturach gospodarczych. Zupełnie inny przypadek ma miejsce w drugim modelu, dotyczącym obecnej grupy państw kandydujących, których poziom gospodarczy oraz charakter struktur twórczych zasadniczo się różni w porównaniu do państw Unii Europejskiej.

Nawet bardzo powierzchowna analiza tych modeli każe zwrócić uwagę na dwie zasadnicze odmienności. Pierwszy model charakteryzował się właściwościami, wśród których za najważniejsze uznać można, że mimo istniejących w przeszłości, a także obecnie, różnic w poziomie gospodarczym, strukturach twórczości, poziomie technicznym, nigdy nie były nadmierne i, co ważniejsze, nie tworzyły barier współpracy gospodarczej, a tym bardziej nie tworzyły potencjalnej możliwości marginalizacji poszczególnych gospodarek. Równocześnie, i to – jak się wydaje – jest sprawą pierwszoplanową, model pierwszy rozwijał się ewolucyjnie, formując krok po kroku obecny kształt Unii Europejskiej. Wprawdzie Unia Europejska rozrastała się powiększając liczbę państw z sześciu do obecnych piętnastu, jednakże proces dostosowawczy w żadnym z państw nie był nazbyt uciążliwy, nie wymagał także zbyt długich okresów przejściowych.

Model drugi, jak już zaznaczyłem, dotyczy (z wyjątkiem Malty, Cypru i Turcji) państw postsocjalistycznych, o nie ugruntowanych jeszcze strukturach rynkowych i systemach demokratycznych oraz niskim poziomie PKB na mieszkańców. Najbardziej rozwinięty kraj spośród kandydatów ma poziom PKB *per capita* o kilkanaście punktów niższy od najmniej rozwiniętego kraju UE. Znacznie ważniejsza jest jednak inna różnica, wyrażająca się w tym, że model ten ma charakter szokowy. Cechy tej szokowości są trojakiego rodzaju: po pierwsze, kształt integracji jest do przyjęcia w takiej postaci, w jakiej istnieje, bez możliwości zmian. Istnieje co najwyżej możliwość uzyskania krótszych lub dłuższych okresów przejściowych; po drugie, w wielu obszarach, zwłaszcza instytucjonalno-prawnych istnieje konieczność przejęcia rozwiązań unijnych *ex ante*, tzn. jeszcze przed rzeczywistym przystąpieniem do UE; po trzecie, akceptacja uczestniczenia każdego nowo przyjętego kraju we wspólnej przestrzeni ekonomicznej, zakładającej swobodne przepływy kapitału, towarów, usług, co silą rzeczy, niejako z dnia na dzień wystawia przedsiębiorstwa gospodarki mniej rozwiniętych na bardzo silną konkurencję.

Z szokowością modelu integracji wynikają liczne konsekwencje, zarówno natury teoretycznej, jak i praktycznej. Szokowy charakter przejmowania modelu w płaszczyźnie teoretycznej ma lub może mieć dwojakiego rodzaju skutki. Pierwsza, że niezależnie od ukształtowanego w przeszłości systemu gospodarczego, tradycji historycznej i kulturowej, instytucji prawnych, systemu zachowań, następuje szybkie, czy wręcz bardzo szybkie przejmowanie

nowego modelu, a zatem również upodobnianie istniejących rozwiązań krajowych do rozwiązań integracyjnych. Następuje zatem, przynajmniej w kilku obszarach, wejście do warunków, w jakich do tej pory nie funkcjonował, a rozwój „pchał” w nieco innym kierunku. Druga, że zderzenie starego modelu z nowym wywołuje różnorakie konsekwencje w poszczególnych obszarach życia społecznego i gospodarczego. Istnieją bowiem dziedziny, które stosunkowo szybko są zdolne do upodabniania i takie, w przypadku których ów proces dokonuje się powoli i z liczonymi oporami.

Pozostając na gruncie rozwiązań ogólnych, należy przede wszystkim zwrócić uwagę, że z szokowym dostosowaniem gospodarka polska zetknęła się dwukrotnie na przestrzeni krótkiego okresu. Jeżeli dwie tak daleko idące transformacje dokonują się na przestrzeni piętnastu lat, to zarówno ze społecznego, jak i ekonomicznego punktu widzenia, nie mówiąc już o świadomościowym, powiejsza się brak stabilizacji. Stabilizacji przejawiającej się jako brak trwałości określonych norm, zachowań, reguł gry, postępowania. Nie mówiąc już o tym, iż każda z tych transformacji wprowadza nowy zestaw wartości, które wprawdzie nie są ze sobą sprzeczne ale po pierwsze, mają inne źródła powstawania, po wtóre zostają wprowadzone w czasie, kiedy te pierwsze nie miały jeszcze dostatecznych warunków dla ukorzenienia, po trzecie, że te drugie są wartościami przychodząymi z zewnątrz. I chociaż zostają wynegocjowane i przyjęte dobrowolnie, nie mają autonomicznego źródła.

Ma to, czym może mieć odmienne konsekwencje dla różnych grup społecznych i zawodowych. Transformacja do gospodarki rynkowej charakteryzowała się tym, że niektóre grupy społeczne już na samym starcie ją akceptowały, tak też po dziś dzień są grupy, które nie do końca przyswoiły sobie jej zasady i reguły. Prawdopodobnie będzie tak samo w przypadku transformacji do Unii Europejskiej. Będą występować różne kręgi wtajemniczenia i różne obszary mniejszej lub większej równowagi, a co ważniejsze, także różne sfery stabilności i stabilizacji. Na poziomie teoretycznym można to ująć jeszcze inaczej: poziom i stopień korzyści, jakie pojawią się wraz z wejściem do Unii Europejskiej, będą się różnie rozkładają w poszczególnych sektorach gospodarki i różnych grupach ludności.

W związku z tym pojawią się dosyć ważny problem, nie tyle teoretyczny, co przede wszystkim praktyczny: czy obszary, dziedziny, gałęzie gospodarki, podobnie jak określone grupy społeczne i zawodowe, które nie skorzystały na transformacji rynkowej i które umownie określamy jako przegrane, będą podobne, czy różne w przypadku transformacji do Unii Europejskiej. Coś nieco na ten temat potrafimy już powiedzieć, ale zbyt mało, by sugerować jakiś rodzaj polityki społecznej i gospodarczej. Problem jest o tyle ważny, by nie

nastąpiło nałożenie przegranych z transformacji do gospodarki rynkowej z ewentualnymi przegranymi po wejściu do Unii Europejskiej, tzn. tymi, którzy nie skorzystają od razu na integracji. Dotyczy to zarówno określonych sektorów gospodarki, jak i grup ludności. Pamiętać bowiem należy o dwóch różnych zresztą okolicznościach. Pierwsza, wejście Polski do Unii Europejskiej jest wielką szansą ekonomiczną i cywilizacyjną. Tak jest dla Polski w całości, co wszakże nie znaczy, że dla wszystkich podmiotów gospodarczych i wszystkich gospodarstw domowych. W związku z tym pojawia się kwestia posiadania jakiegoś szczególnego wewnętrznego programu dostosowawczego.

Druga wynika z przemian zachodzących w Unii Europejskiej. Jeśli w przeszłości Unia Europejska jako organizacja miała i ma nadal wiele cech państwa opiekuńczego, to od pewnego czasu daje się zaobserwować tendencje idące w kierunku jego minimalizacji. Dzieje się tak z licznych przyczyn, wynikających zarówno z procesów globalizacyjnych, jak i faktu, że Unia Europejska, jako zbiór pełny, charakteryzuje się mniejszą ekspansywnością niż USA, czy gospodarka światowa jako całość.

III

Teoria konwergencji, jaka w naukach ekonomicznych funkcjonuje od kilku dziesiątków lat, zwraca uwagę na okoliczność, że kraje mniej rozwinięte mogą zmniejszyć dystans rozwojowy korzystając ze współpracy ekonomiczno-technicznej z krajami bardziej rozwiniętymi. Głównie dlatego, że nie muszą posiadać się po tej samej linii rozwoju, opanowując krok po kroku rozwiązania techniczne i że mogą przejąć czy przejmować nowoczesne rozwiązania techniczne i organizacyjne, jakie obowiązują współcześnie w krajach bardziej rozwiniętych. To wielka szansa dla kraju opóźnionego w rozwoju. W ten sposób można dyskontować korzyści naukowe, techniczne i ekonomiczne, jakie powstały w krajach czy gospodarkach rozwiniętych. W ogólnym ujęciu są to twierdzenia poprawne, które w wielu przypadkach i w różnych częściach świata już się sprawdziły. W jakim stopniu sprawdziły się także w Unii Europejskiej, że wymienią takie kraje, jak Irlandia, Hiszpania czy Portugalia. Jednakże teoria konwergencji ma swoje uwarunkowania i ograniczenia. Nie tu miejsce na szczegółowy ich rozbiór, natomiast w kontekście wejścia Polski do UE i konieczności zmniejszenia dystansu ekonomicznego wymaga omówienia kilku kwestii.

Kraj słabiej rozwinięty ekonomicznie i technicznie nie może być wyłącznie biorcą nowych technik, nowych rozwiązań organizacyjnych, nowych sposobów zarządzania etc. Nie można tylko przejmować tego, co nowoczesne

z państwa czy z państw bardziej rozwiniętych gospodarczo i technicznie. Gdyby taki proceder miał trwać nazbyt długo, nastąpiło by daleko idące uzależnienie od tych gospodarek.

Pozostając trochę na gruncie teoretycznym, a w pewnym stopniu uwzględniając sytuację Polski, należałoby w tym kontekście zwrócić uwagę na pięć kwestii.

Kwestia pierwsza: nie można dopuścić do sytuacji, w której przyjmuję się, że może wystąpić okres pauzy innowacyjnej. To znaczy, że w początkowej fazie wejścia (niezależnie czy ma trwać rok, czy np. pięć lat), sektor B + R wprawdzie istnieje, ale nakłady są takie małe, że co najwyżej zabezpieczają utrzymanie kadry w tym sektorze i konserwowanie urządzeń, raczej mniej niż bardziej nowoczesnych. Podstawową zasadą strategii dostosowanie się kraju wstępującego do ugrupowania integracyjnego, znacznie bardziej rozwiniętego technicznie i ekonomicznie, jest maksymalnie możliwe zdynamizowanie działalności sektora związanego z badaniami na rzecz rozwoju. Bez takiej strategii potencjalne korzyści integracyjne ulegą będą minimalizacji i po pewnym czasie zaczną wygasnąć. Stąd też zasadny jest wniosek, że istnieje konieczność przegrupowania środków służących ekspansji na rzecz sektora B + R. A więc w miejsce okresu pauzy musi pojawić się faza zwiększenych nakładów. Służące jest przy tym twierdzenie, że „wydatki na naukę należy traktować nie jako funkcję poziomu PKB, ale jako czynnik tworzenia PKB.”¹⁾

Kwestia druga: jeśli zasadne jest twierdzenie, że nakłady na naukę i badania są z jednej strony czynnikiem tworzenia PKB, zaś z drugiej zapewniają szybsze, bardziej efektywne przejmowanie nowoczesnych rozwiązań technicznych, organizacyjnych i ekonomicznych z krajów rozwiniętych, wówczas powinna się kwestia minimalnej wielkości nakładów na B + R. Nie ma tu wyraźnie określonych zależności pozwalających stwierdzić, od jakiego poziomu nakłady te w sposób zwieleniokrotny wpływają na postęp gospodarczy i cywilizacyjny. Wydaje się wszakże, że liczne analizy porównawcze pozwalają na stwierdzenie, iż taką dolną graniczną wielkością jest 0,8–1% PKB ze środków publicznych i mniej więcej tyle samo ze strony podmiotów prywatnych. Oczywiście w poszczególnych krajach owe proporcje różnie się układają. W krajach najbardziej rozwiniętych z reguły 1/3 pochodzi ze środków publicznych, a 2/3 ze środków prywatnych, ale łącznie jest to zawsze powyżej 1,5% PKB.

Jeśli z tego punktu widzenia spojrzymy na rzeczywistość polską, okazuje się wówczas, że co najmniej od dziesięciolecia następuje stałe zmniejszanie nakładów na B + R. Wszystko przy tym wskazuje, że wesliśmy w fazę krytyczną, która nie zabezpiecza minimalnych warunków funkcjonowania tego sektora. Wydaje się, że z tego punktu widzenia dotychczasowa strategia

transformacyjna do gospodarki rynkowej była najgorsza ze wszystkich szczegółowych strategii transformacyjnych.

Przy tym paradox polega na tym, że dokonaliśmy rewolucyjnych zmian w zakresie kształcenia młodzieży na poziomie wyższym. W ciągu minionego dwunastolecia udało się czterokrotnie zwiększyć liczbę studentów w szkołach wyższych, ale stało się tak głównie wskutek sprywatyzowania (skomercjalizowania) szkolnictwa wyższego, zarówno prywatnego, jak i w dużym stopniu publicznego. Stało się tak wskutek wycofania się lub zminimalizowania nakładów sektora publicznego na szkolnictwo wyższe. Dynamiczemu wzrostowi liczby studentów nie towarzyszyły odpowiednie nakłady na badania i rozwój. Ze strony państwa nastąpił relatywny i absolutny ich spadek, zaś ze strony podmiotów prywatnych ów wzrost był niewielki. A przecież sektor prywatny uczestniczy już w ponad 70% w tworzeniu PKB. Ale znaczna część dużych przedsiębiorstw, w sektorze przemysłowym, bankowości, ubezpieczeniach i handlu hurtowym, znajduje się w rękach kapitału zagranicznego. Te zaś przedsiębiorstwa korzystają z nowych rozwiązań techniczno-organizacyjnych, przynajmniej w dużym stopniu, z przedsiębiorstw – matek, ulokowanych poza granicami Polski. Nie ma zatem dostatecznie silnych nacisków i bodźców wpływających na dopływ środków do krajowych podmiotów funkcjonujących w sektorze B + R.

Wnioski z tych uwag są dosyć oczywiste i sprawdzają się do potrzeby znacznego zwiększenia środków. Jest kwestią odrebną, którą w tym miejscu można pominąć, jak sytuację tę można zmienić. Niewątpliwie musi pojawić się jakaś wspólna strategia państwa i największych przedsiębiorstw krajowych i zagranicznych, by diametralnie zmienić istniejącą sytuację. Utrzymanie dotychczasowych rozwiązań grozi olbrzymią zapasą cywilizacyjno-techniczną, która przez lata trudno będzie odrobić. Gospodarczo i cywilizacyjnie Polska ulegałaby stopniowej marginalizacji w Unii Europejskiej i w Europie.

Kwestia trzecia: nowoczesne społeczeństwo, które chciałoby korzystać z osiągnięć, jakie są udziałem „Gospodarki Opartej na Wiedzy”, musi być nastawione nie tylko na „branie” z zewnątrz nowoczesnych rozwiązań, ale także na „dawanie”, tzn. bycie partnerem w kontaktach zewnętrznych. Jest to twierdzenie banalne, ale istotne w kontekście integracyjnym. Unia Europejska nie jest, nie może i nie będzie organizacją filantropijną, zwłaszcza dla kraju blisko czterdziestomilionowego. Problem wzajemnych świadczeń jest szczególnie ważny, zwłaszcza w sektorze nowoczesnym w szerokim tego słowa znaczeniu. Stąd pojawia się kwestia wyboru takiego modelu imitacyjnego, który byłby dwustronnie korzystny. A więc nie może to być model pełnej imitacji, taki jak miał i ma miejsce w Niemczech Wschodnich.

Pojawia się w tym kontekście problem. Jeśli podmioty gospodarcze funkcjonujące w Unii Europejskiej muszą konkuruwać nie tylko z podmiotami zewnętrznymi, ale i unijnymi, to należy pamiętać o dwóch okolicznościach. Zmniejszanie dystansu między krajami o różnym poziomie ekonomicznym i cywilizacyjnym ma w poszczególnych obszarach różnych rytm, różną intensywność i przebiega w różnym czasie. Jest rzeczą oczywistą, że sektorem, w którym owo kurczenie dystansu musi przebiegać najszybciej jest właśnie sektor produkujący szeroko rozumianą nowoczesność. Podmioty gospodarcze z poszczególnych państw muszą bowiem stale zwiększać swoją konkurencyjność.

Wracam do wspomnianych dwóch okoliczności:

1. kraj relatywnie bogatszy z natury rzeczy ma lepszy i rozleglejszy potencjał techniczny i intelektualny,
2. z kolei przewaga techniczna oraz intelektualna stwarza potencjalne warunki dla większej zdolności konkurencyjnej.

W prawdzie wejście kraju słabiej rozwiniętego ekonomicznie i technicznie do ugrupowania integracyjnego nie oznacza, że na wszystkich rynkach pojawią się jego podmioty gospodarcze, ale może tak się zdarzyć na rynkach wybranych. Bez tego takiej gospodarce grozi marginalizacja. Jeśli z tego punktu widzenia spojrzymy na rankingi sytuujące Polskę gdzieś w piątej dziesiątce państw na świecie, to stanie się oczywiste, że samo wejście do UE sytuacji automatycznie nie poprawi.

Kwestia czwarta: posiadanie w miarę rozwiniętego sektora B + R nie przesądza jeszcze, w jakich dziedzinach owe badania są czy będą prowadzone. Wejście do Unii Europejskiej powinno przynieść zmiany w dziedzinach, w których prowadzone są badania. Wybitni nawet znawcy tego problemu są zdania, iż w kraju takim jak Polska, badania i rozwój powinny dotyczyć obszarów mniej rozwiniętych technicznie, a rozwój powinien być również oparty na mniej rozwiniętych sektorach gospodarki.2) Takie podejście jest moim zdaniem błędne. Oczywiście kraj mniej rozwinięty dysponuje mniejszymi kapitałami, jakie można przeznaczyć na badania i rozwój. Również jest prawda, że niektóre dziedziny, zwłaszcza z tzw. obszarów twardych, powinny pozostać w zakresie szczególnego zainteresowania sektora badawczego. Jednakże niewłaściwy byłby taki rozdział badań, by te najbardziej nowoczesne dziedziny, związane ze społeczeństwem informatycznym, rewolucjami technologicznymi etc., oddać w pacht krajom najbardziej rozwiniętym. Skutkiem tego byłoby trwałe i długookresowe uzależnienie ekonomiczne, techniczne i cywilizacyjne państw słabiej rozwiniętych. Stąd też kraje takie jak Polska muszą dostosować politykę naukową do wymogów i standardów Unii Europejskiej i standardów światowych. Zgadzam się z ogólną filozofią zaprezentowaną w tym tekście.

towaną w opracowaniu Komitetu Prognoz „Polska 2000 Plus” przy Prezydium PAN pt. „Jaka polityka naukowa dla Polski”, w której sformułowano priorytety badawcze dla sektora naukowego oraz B + R.33)

Kwestia piata: Polska, ze względu na wielkość populacji, a także potencjal gospodarczy, mimo względnego zacofania zmuszona jest w poważnym stopniu uwzględniać potrzeby wewnętrzne. Z tego też względu istnieje znaczny obszar badań autonomicznych w sektorze B + R, głównie ze względu na potrzeby kraju jako całości oraz olbrzymie zróżnicowanie regionalne i dochodowe ludności. Bez szczegółowych analiz porównawczych zasadne wydaje się twierdzenie, że jedne i drugie różnice są większe aniżeli w krajach piętnastki. Stąd też sektor badawczy, a także polityka państwa muszą być ukierunkowane na tworzenie warunków zapewniających zmniejszanie owych rozpiętości, nie tylko ze względów społecznych i politycznych, ale i ekonomicznych. Nie wnikając w przyczyny tego typu rozwoju w okresie pierwszej transformacji, zasadne wydaje się, że w drugiej jedną z istotnych zasad strategicznych powinno być, czy wręcz musi być dążenie do zmniejszenia owych rozpiętości.

IV

Teoria konwergencji wskazuje głównie na jeden aspekt związków między krajami słabiej rozwiniętymi a gospodarkami dojrzałymi ekonomicznie. Jednakże ziązki między krajami o różnym poziomie ekonomicznym i technicznym, w warunkach coraz bardziej otwierających się gospodarek pod wpływem procesów globalizacyjnych i zwiększania roli sił rynkowych, pociągają za sobą naśladownictwo nie tylko w zakresie technik wytwórczych, ale co ważniejsze struktur produkcji i modelu konsumpcji.

Z chwilą wejścia do Unii Europejskiej proces upodobniania modelu ekonomiczno-społecznego nabiera dodatkowej dynamiki. Nie tylko nastąpi zmniejszanie dystansu w zakresie technik wytwórczych, a w dalszej perspektywie różnic w PKB na 1 mieszkańców, ale naśladownictwo ulegnie gwałtownemu nasileniu, zwłaszcza w takich sferach, jak instytucjonalizacja oraz regulacje prawne związane z Unią Europejską jako samodzielnym bitem prawno-ekonomicznym. Oczywiście stopień naśladownictwa w poszczególnych sferach będzie różny, niemniej wraz z pogłębianiem integracji ogólny stopień naśladownictwa będzie się nasilał, zarówno pod wpływem wspólnego pieniądza, coraz silniejszego upowszechniania się wolności ekonomicznych, jak i globalizacji, mającej nie tylko wewnątrz unijne źródła, ale i źródła zewnętrzne, związane z korporacjami międzynarodowymi, głównie amerykańskiego pochodzenia.

W innym miejscu⁴) omawiałem modele imitacyjne (modele naśladownictwa), tu chciałbym jedynie wskazać niektóre konsekwencje dla gospodarki polskiej. Te, które już się ujawniły i te, które wystąpią po wejściu Polski do Unii Europejskiej. Chciałbym tu moge omówić jedynie kilka wątków, wskazując raczej na pewne zagrożenia, w mniejszym stopniu na szanse, stojące przed Polską po jej wstąpieniu do Unii Europejskiej.⁵⁾ Ta kwestia jest szeroko analizowana przez polityków i ekspertów. W związku z tym godzi się podkreślić dwie okoliczności, jakie będą lub ściślej rzecz ujmując, jakie mogą stać się siłą napędową dla gospodarki polskiej po wejściu do UE. Po pierwsze, nastąpi otwarcie wielkiego rynku zbytu, bez szczególnych kosztów, jakie zawsze towarzyszą opanowywaniu nowych rynków zbytu; a po wtóre, pojawi się zwiększoną możliwość korzystania z nowoczesnej techniki oraz dopływu kapitału zewnętrznego, głównie ze względu na niskie koszty płacy oraz duży i – mam nadzieję – stabilny rynek wewnętrzny.

V

Silne związki między gospodarką polską a gospodarkami krajów Unii Europejskiej pojawiły się już w początkach pierwszej transformacji. Dokonało się to przede wszystkim w handlu zagranicznym, zarówno po stronie eksportu, jak i importu. Już w 1993 r. prawie 2/3 polskiego handlu zagranicznego było związane z państwami Unii Europejskiej, a po krótkim okresie prawie 70%. Główna zatem reorientacja gospodarczych powiązań zewnętrznych Polski miała miejsce już we wczesnych fazach pierwszej transformacji. A głównym partnerem handlowym w miejscu Związku Radzieckiego stali się Niemcy.⁶⁾ Już w 1992 r. Niemcy partykypowały w ponad 31% eksportu, a pod koniec lat dziewięćdziesiątych udział ten wynosił ponad 36%; w importie udział ten był mniejszy, ale i tak obejmował ponad 25%.

Warto się zatem zastanowić nad tą kwestią w kontekście wejścia do Unii Europejskiej, zarówno w warstwie teoretycznej, jak i praktycznej.

Polska wyszła z systemu socjalistycznego jako gospodarka na wpół otwartą albo na wpół zamkniętą, z bardzo niskim eksportem *per capita*, który zresztą obecnie jest również niski, mimo 12 lat istnienia gospodarki rynkowej. Udział eksportu w PKB kształtuje się na poziomie około 17–18%, a wielkości absolutne nie przekraczają 750 USD na mieszkańca. Co gorsza, struktura eksportu z punktu widzenia dóbr intensywnych technicznie uległa pogorszeniu, głównie za sprawą spadku udziału eksportu związanego z sektorem wojskowym, dla którego rynkiem zbytu były państwa Paktu Warszawskiego. Tyle historia.

Zadaniem zarówno pierwszej transformacji, tej do gospodarki rynkowej, jak i tej drugiej, do Unii Europejskiej, było i jest uruchomienie zasadniczego

bodźca zewnętrznego poprzez mechanizmy handlu zagranicznego, który spełniły dwa zadania. Po pierwsze, tworzyły warunki dla otwierania się gospodarki, a po wtóre, zminimalizowały okres kryzysu transformacyjnego, a także późniejszych zapaści. Kwestia włączenia się do gospodarki światowej dla każdego kraju postsocjalistycznego jest ważna. Tylko na rynkach zewnętrznych gospodarka jako całość, a poszczególne przedsiębiorstwa w szczególności, uzyskują świadectwo zdolności funkcjonowania w gospodarce rynkowej.

Od czego zależy siła bodźca zewnętrznego, jaki oferuje handel zagraniczny, czyścielj jego poszczególne kanały? Z czysto ekonomicznego punktu widzenia można wskazać na trzy takie filary, zakotwiczone w gospodarce wewnętrznej, ale których otwarcie w dużym stopniu jest zadaniem pierwszej transformacji.

Po pierwsze, jest nim stopień proekspertowości gospodarki, mierzony głównie udziałem eksportu w PKB. Jeśli z tego punktu widzenia spojrzymy na dawne kraje socjalistyczne, okaże się wówczas, że zakres proekspertowości był różny, a różnice mierzone wielkością eksportu *per capita* były znacznie większe, aniżeli przy porównaniu PKB na mieszkańców. Można zatem założyć, że z chwilą przejścia do gospodarki rynkowej, kraj o wyższym stopniu proekspertowości znajduje się w potencjalnie lepszej sytuacji. Dzieje się tak dlatego, że w większym stopniu i szybciej dyskontuje korzyści płynące z wymiany międzynarodowej. W pierwszej fazie transformacji w dużym stopniu decyduje o sposobie i tempie przewyciężenia pierwszego, tzn. systemowego kryzysu, który pojawi się we wszystkich gospodarkach przechodzących transformację. Sam fakt posiadania gospodarki mniej lub bardziej proekspertowej nie przesądza jeszcze o minimalizacji tego kryzysu, konieczne są bowiem zmiany regulacyjne, tzn. na ile i w jakim zakresie ma miejsce liberalizacja wewnętrzna i zewnętrzna gospodarki. Niemniej wyższy stopień proekspertowości stwarza tu większe szanse.

Po wtóre, bodziec zewnętrzny zależny jest od odpowiedniej oferty podaży, na którą składają się struktura eksportu, jakość produktów i ceny jednostkowe. Wprawdzie nie ma bezpośredniej i jednoznacznnej korelacji między stopniem proekspertowości gospodarki a odpowiednią ofertą podażową, bowiem system nakazowo-rozdzielczy owe zależności modyfikował, niemniej jakiś jej zakres występuje, co najmniej w punkcie widzenia struktury rzeczowej. Największe modyfikacje mają miejsce w poziomie cen, a częściowo także jakości wyrobów.

Po trzecie, bodziec ów jest zależny od łatwości wejścia na obce rynki. To znaczy, na ile gospodarki rynkowo-kapitalistyczne otwierają się na produkty i usługi z krajów postsocjalistycznych. Z reguły jest to decyzja w dużym stopniu

polityczna. Doświadczenie ostatniego dwunastolecia dowodzi, że stosowano pod tym względem różne rozwiązania.

Na poziomie teoretycznym są to zależności oczywiste. Praktyczna ich realizacja jest jednak różna. Szybka reorientacja pod wpływem bodźca zewnętrznego zależna jest od zachowania i strategii kraju przechodzącego do gospodarki rynkowej. A także od postawy i zachowania państw gospodarki rynkowej, które mogą ową proekspertowość wzmacnić, mogą także ją minimalizować. Praktyka dowodzi, że nie ma jednoznacznych reguł postępowania.

Reorientacja w handlu zagranicznym może być szybka i daleko idąca, może jednak przebiegać mniej intensywnie i mniej konsekwentnie. Stwierdzenia te mają na płaszczyźnie teoretycznej charakter banalny. Jeśli jednak spróbujemy nieco uważniej przeanalizować konsekwencje wynikające z jednej i drugiej strategii, sprawia staje się znacznie poważniejsza.

Cóż zatem oznacza szybka reorientacja handlu zagranicznego? Skutki są lub mogą być różne, w zależności od tego, czy eksport w przeliczeniu na mieszkańca jest mały lub duży. Szybka reorientacja w warunkach, kiedy eksport *per capita* jest mały, jest – zakładając dobrą wole kontrahentów zagranicznych – znacznie łatwiejszy, aniżeli w sytuacji, kiedy handel jest duży. W przypadku Polski zaistniały trzy szczególne okoliczności: po pierwsze, eksport *per capita* był szczególnie mały, po wtóre, gospodarka niemiecka otworzyła się na polski eksport silnie i szybko, po trzecie, dynamizacja eksportu miała miejsce ze strony małych i średnich przedsiębiorstw prywatnych, które wynajdywały nisze, do których nie trafiały produkty dużych firm. Sytuacja taka była wyjątkowa i w początkowej fazie transformacji rynkowej pożądane efekty w tak znacznym stopniu osiągnięto tylko w Polsce.

Z okoliczności powyższych wynika wszakże wniosek dotyczący drugiej transformacji. W prawdziwe wejście do Unii Europejskiej otworzyły Polsce znacznie szerszy rynek, jednakże musimy mieć świadomość, że żadnej reorientacji już nie będzie. I tym samym trudno przesądzić o możliwości silnego bodźca zewnętrznego przynajmniej w krótkim okresie. Główna reorientacja dokonała się prawie przed dziesięcioma laty. Oczywiście duży rynek jest i będzie stwarzają możliwości zbytu, jednakże będzie to związane z nową, bardziej atrakcyjną ofertą. A ta w gospodarce polskiej pojawiła się powoli, bowiem główną rolę w rozwoju gospodarczym odgrywa rynek wewnętrzny, a istniejąca struktura eksportu ciągle jest jeszcze tradycyjna, mało nowoczesna, a jakościowo odbiega od norm uznawanych za standard podstawowy. Do tej ogólnej konstatacji można dodać jeszcze i to, że gospodarka polska jest wprawdzie bardzo silnie związana z największym rynkiem unijnym, jakim jest rynek

niemiecki, ale gospodarka ta, przynajmniej w ostatnich latach, charakteryzuje się stosunkowo niską stopą wzrostu.

Uwagi powyższe skłaniają do ogólniejszych wniosków. Ponieważ struktury eksportowej nie uda się zmienić w krótkim, a być może również w średnim okresie, stąd też bardzo silny bodziec zewnętrzny, aktywizujący eksport polski zapewne nie pojawi się z Zachodu, ale może pojawić się w handlu ze Wschodem. Nie będzie to zapewne proste. W początkowej fazie transformacji zbyt łatwo zrezygnowano z rynków dawnego Związku Radzieckiego. Stało się tak głównie z przyczyn politycznych. Nadrobić owych dziesięciu lat nie uda się, głównie dlatego, że rynki Rosji i niektórych innych państw postradzieckich stały się już atrakcyjnym kąskiem, także dla krajów UE. W innym miejscu pisalem, iż jest potencjalna szansa ekspansji na Wschód, głównie dlatego, że Polska leży w centralnym miejscu Europy i to może skłonić przedsiębiorstwa niemieckie do szerszej kooperacji w penetracji rynków: rosyjskiego, ukraińskiego, etc. na tyle, że w przyszłości mogą odegrać ważną rolę.

VI

Za bodziec zewnętrzny uznać należy również bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Jest to jeden z ważniejszych mechanizmów uruchamiających ekspansję gospodarczą krajów podlegających transformacji. Związane jest to z dwiema przesłankami: po pierwsze, wynika z faktu, że w większości krajów podlegających transformacji stopa oszczędności czy akumulacji jest zbyt niska dla przeprowadzenia prywatyzacji oraz restrukturyzacji. Po wtóre, wraz z bezpośredniimi inwestycjami zagranicznymi następuje dopływ nowoczesnych technik i technologii. Tyle w warstwie ogólnej prezentowanej zarówno przez zwolenników teorii konwergencji, jak i optymistycznych wizjonierów integracji kraju mniej rozwiniętego z gospodarkami bardziej rozwiniętymi. Jednakże to ogólne podejście do analizy roli bezpośrednich inwestycji zagranicznych nie wydaje się dostatecznie satysfakcjonujące zarówno w warstwie teoretycznej, jak i praktycznej.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne, lokowane w gospodarkach mniej rozwiniętych, mogą być realizowane na dwa sposoby i co za tym idzie prowadzić dwie różne strategie. W dużym stopniu jest to zależne od wielkości rynku wewnętrznego, kwalifikacji siły roboczej, kosztów pracy, charakteru infrastruktury, stabilności wewnętrznej, zarówno politycznej, jak i gospodarczej, a także innych okoliczności. Pierwsza strategia służy opanowaniu rynku wewnętrznego, druga forsuowaniu eksportu. Konsekwencje jednej i drugiej strategii są w dużym stopniu odmienne. Mają bowiem wpływ na tempo restrukturyzacji,

tempo otwierania gospodarki oraz charakter związków z gospodarką światową. Tablica 1 uwypukla główne konsekwencje wynikające z obu tych strategii.

Tablica 2

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w kraju podlegającym transformacji:

	Elementy składowe strategii	Opanowanie rynku	Forsowanie eksportu
1.	Dopływ nowej techniki	ograniczony	duży
2.	Udział nowoczesnych dóbr w eksportie	ograniczony	znaczny
3.	Eksport <i>per capita</i>	mało-średni	średnio-duży
4.	Wielkość nakładów kapitałowych z zagranicy na mieszkańców	średnio-mały	znaczny
5.	Inwestycje w sektorach kluczowych dla gospodarki wewnętrznej	znaczne	średnio-male
6.	Inwestycje w kluczowych sektorach dycydujących o eksportie	średnio-male	średnio-duże
7.	Wpływ na korupcjonowość aparatu państwowo-samorządowego	średnio-duży	mało-średni

Składników możliwych do włączenia w powyższe zestawienie jest więcej, ale już tych kilka wskazuje na różnice między obu tymi strategiami. Co ważniejsze, ukazuje zarówno charakter bodźca zewnętrznego realizowanego przez BIZ, jak i jego wpływ na procesy dostosowawcze z ugrupowaniem integracyjnym.

Jeśli w powyższej tabeli rola BIZ została przedstawiona poprawnie, wówczas poszczególne strategie jeśli nawet nie prowadzą do przeciwnych skutków, to w każdym razie w różny sposób przygotowują gospodarkę do procesów dostosowawczych z ugrupowaniem integracyjnym. Gospodarka, w której kapitał zagraniczny prowadzi strategię opanowania rynku wewnętrznego jest gorzej przygotowana do funkcjonowania w ugrupowaniu integracyjnym, w porównaniu do gospodarki, w której realizowano strategie forowania eksportu.

Opis powyższy nie ma czysto teoretycznego charakteru. Opiera się na porównaniu strategii kapitału zagranicznego realizowanej w Polsce i na Węgrzech. W latach dziewięćdziesiątych obie te gospodarki były zbliżone pod względem wielkości PKB na mieszkańca i struktury produktu krajowego brutto. Teoretycznie można by zatem sądzić, że warunki dla realizacji podobnych strategii były, przynajmniej z punktu widzenia tych wielkości, zbliżone.

Nie jest zadaniem tego opracowania udzielenie odpowiedzi na pytanie dlaczego kapitał zagraniczny zastosował w tych krajach odmienne strategie rozwojowe. Istotne jest wszakże podkreślenie faktu, iż dotychczasowe zagra-

niczne inwestycje kapitałowe w zbyt małym stopniu wpłynęły na gospodarkę polską w celu zintegrowania się z gospodarką unijną.

Wniosek stąd jest następujący: wejście do UE postawi przed gospodarką polską przyspieszoną i dalekosiączną restrukturyzację dwóch ważnych sektorów: przemysłu przetwórczego i rolnictwa. Na ile dopływ kapitału zagranicznego już po wejściu do UE będzie sprzyjał ich restrukturyzacji, tego nie wiemy.

Pamiętać przy tym należy, że w warstwie praktycznej dysponujemy już negatywnym związanym z podwójną transformacją. Dotyczy ono Niemiec Wschodnich. Nastąpiła bowiem w nich daleko posunięta deindustrializacja, stopa wzrostu była i jest niska, bezrobocie olbrzymie, eksport stosunkowo niewielki. A działa się to w sytuacji olbrzymiego dopływu kapitału zewnętrzny. Dowodzi to, że sam dopływ kapitału, nawet olbrzymi, w średnim okresie problemów nie rozwiązuje. Potrzebna jest bowiem taka strategia, która uwzględnialiby jednocześnie procesy rozwojowe gospodarki narodowej wraz z procesami dostosowawczymi do UE. *Jest to wszakże o tyle skomplikowane, bowiem dzieje się w warunkach, w których różnice w PKB w Polsce i w UE ciągle są olbrzymie.*

VII

Poziom produktu krajowego brutto na mieszkańca w Polsce jest obecnie mniej więcej na poziomie 37–39% średniego poziomu unijnego, licząc według siły nabywczej. Różnice są dwu i półkrotne, a obecny na wpół stagnacyjny rozwój nie zapewnia lagodzenia dystansu w krótkim, a być może nawet w średnim okresie. Zwłaszcza, że występują tu czynniki komplikujące, związane z wielkością i charakterem gospodarki polskiej.

W minionym dziesięcioleciu rozwój gospodarczy Polski stymulowany był, zarówno przez rynek wewnętrzny, jak i rynek handlu zagranicznego. Ten pierwszy w poszczególnych okresach odgrywał decydującą rolę. Nie mogło zresztą być inaczej w przypadku dużego kraju, w którym znaczna część ludności ciągle jeszcze nie zaspokajała podstawowych potrzeb.

Niemniej należy pamiętać, że wskutek współzależności i jednostronnego wpływu bodźców i mechanizmów zewnętrznych, następuje silny proces imitacyjny, nie tylko we wzorach konsumpcji i informacji, ale także w strukturze produktu krajowego brutto. Jeśli bodziec zewnętrzny jest silny, wówczas owa imitacja dokonuje się znacznie szybciej, aniżeli przy dominacji rozwoju autonomicznego i przy poziomie mierzonym wielkością PKB na mieszkańca.

Pod wpływem pierwszej transformacji dokonują się z tego punktu widzenia podstawowe zmiany. Są bowiem skutkiem zarówno otwierania się gospodarki, głównie pod wpływem procesów liberalizacyjnych, jak i analizowanych

uprzednio bodźców zewnętrznych. Efektem tego są zmiany w strukturze PKB, które dokonują się znacznie szybciej i intensywniej aniżeli w przypadku rozwoju autonomicznego, który te zmiany spowalnia.

Jeśli z tego punktu widzenia spojrzymy na strukturę PKB w Polsce, okaże się wówczas, że dystans Polski w stosunku do UE jest dużo mniejszy niż w przypadku PKB na mieszkańca.

Tablica 3

Poziom i struktura PKB w Polsce i Unii Europejskiej (dane dla 1999 r.):

	Polska	Europa Unia Monetarna
Dochód Krajowy brutto na mieszkańca wg kursu walut	18,2%	100%
PKB wg siły nabywczej	38%	100%
Rolnictwo/PKB	3,8%	2%
Przemysł/PKB	35,8%	27,3%
Usługi/PKB	60,2%	70,7%

Kiedy porównujemy zmiany, jakie zaszły w strukturze PKB, z poziomem PKB na mieszkańca, okazuje się, że rozbieżności są znaczne.

Proces upodabniania struktury PKB urzeczywistnia się znacznie szybciej. Dokonuje się bowiem pod wpływem dwojakiego rodzaju bodźców: efektu naśladownictwa w szeroko rozumianej konsumpcji oraz poprzez bezpośrednie inwestycje zagraniczne.

Zasadnicze pytanie brzmi następująco: czy tak rozbieżne tendencje mają charakter pozytywny, czy też niosą za sobą pewne zagrożenia?

W pełni zweryfikowanych odpowiedzi udzielić nie sposób. Nie dysponujemy bowiem dostatecznie rozległym doświadczeniem praktycznym. Jedynego przypadku, o którym była już mowa, to Niemcy Wschodnie, ale tego doświadczenia nie można przenosić na kraje postsocjalistyczne, kandydujące do Unii Europejskiej.

Natomiast odpowiedzia pośrednią może być pewien typ analizy teoretycznej. Produkt Krajowy Brutto możemy – z pewnego punktu widzenia – podzielić na dobrą twarde i dobrą miękkie. Do pierwszych zaliczyć należy produkty sektora pierwszego i drugiego, a także część sektora trzeciego, dotyczącą usług tradycyjnych. Współczesny rozwój, zwłaszcza od czasu szybkiego upowszechniania się rewolucji informatycznej, procesów globalizacyjnych, wpływa na rozrost sektora trzeciego, przede wszystkim jego nowoczesnej części. Ta część odgrywa coraz większą rolę w zaspakajaniu wyższych potrzeb twórczych i konsumpcyjnych. Jest to ogólna prawidłowość współczesnej, globalizującej się gospodarki. Są to zjawiska dostatecznie dobrze rozpoznane przez teorię ekonomii, a zwłaszcza praktykę gospodarczą.

Skutki tych procesów są jednak różne w zależności od poziomu i nowoczesności gospodarki. Zależność ta można wyrazić następująco: im poziom PKB na mieszkańca jest wyższy, tym korzystniejsza jest tego typu struktura. Wiąże się bowiem z trzema następującymi zjawiskami. Po pierwsze, przy wysokim poziomie PKB, nawet niewielki udział sektora pierwszego i drugiego zapewnia dostateczną podaż dóbr dla zaspokojenia podstawowych potrzeb, związanych z żywnością, odzieżą, mieszkaniem i innymi dobrami przemysłowymi, zapewniającymi względnie normalne i w miarę dostatecznie warunki wszystkim czy większością gospodarstw domowych. Po wtóre, rozwój nowoczesnych usług umożliwia większości bogatych społeczeństw korzystanie z osiągnięć kultury, nauki i wypoczynku etc. Po trzecie, siła napędowa ekspansji jest szeroko rozumiany sektor naukowy, a w znacznie mniejszym stopniu tradycyjne czynniki twórcze. Stwarza to przynajmniej potencjalne warunki dla ochrony środowiska, poprawy ekologicznej, postępu w medycynie itd., itp.

Inne skutki tego typu struktury pojawiają się w sytuacji, kiedy poziom PKB na mieszkańca jest dużo niższy i kiedy zmiana jego struktury dokonuje się pod wpływem mechanizmów i bodźców zewnętrznych. Pojawiają się wówczas następujące zagrożenia. Po pierwsze, podaż dóbr z sektorów podstawowych (rolnictwa i przemysłu) nie zaspokaja podstawowych potrzeb społeczeństwa. Produktów tych jest zbyt mało i są relatywnie drogie, przynajmniej przy niskich dochodach. Po wtóre, model konsumpcji ulega mniej lub bardziej długotrwałej deformacji, wyrażającej się w tym, że popyt zostaje skierowany na dobra, które w nowoczesnym społeczeństwie należy wprawdzie nabywać, ale dopiero po osiągnięciu pewnego minimalnego poziomu dochodów. Po trzecie, otwarty charakter gospodarki sprawia, że dopływ bezpośrednich inwestycji kapitałowych z zagranicy lokuje się w znacznym stopniu w nowoczesnych usługach, niekoniecznie jednak w tych, które są silną napędową nowoczesnej gospodarki. Nowoczesne rozwiązania techniczne i technologiczne są wówczas głównie efektem importu, a nie autonomicznej innowacyjności gospodarki i jej sektorów. Po czwarte, silnie działający model imitacyjny powoduje, że w gospodarce słabiej rozwiniętej następuje szybkie, czy wręcz nazbyt szybkie przesuwanie popytu w sektorze trzecim z usług tradycyjnych na usługi nowoczesne. Tradycyjne usługi dla gospodarstw domowych w kraju o niższym poziomie PKB są względnie tańsze niż w krajach o wyższym dochodzie. Stąd też wzrost udziału usług nowoczesnych w strukturze PKB powoduje, że ich ceny rosną szybciej, aniżeli ceny pozostałych dóbr i usług. Jeśli zatem założyć, że pod wpływem efektu naśladownictwa udział usług nowoczesnych szybciej wzrasta niż bez tego efektu w przedsiębiorstwach, instytu-

cjach i gospodarstwach domowych, wówczas PKB wg siły nabywczej relatywnie maleje w porównaniu z krajami bardziej rozwiniętymi.

Tyle teoria. A jak ów problem wygląda w Polsce? PKB wg siły nabywczej wynosi ok. 8599 USD na mieszkańca; na sektory wytwarzające dobra twarde przypada na mieszkańca około 3000–3200 USD, a na sektory dostarczające dobra miękkie ok. 5500 USD. Zapytać zatem należy, czy taka podaż dóbr twardych jest wystarczająca dla zaspokojenia podstawowych potrzeb społeczeństwa? Odpowiedź raczej jest negatywna. Opierając się na analizie porównawczej państwa zamożnych i rozwiniętych gospodarczo można stwierdzić, że takie rewolucyjne przekształcenia w strukturze PKB miały miejsce wówczas, kiedy poziom dochodu na mieszkańca oscylował wokół 12–15 tys. USD. A więc był o co najmniej 50% wyższy niż to ma miejsce w Polsce. Czy z powyższych uwag wynika, że z przekształceniemi w strukturze PKB należało czekać? Oczywiście nie. I nie tylko dlatego, że przy otwierającej się gospodarce i napływie kapitału zagranicznego procesu tego wstrzymać nie było można. Efektu imitacji zahamować nie sposób. Jeśli najbardziej zdeterminowanymi przez BIZ są dziedziny zaliczane do sektora usług (bankowość, ubezpieczenia, handel hurtowy, media), wówczas trudno się dziwić, że w Polsce następowały tak szybko przemiany w strukturze PKB. Była to inna strona strategii BIZ ukierunkowana na opanowanie rynku wewnętrznego.

Modelu imitacyjnego wprawdzie zmienić nie było można, co wszakże nie znaczy, iż polityka wobec bezpośrednich inwestycji zagranicznych nie mogła być nieco inna. Zarówno w procesie prywatyzacji, jak i udzielanych koncesjach.

VIII

Z analizy powyższej wynika kilka wniosków modyfikujących korzyści wynikające z modeli imitacyjnych oraz teorii konwergencji.

1. Kraj słabiej rozwinięty musi korzystać z drogi wytyczonej przez państwa bardziej rozwinięte. Jest to ogólna zasada, która obowiązuje wszystkie państwa starające się nadrobić dystans dzielący je od gospodarek dojrzałych ekonomicznie i nowoczesnych technicznie.

2. Naśladownictwo nigdy nie powinno być pełne, tzn. że w gospodarkach samodzielnie rozwijających się nie należy wszystkiego kopować. Imitacja powinna dotyczyć dziedzin i sektorów mających decydujące znaczenie dla przyspieszenia technicznego i technologicznego i, szerzej rzecz ujmując, rozwoju cywilizacyjnego. Obejmować to musi nie tylko sfery czysto ekonomiczne, ale także cały obszar cywilizacyjny. W nadrabianiu dystansu między tymi obszarami musi zostać zachowana pewna równowaga.

3. W warunkach przyspieszenia musi być utrzymany pewien stan równowagi między różnymi sektorami, czy działami gospodarki, chociaż zapewne nigdy nie może być pełny. Zakres dualności gospodarki oraz modelu cywilizacyjnego nie może być nadmierny.

4. W sytuacji nadmiernego zróżnicowania ekonomicznego i technologicznego zadaniem strategicznym państwa jest dążenie, by sektory służące zaspakajaniu potrzeb w obszarach twardych nie były nadmiernie zacofane, a ponadto nie należy dopuszczać do nazbyt dużego zróżnicowania dochodowego. Model społeczno-gospodarczy obowiązujący w Unii Europejskiej jest bardziej przydatny dla Polski, niż model amerykański.

5. Niezależnie od licznych zagrożeń, istniejących w kraju o tak znacznych różnicach ekonomiczno-technicznych, jak to ma miejsce w przypadku Polski w porównaniu z Unią Europejską, jedyna szansa zminimalizowania dystansu jest wejście do ugrupowania integracyjnego. W autonomicznym rozwoju łagodzenie dysproporcji jest nie tylko trudne, ale w przewidywalnym czasie niemożliwe.

Przypisy

1. Jaka polityka naukowa dla Polski? Priorytety badawcze, Komitet Prognoz „Polska 2000 Plus” przy Prezydium Polskiej Akademii Nauk, Warszawa 2002, s. 13.

2. Por. J. F. Coates, O studiach nad przyszłością na świecie i w Polsce, w: „Polska 2000 Plus”, Biuletyn nr 1/2002.

3. Jaka praktyka naukowa dla Polski? op. cit.

4. Por. J. Kleer, Imitation and Transition: Transition Report Commentary, *Ekonoma* nr 7/82.

5. Por. J. Kleer, Gospodarka polska wobec wyzwań integracyjnych, w: *Proces dostosowania gospodarki polskiej do kryteriów członkowskich Unii Europejskiej*, pod red. St. Lisi, Kraków 2000.

Można tu wspomnieć, że w wielu opracowaniach podkreśla się, że z samego faktu wejścia do UE tempo wzrostu gospodarek nowych członków wzrosnie co najmniej o jeden – dwa punkty procentowe.

6. Por. J. Kleer, Polsko-niemieckie stosunki gospodarcze w latach dziewięćdziesiątych, w: *Skutki Traktatu między Rzeczypospolitą Polską a Republiką Federalną Niemiec o dobrym sąsiedztwie i przyjaznej współpracy z dnia 17 czerwca 1991 roku*, Ekspertyza, *Polski Przegląd Dyplomatyczny*, T. I, nr 3/2001.

7. Por. Hohenbericht DIW Berlin, nr 17–18/2002, s. 284–285.

Jerzy Kleer

Poland in the European Union: The Convergence Theory and Imitation Models

I

Poland has set out to undergo two transitions. One involves the move to democracy and a market economy, and the other is concerned with accession to the European Union. Even though in some aspects these transitions are similar, they are characterized by different goals and procedures and, most of all, different inspirations. They also cover different time frames. However, in both Poland and other EU candidate countries, these two transitions have invariably relied on a trial-and-error approach.

The above differences should be kept in mind, because some processes that are useful for market transition do not have to be advantageous for integration. Space constraints rule out an in-depth analysis of the differences between the two transitions, although such a discussion would probably be useful and worthy of presentation.

II

In the case of the EU, it is possible to speak of two integration models. The first model applied to the founding member countries, characterized by a similar economic level—at least in terms of per capita GDP—and compatible economic structures. The second model is completely different; it involves the

current candidate countries, whose economic development and production structures differ substantially from those of the EU member states.

Even a cursory analysis of these models reveals several fundamental differences. Among other features, the first model was characterized by relatively small differences in the economic level, production structures and technological standards. What's more, these differences did not pose major barriers to economic cooperation. In particular, they did not threaten to marginalize individual economies. The model underwent an evolution at some point, resulting in a new shape of the EU. The original number of member countries increased from six to 15 at the moment. Still, the adaptation process in individual countries has been free from major obstacles or prolonged transition periods.

The second model covers postcommunist countries (as well as Malta, Cyprus and Turkey) with nascent democratic systems, unconsolidated market structures and low per capita GDP. Even the most developed of the candidate countries have a per capita GDP level more than 10 points lower than that of the least developed EU member country.

Even more important is that this is a shock model with three key features. First, the current form of integration seems unacceptable without major modifications extending beyond the level of shorter or longer transition periods. Second, in a number of areas, the candidate countries need to implement EU institutional and legal solutions prior to accession. Third, each new member country must be admitted to the common economic space, calling for a free movement of capital, goods and services. This will immediately expose businesses in the less developed economies to stiff competition.

The shock integration model has many theoretical and practical implications. First, regardless of the economic system cultivated in the past—as well as historic and cultural traditions and legal institutions and practice—the new model needs to be introduced as quickly as possible, and national solutions have to be brought in line with EU standards. As a result, in several areas, the new member countries are forced to embrace conditions in which they never functioned before; their development was oriented in a different direction. Second, the clash of the old model with the new one leads to various consequences in many areas of social and economic life. Some areas are capable of a relatively quick adaptation, but in others the process is bound to be slow and run into a host of difficulties.

Over the past 15 years, the Polish economy has been subject to two shock adjustments, or far-reaching transformations. Both socially and economically, these transformations have resulted in a lack of stabilization reflected by an

absence of permanent standards, behaviors, rules and procedures. Additionally, each transformation has ushered in a new set of values that originated from different sources and were introduced at a time when the previous value system was still immature. The new value system, though adopted on a voluntary basis as a result of negotiations, was in fact imposed from the outside.

This leads to wide-ranging implications for various social and professional groups. Even though market transition enjoyed the approval of many social groups at the start of the process, some groups of the population have never fully accepted its rules. The same will probably be true of European integration. Public approval will vary, depending on the “circle of initiation,” balance of gains and losses and the level of stability.

From the theoretical angle, this can be described in the following way: the benefits of accession will be distributed unevenly in the economy and among various groups of the population.

The important question—practical rather than theoretical—is whether those sectors of the economy and social and professional groups which have not benefited from market transition, will also lose out on European integration. Some evidence in this area is already available, but it is insufficient to suggest a specific type of social and economic policy. The top priority is to prevent a scenario in which those who failed to benefit from the transition to a market economy would also be the losers after accession. These groups and sectors must be offered opportunities to take advantage of integration as soon as possible.

Two things should be kept in mind in this context. First, accession to the EU is a great economic and social opportunity for Poland as a whole. However, this does not mean that all businesses and households will benefit in the same way. A special program of internal adaptation is needed. Second, the nature of the EU is changing. In the past, the EU had many features of a welfare state. For some time, it has displayed distinct trends toward minimizing this aspect of the organization. This is due to globalization and the fact that the EU as a group is less expansive than the United States or the global economy as a whole.

III

The convergence theory, which has functioned in economic sciences for several decades, emphasizes the fact that less developed countries can narrow the gap separating them from more developed economies through economic and technological cooperation. The less developed countries do not have to follow the same path of development and master individual technological

solutions step by step. They can immediately adopt the entire range of state-of-the-art technological and organizational solutions currently followed in more developed countries without the trial-and-error approach.

This is a great opportunity for the countries lagging behind in development. In this way, they can take advantage of the scientific, technological and economic benefits that have been developed in more developed economies over decades. In many parts of the world, such a scenario of development has already passed the test in practice. In the EU, the best examples are Ireland, Spain and Portugal.

However, the convergence theory has its limitations. Some of them are especially worthy of note in the context of Polish accession to the EU and the ongoing effort to bridge the economic gap.

A country less developed economically and technologically should not limit itself to being a recipient of new technology, organizational solutions and management methods. It should not limit itself to taking over modern solutions from more developed economies. Such a policy, if it lasts too long, leads to an excessive dependence on other countries.

From the theoretical perspective, five issues should be mentioned considering Poland's position in this area.

First, a new member country must avoid a period of stagnation whereby innovativeness and the R & D sector are overlooked in the initial stage after accession (regardless of whether it lasts a year or five years). Outlays on R & D must be sufficient to not only maintain the personnel and equipment in the sector, but also stimulate research and development.

This seems the basic rule of the adaptation strategy of a country joining a group of countries that are much more developed technologically and economically. Without such a strategy, the potential advantages of integration will diminish and dwindle after some time. Consequently, it is necessary to move as many resources as possible to the R & D sector. Thanks to this, the stagnation period will be replaced by a phase of increased outlays. At the same time, spending on science should not depend on the level of GDP, but should be viewed as a factor adding to GDP (1).

Second, what should be the minimal level of spending on R & D to contribute to GDP and promote a faster and more efficient takeover of modern technological, organizational and economic solutions? No clear evidence is available to answer this question precisely. However, comparative analyses seem to show that the bottom limit is 0.8–1 percent of GDP from public funds and a corresponding amount from private businesses. Of course, these proportions may vary from one country to another. In the most developed countries, the

public sector usually provides one-third of the required funds, while private entities account for the remaining two-thirds. Yet, combined, these funds always exceed 1.5 percent of GDP.

In Poland, spending on R & D has continually decreased for a decade or so. In fact, there is every indication that Poland has entered a critical stage in which the current level of expenditure no longer meets the minimum requirements for the sector's functioning. Inevitably, from this point of view, it seems that the current strategy of market transition has been the worst of all possible models.

The paradox is that Poland has made some revolutionary changes in educating students at the university level. Over the past 12 years, the number of students in university-level schools has grown four-fold, chiefly due to privatization and commercialization. Public sector spending on higher education has been either reduced or phased out. The rapid increase in the number of students has not been accompanied by adequate expenditure on research and development.

On the part of the state, outlays have dropped in both relative and absolute terms, while the increase on the part of private businesses has been marginal. This is despite the fact that the private sector already accounts for more than 70 percent of Poland's GDP. Many large enterprises in industry, banking, insurance and wholesale trade are in the hands of foreign capital. These businesses benefit from new technological and organizational solutions, many of them provided by their parent organizations abroad. However, the pressure to stimulate the inflow of funds to Polish R & D businesses is still insufficient.

The obvious conclusion is that a substantial increase in spending is needed. The question of how this should be done is a separate problem. Undoubtedly, the state and the largest domestic and foreign businesses should develop a joint strategy to revise the current arrangement, which, if maintained, threatens to bring about a major social and technological decline that would be difficult to overcome for years. Economically and socially, Poland would undergo a gradual marginalization in the EU and all of Europe.

Three, a modern society, if it wants to benefit from the achievements of the "knowledge-based economy," must be oriented toward a give-and-take system: it should not only be ready to receive modern solutions from the outside, but also act as a partner in external contacts.

This otherwise banal statement seems important in the context of European integration. The EU is not a charitable organization and is unlikely to play such a role with regard to a country of almost 40 million inhabitants. The problem of mutual advantages is essential in the modern world. Consequently, Poland needs to choose such an imitation model that would be mutually advantageous.

This model cannot rely on a full imitation, unlike in the case of eastern Germany.

Bridging the gap between countries at different economic and social levels requires a different approach, different intensity and a different time frame in individual areas. Obviously, the new technology sector is where the gap should be narrowed the fastest. Businesses in countries aspiring toward integration must work continually to increase their competitiveness.

Businesses operating in the EU must compete not only with outside businesses but also with their EU rivals. Therefore two facts should be kept in mind:

1. Rich countries boast a greater technological and intellectual capacity
2. A technological or intellectual advantage creates opportunities for increased competitiveness.

The membership of a country that is less economically and technologically developed does not necessarily mean that its businesses will be active in all common markets. This may only be true of select markets. Otherwise, such an economy is threatened by marginalization. According to various ranking lists, Poland is classified somewhere around 50th place worldwide from this point of view. So it is obvious that EU accession will not automatically improve its position.

Four, a relatively developed R & D sector alone does not guarantee that research will be conducted in specific areas. Actually, some experts argue that in a country the size of Poland, research and development should be concentrated in less technologically developed areas, while development should largely be based on the less developed sectors of the economy (2).

In my opinion, this statement is false. Of course, a less developed country has less capital at its disposal for research and development. But it is also true that some areas, especially what are called "hard" areas, should attract special interest from the research sector. However, such a distribution of research in which the most modern areas, linked with an information society and the technological revolution, would be the exclusive domain of the most highly developed countries, would not be proper. It would lead to a permanent economic and technological dependence of the less developed countries on the more developed economies. This explains why nations such as Poland should adapt their research policies to EU standards and international requirements.

I agree with the general philosophy presented in *Jaka polityka naukowa dla Polski (What Research Policy for Poland?)*, a study by the Poland 2000 Plus Forecast Committee operating by the Presidium of the Polish Academy of Sciences (PAN). The study defines research priorities for the Polish R & D sector (3).

Five, despite its delay with regard to other countries, Poland must pay a lot of attention to its internal needs. This is required by the size of its population and economic capacity. For this reason, the R & D sector includes a large area of autonomous research oriented toward the needs of the country as a whole and toward reducing the huge regional and income differences within the population.

Even without detailed comparative analyses, it seems evident that both regional and income differences in Poland are greater than in the 15 countries. Therefore the research sector and the state's policy must be oriented toward creating opportunities to narrow these differences, for both sociopolitical and economic reasons. Regardless of the reasons why the first transition produced such disparities, the rule of thumb in the second transition should be to reduce these discrepancies.

IV

The convergence theory points to one specific aspect of links between less developed and mature economies. However, ties between countries at varying economic and technological levels promote imitation of not only manufacturing methods, but also production structures and consumption models. This is especially evident in a situation in which international economies are increasingly opening themselves under the influence of globalization and market forces.

After accession to the EU, economic and social adaptation will gain momentum. Not only will the gap narrow in manufacturing methods and per capita GDP, but imitation will intensify rapidly, especially in areas such as institutionalization and legal regulations. Of course, the level of imitation in individual areas will vary, but as integration deepens, the overall level of imitation will intensify, both under the influence of the single currency and the growing economic freedoms and globalization—a process that not only has its internal EU sources, but is also spurred by external factors linked to multinational corporations, chiefly those originated in the United States.

I discussed imitation models in detail in one of my previous publications (4). Here I will limit myself to mentioning some of their implications for the Polish economy—both those which have already manifested themselves and those which are likely to surface after accession. Of special note are the threats (rather than opportunities) for Poland once it becomes an EU member (5).

Many politicians and economists have commented on this issue. I would only like to stress two facts that may become the driving forces behind Polish economic growth after accession. First, a huge export market will open for

Poland, without the extra costs that usually accompany the winning of new export markets. Second, increased opportunities will appear for taking advantage of modern technology, accompanied by an inflow of external capital, chiefly due to low labor costs and the large--and hopefully--stable domestic market.

V

Poland's economic ties with the EU date back to the start of the first transition. This primarily applies to foreign trade, both exports and imports. In 1993, the EU accounted for almost two-thirds of Poland's foreign trade; by now its share has grown to almost 70 percent. This testifies to the fundamental reorientation in Poland's external ties in the early stages of the first transition. Germany replaced the former Soviet Union as Poland's main commercial partner (6). In 1992, Germany accounted for more than 31 percent of Poland's total exports; at the end of the 1990s, its share exceeded 36 percent. In imports, Germany's share was above 25 percent.

It is worth examining this issue in greater detail, both theoretically and practically, in the context of EU accession.

Poland emerged from communism with an economy that could be defined as either half-open or half-closed, with very low per capita exports--which continue at a low level despite the 12 years of a market economy. The share of exports in GDP is about 17–18 percent, not exceeding \$750 per capita. What's worse, the structure of exports has deteriorated from the perspective of technology-intensive goods, chiefly due to a decreased share of defense-sector exports after the dissolution of the Warsaw Pact.

Both the market transition and the accession to the EU have aimed to offer a major external impulse through foreign trade mechanisms. Both projects have been subordinated to two goals: create conditions for the economy to open itself, and minimize the transition crisis and the subsequent economic problems.

The issue of joining the global economy is essential for each postcommunist country. Only in external markets can these economies as a whole and individual businesses in particular, pass the test and secure a certificate of adaptation to market economy standards.

What determines the strength of the external impulse offered by foreign trade and its individual channels? From a purely economic perspective, it is possible to point to three aspects of the national economy that have been effectively advanced by the first transition.

The first aspect is the export orientation of the economy, measured by the share of exports in GDP. In the former communist countries, the scope of export orientation varied, and differences in per capita exports were much greater than those in per capita GDP. It can thus be assumed that once the market transition is completed, a country with a higher level of export orientation secures a potentially better position. This is because such a country takes better advantage of the benefits of international trade and its response is usually quicker. In the first stage of transition, this largely determines the manner and rate of overcoming the first system crisis, which is experienced by all transition economies. An export-oriented economy alone is not enough to minimize the crisis. Regulatory changes are needed, determining the scope of both the internal and external liberalization of the economy. Still, a higher level of export orientation offers greater opportunities in this area.

Second, the external impulse depends on the structure of exports, the quality of products and prices per unit. Even though no direct relationship exists between the export orientation of an economy and the appropriate range of supply (the previous command-and-quota system modified these relationships), the greatest modifications usually take place in the level of prices, and to an extent they also apply to the quality of products.

Third, the impulse depends on the ease of entering foreign markets and the extent to which market-and-capitalist economies open up to products and services from postcommunist countries. This usually requires a political decision. The experience of the past 12 years shows that many different solutions have been applied in this area.

At the theoretical level, the options seem obvious. But their practical implementation varies. A quick reorientation under the influence of an external impulse depends on the behavior and strategy of the transition economy. Other factors include the attitude and behavior of countries with market economies, which can either increase or minimize the export orientation of the country under transition. Practice shows that there are no clear rules of procedure in this area.

Reorientation in foreign trade can be fast and far-reaching, but it can also be less intensive and less consistent. At the theoretical level, these statements seem banal. But if one considers the implications of both these strategies, the issue becomes far more serious.

What are the consequences of a quick reorientation of foreign trade? Generally, they depend on per capita exports. A quick reorientation in a situation in which per capita exports are small is much easier--assuming the foreign partners are willing to cooperate--than when trade runs at a high level.

In Poland, three factors came into play: first, per capita exports were particularly small; second, the German economy opened itself to Polish exports; third, exports were stimulated by small and medium-sized private businesses, which found market niches that were not normally exploited by large companies. This situation was rather exceptional, and Poland was actually the only country which attained the desired results of the initial stage of market transition in such a high degree.

All this prompts an observation about the second transition. Even though Poland will be offered wider access to the EU market after joining the Union, no further reorientation is likely to take place after the principal reorientation that occurred almost 10 years ago. This means that a strong external impulse is unlikely, at least in the short term.

Of course, the huge EU market will create new opportunities for Polish producers, but a new and more attractive range of products will have to be offered. Such a range will take time to develop in the Polish economy, as the domestic market continues to play the main role in economic growth, and the existing structure of exports remains traditional rather than modern, failing to meet the necessary quality standards. Moreover, Germany, Poland's main commercial partner and the largest market in the EU, has shown a relatively slow rate of economic growth over the past several years.

These facts invite a few general conclusions. As the export structure cannot be changed in the short or even medium term, the West is unlikely to provide a strong external impulse contributing to Polish exports. Instead such an impulse may appear in trade with the former Soviet Union, though this will not be an easy scenario.

In the initial stage of transition, Poland too easily gave up the former Soviet markets, chiefly due to political reasons. This lost decade cannot be made up for, because the markets of Russia and some other post-Soviet countries have become a tasty morsel for EU countries.

In a previous article, I commented on the potential opportunities for eastward expansion, considering Poland's location in the heart of Europe. This could encourage German businesses to establish closer cooperation in penetrating Russia, Ukraine and other post-Soviet markets. Consequently, in the future, these markets could begin to play a more important role.

VI

Foreign direct investment is another type of an external impulse. It is one of the most important mechanisms promoting the growth of transition economies. This is thanks to two factors. First, in most transition economies the rate of

savings and accumulation is too low to conduct privatization or restructuring without foreign investors. Second, FDI is accompanied by a transfer of modern technology and management methods.

Such is the general concept promoted by the advocates of the convergence theory and the optimistic visionaries of economic integration. However, this general approach to the role of FDI does not seem satisfactory, either theoretically or practically.

FDI can take two forms in less developed economies, inviting two different strategies. To a large extent, these strategies depend on factors such as the size of the domestic market, skills of the labor force, pay-related costs, the character of infrastructure and political and economic stability. Strategy one is usually employed to win the domestic market, while strategy two is used to advance exports. The consequences of the strategies differ, influencing the rate at which the economy opens up and undergoes restructuring as well as its ties with the global economy. Table 1 shows the main implications of both strategies.

Table 2

Foreign direct investment in a transition economy

Strategy components	Domestic market penetration	Export orientation
1. Inflow of modern technology	limited	high
2. Share of modern goods in exports	limited	substantial
3. Per capita exports	small-medium	medium-high
4. Per capita FDI	medium-small	substantial
5. Investment in key economic sectors	substantial	medium-small
6. Investment in key export sectors	medium-small	medium-high
7. Influence on the corruptibility of state and local authorities	medium-high	small-medium

The above table (which is shown in an abridged form here, as it could easily include a larger number of components) shows the differences between the two strategies. It also points to the nature of the external impulses exerted by FDI, and its influence on the adaptation of a new member country.

Given the role played by FDI, as presented in the table, each strategy prepares the economy for a different type of adaptation; in extreme cases, the two strategies bring contradictory results. An economy in which foreign capital follows a strategy oriented toward winning the domestic market is less prepared for integration than an economy based on strategies for advancing exports.

The above description is not purely theoretical. It is based on a comparison of strategies pursued by foreign investors in Poland and Hungary. In the 1990s, the two economies were similar in terms of per capita GDP and GDP structure.

Consequently, the conditions for implementing the corresponding strategies were theoretically similar.

Regardless of why foreign investors employed different strategies in Poland and Hungary, FDI has insufficiently prepared the Polish economy for European integration.

This leads to the following conclusion: Accession will force Poland to carry out an ever faster and farther-reaching restructuring of two important economic sectors: manufacturing and agriculture—though it is difficult to predict just to what extent the influx of foreign capital after accession will be conducive to restructuring in these sectors.

It should be remembered, however, that on the practical level there has already been a negative experience involving a double transition. After German reunification, the eastern part of that country saw a wide-ranging deindustrialization, with a slow growth rate, escalating unemployment and relatively small exports. All that happened despite a huge influx of outside capital (7), confirming that the inflow of capital alone—even at a very high level—cannot solve the problem in the medium term. This shows that Poland needs a comprehensive strategy to combine economic growth with adjustment to EU standards. However, such a strategy is difficult to implement because it is hindered by the still-enormous differences in GDP between Poland and the EU.

VII

Poland's per capita GDP accounts for about 37–39 percent of the EU average at the moment, in purchasing power terms. The differences are 2.5-fold, and the current stagnation in the economy does not promise that the gap will be neutralized anytime soon—especially as the factors which harmed the Polish economy some time ago continue to affect it. They are linked with the size and character of the national economy.

Over the past decade, Poland's economic growth has been stimulated by both domestic and foreign markets. The former played a decisive role in some periods, which was only natural in the case of a large country in which many people have been unable to satisfy their basic needs.

Still, it must be remembered that as a result of various mechanisms and external impulses, a strong imitation process has taken place, not only in consumption and information models, but also in the structure of GDP. If the external impulse is strong enough, imitation takes place much faster than when the economy relies on indigenous growth measured with per capita GDP.

Under the influence of the first transition, fundamental changes have taken place in Poland, resulting from the opening of the economy triggered by

liberalization and various external impulses. The process has led to modifications in the structure of the country's GDP. They have taken place much faster and have been more intensive than in the case of indigenous growth, which tends to slow down such changes.

A look at the structure of Poland's GDP from this perspective shows that the gap separating Poland from the EU is much smaller than in the case of per capita GDP.

Table 3

The level and structure of GDP in Poland and the European Union (according to 1999 data):

	Poland	European Monetary Union
Per capita GDP in exchange rate terms	18.2%	100%
GDP in purchasing power terms	38%	100%
Agriculture/GDP	3.9%	2%
Industry/GDP	35.8%	27.3%
Services/GDP	60.2%	70.7%

A comparison of the changes that have taken place in the structure of GDP with the level of per capita GDP indicates that the discrepancies are still considerable.

The structure of GDP is undergoing a speedy adaptation under the influence of two types of factors: the imitation effect in consumption and foreign direct investment.

The basic question is whether these divergent trends will lead to positive results or, just the reverse, jeopardize the economy.

A definitive answer cannot be offered for lack of sufficient practical evidence. The only experience that can be cited here is that of eastern Germany, but this example does not apply to the postcommunist countries currently seeking membership in the EU.

An indirect answer involves a certain type of theoretical analysis in which the GDP can be divided into hard and soft goods. Hard goods include products of the first and second sectors and a section of the third sector covering traditional services. The computer revolution and globalization have spurred the growth of the third sector, especially areas linked with modern technology. Modern goods play a growing role in meeting higher production and consumption needs. Such is the general rule of the modern globalizing economy. These trends have been examined by economic theories and verified in practice.

However, the outcomes of these processes depend on the advancement of the economy. This relationship can be expressed in the following way: a high

per capita GDP means a more favorable structure of the product. This is due to three facts. First, under a high GDP, even a small share of the first and second sectors guarantees a sufficient supply of goods to meet the basic needs of the population. These include goods such as food, clothing, housing and other manufactured goods that guarantee decent conditions of living for most households. Second, the development of modern services enables rich nations to take advantage of the achievements of culture, science and recreation. Third, the main driving force behind growth is the broadly understood research sector, while traditional factors of production play a much smaller role. This creates conditions--at least potentially--for environmental protection, ecological improvement, advancement in medicine and so on.

Other consequences of such a structure of GDP manifest themselves when the level of per capita GDP is much lower and when its structure changes under the influence of external mechanisms and stimuli. The following threats appear in such a situation: First, the supply of goods from the basic sectors (agriculture and industry) does not satisfy the basic needs of society. There are too few products and they are relatively expensive, at least for low-income earners. Second, the consumption model undergoes a lasting deformation, expressed by the fact that demand is channeled onto goods which, in a modern society, should only be bought after a certain minimum level of income is attained. Third, as a result of the openness of the economy, FDI is largely concentrated in modern services, not necessarily those which are the driving forces behind a modern economy. This means that modern technical and technological solutions are chiefly the result of imports rather than the economy's autonomous innovativeness. Four, a strong imitation model leads to a situation in which, in a less developed economy, demand in the third sector moves fast or even too fast away from traditional services in favor of modern services. Traditional services for households in a country with a lower GDP level are relatively cheaper than in countries with a higher GDP. This explains why an increase in the share of modern services in the structure of GDP leads to a situation in which their prices grow at a faster rate than the prices of other goods and services. Consequently, if the share of modern services in enterprises, institutions and households grows faster under the influence of the imitation effect than without such an effect, GDP drops in purchasing power terms compared to more developed countries.

So much for the theory. How does this problem look in practice? Poland's per capita GDP stands at about \$8,599 in purchasing power terms. Sectors generating hard goods account for about \$3,000–3,200, while sectors supplying

soft goods provide the remaining \$5,500 or so. The question is whether the supply of hard goods is sufficient to meet the basic needs of society.

The answer is bound to be negative. A comparative analysis of affluent and developed economies reveals that the greatest transformations in the structure of GDP occurred when the level of per capita GDP hovered around \$12,000–15,000, which means was at least 50 percent higher than Poland's.

Does this mean that the transformations in the structure of GDP in Poland occurred too fast? Hardly so. In an economy that was opening itself and benefited from an inflow of foreign capital, this process could not be stopped. The imitation effect in general cannot be stopped. If FDI dominates in the service sector--including banking, insurance, wholesale and the media--it is no surprise that the structure of Poland's GDP changed so quickly. This was simply yet another aspect of the FDI strategy oriented toward cornering the domestic market.

Although the imitation model could not be altered, the policy vis-a-vis FDI could have been slightly different, both in privatization and in the area of licenses and concessions granted by the state.

VIII

The above analysis yields several conclusions that redefine the advantages of imitation models and the convergence theory.

1. A less developed country must follow the trail blazed by the more developed countries. Such is the general rule that applies to all countries trying to neutralize the gap separating them from mature and technologically advanced economies.

2. Imitation should never be full. In economies based on indigenous growth, not everything should be copied. Imitation should only apply to areas and sectors of critical importance to logistic and technological acceleration and development. This must cover not only economic sectors, but also social and cultural developments. A balance must be preserved in catching up with the developed countries in these areas.

3. Under a strategy of acceleration, an equilibrium must be preserved between various sectors of the economy, yet this equilibrium can never be a perfect one. The duality of the economic and social models should not be excessive.

4. To deal with the excessive economic and technological differences, the state should make sure that sectors that satisfy "hard" needs do not lag too far behind. Additionally, excessive income differences should not be allowed.

Generally, the socioeconomic model followed in the EU is more useful for Poland than the American model.

5. Regardless of the threats involved, accession is the only method to narrow Poland's economic and technological gap. In an economy limiting itself to indigenous growth, neutralizing disproportions would be difficult if not impossible in the foreseeable future.

References

1. *Jaka polityka naukowa dla Polski? Priorytety badawcze*, Komitet Prognoz Polska 2000 Plus at the Presidium of the Polish Academy of Sciences (PAN), Warsaw 2002, p. 13.
2. See J. F. Coates, *O studiach nad przyszłością na świecie i w Polsce*, in: *Polska 2000 Plus*, Bulletin No. 1/2002.
3. *Jaka praktyka naukowa dla Polski?* op. cit.
4. See J. Kleer, *Imitation and Transition: Transition Report Commentary*, "Ekonomia" No. 7/82.
5. See J. Kleer, *Gospodarka polska wobec wyzwań integracyjnych*, in: *Proces dostosowania gospodarki polskiej do kryteriów członkowskich Unii Europejskiej*, ed. St. Lis, Cracow 2000.

Many experts agree that accession will boost annual GDP growth in the new member countries by at least one to two percentage points.

6. See J. Kleer, *Polsko-niemieckie stosunki gospodarcze w latach dziewięćdziesiątych*, in: *Skuaki Traktatu między Rzeczypospolitą Polską a Republiką Federalną Niemiec o dobrym sąsiedztwie i przyjaznej współpracy* of June 17, 1991, Ekspertyza, "Polski Przegląd Dyplomatyczny", T. I, No. 3/2001.

7. See "Wochenbericht DIW" Berlin, No. 17–18/2002, p. 284–285.

Andrzej Kondratowicz

Sektor MSP po wejściu do Unii Europejskiej. Lęki i nadzieje

Wstęp

W oryginalnym zamyśle tytuł referatu miał bezpośrednio odnosić się do tytułu konferencji i traktować o *szansach i zagrożeniach* dla polskiego sektora MSP (Małych i Średnich Przedsiębiorstw) wynikających z akcji do Unii Europejskiej. Wydaje się jednak, iż w dziedzinie MSP nie dysponujemy w tej chwili wiedzą na tyle solidną, by móc jednoznacznie mówić o nadciągających zagrożeniach i pojawiających się szansach. Więcej jest jak dotąd przypuszczeń niż solidnej analizy – a pojawiające się ostatnio raporty dotyczące akcji (patrz: literatura) zdają się potwierdzać taki pogląd. Dlatego autor wolał użyć terminu *lęki i nadzieję* – podkreślając w ten sposób ich bardzo subiektywny, a zarazem wstępny charakter. Są to raczej przypuszczenia i hipotezy, niż konstatacje i dowody.

Przedmiotem rozważań ma być sektor Małych i Średnich Przedsiębiorstw po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej. Celowo nie mówimy tu o *polskim* sektorze MSP, bowiem nie chcemy już na wstępnie zawężać pola analizy i wykluczać jakiegoś potencjalnie ważnego jej aspektu. Analiza powinna obejmować zarówno polskie, jak i unijne MSP po planowanej akcji Polski i pozostałych krajów kandydackich.

Już w chwili obecnej – przed przystąpieniem do UE – w Polsce działają nie tylko polskie MSP, ale również te z kapitałem zagranicznym. Najczęściej, mówiąc o polskim sektorze MSP *implicite* stosuje się kryterium „krajowe” (a nie „narodowe”), biorąc pod uwagę wszystkie MSP działające na terytorium Polski. Zwykle analizuje się wszystkie firmy razem, mimo iż charakterystyki firm polskich i zagranicznych są pod wieloma względami dość odmienne.

Kryterium terytorialne może przestać wystarczać w momencie wejścia Polski do UE: Chodzi nam tu przede wszystkim o ewentualną zagraniczną ekspansję polskiego „małego kapitału” – czy to w formie zakładania filii firm obecnie działających w Polsce, czy to w formie zakładania zagranicą nowych przedsiębiorstw z (większościowym) kapitałem polskim. Zjawiska te zachodzą oczywiście i obecnie, jednak po akcesji ich charakter i dynamika mogą ulec istotnej zmianie. Należy przy tym pamiętać, że akcesja może wpływać zarówno na zakładanie polskich MSP w krajach UE, ale również poza nią (np. w Rosji czy na Ukrainie i Białorusi). Należy przy tym pamiętać, iż Polska nie przystępuje do Unii w pojedynkę i mówiąc np. o ewentualnej ekspansji firm UE w Polsce musimy zapewne też uwzględnić firmy czeskie, słowackie, litewskie, itd.

Poniżej przedstawiamy zestawienie najważniejszych możliwych przekrojów analizy sektora MSP po akcesji – firmy polskie w UE, firmy UE w Polsce, firmy polskie poza UE, itd.

Tablica 4

Najważniejsze przekroje analizy sektora MSP po akcesji Dziesiątki do UE:

1. Funkcjonowanie polskich MSP
 - 1.1. w Polsce
 - 1.2. poza Polską – w Unii Europejskiej
 - 1.2.1. w dawnych krajach kandydackich („10”)
 - 1.2.2. w „15”
 - 1.2.2.1. w krajach sąsiadujących z Polską
 - 1.2.2.2. w słabszych gospodarczo (w UE)
 - 1.2.2.3. w silniejszych gospodarczo (w UE)
 - 1.3. poza Polską – poza Unią Europejską

2. Funkcjonowanie MSP pochodzących z UE w Polsce
 - 2.1. MSP z krajów „15”
 - 2.1.1. sąsiadujących z Polską
 - 2.1.2. słabszych gospodarczo (w UE)

- 2.1.3. silniejszych gospodarczo (w UE)
- 2.2. MSP z krajów „10”
 - 2.2.1. sąsiadujących z Polską
 - 2.2.2. nie sąsiadujących z Polską

3. Funkcjonowanie MSP pochodzących spoza UE w Polsce

źródło: opracowanie własne
Mówiąc o akcesji Polski, przyjmować będziemy powszechnie założenie, iż nastąpi to zapewne w roku 2004 bądź 2005, oraz że obejmować będzie naraz dziesięć krajów kandydackich. Obok Polski byliby to: Węgry, Czechy, Słowacja, Estonia, Litwa, Łotwa, Slovenia oraz Cypr i Malta (zwane dalej Dziesiątką lub „10”). Ostateczna decyzja ma zapaść na Szczycie Kopenhaskim w grudniu 2002 roku. Gdyby wspomniane kraje przystępowały do UE w obecnej chwili, to oznaczałoby to wzrost liczby krajów członkowskich z 15 do 25 i wzrost liczby ludności UE o ok. 20% (do 447 milionów). Jednak Produkt Krajowy Brutto Unii wzrosłby tylko o ok. 4,4%, zaś średni poziom PKB per capita spadłby o 14,5% [European Union Accession (2002), s.2]. Liczby te są wielce wymowne i muszą stanowić kontekst jakichkolwiek rozważań o ekonomicznych implikacjach akcesji – zwłaszcza w krótkim okresie. Do kwestii tej powrócimy dalej.

Wymienione kraje kandydackie najszybciej – wkrótce po otwarciu negocjacji w 1998 – i chyba najłatwiej zamknęły rozdział dotyczący właśnie MSP (szesnasty) i statystyki (dwunasty). Działając na styku obu tych Rozdziałów, Polska przyjęła definicję MSP zbieżną z wytycznymi Komisji Europejskiej. Definicja jest częścią nowej Ustawy Prawo Działalności Gospodarczej (cf: Dz.U. nr 101, poz. 1178, art. 54 i 55) i obowiązuje od 1 stycznia 2000. W ten sposób mamy pewność, iż przedmiot naszych rozważań jest ten sam zarówno w Unii Europejskiej, jak i w Polsce (i innych krajach kandydujących).

Wspomniana Ustawa nie podaje definicji małego i średniego przedsiębiorstwa, lecz definiuje właściciela firmy – małego i średniego przedsiębiorcę. Za małego uważa się przedsiębiorcę, który w poprzednim roku obrotowym zatrudniał średnio rocznie poniżej 50 pracowników oraz osiągnął przychód netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nie przekraczający równowartości w złotych 7 mln ECU lub sumy aktywów jego bilansu sporzązonego na koniec poprzedniego roku obrotowego nie przekroczyła równowartości w złotych 5 mln ECU. Nie uważa się jednak za małego, przedsiębiorcę, w którego firmie przedsiębiorcy inni niż mali, posiadają więcej niż 25% udziałów, udziałów lub akcji lub prawa do ponad 25%-owego udziału

w zysku, bądź więcej niż 25% głosów w zgromadzeniu wspólników (akcjonariuszy).

Za średniego uważa się przedsiębiorcę, nie będącego małym przedsiębiorcą, który w poprzednim roku obrotowym zatrudniał średnio rocznie poniżej 250 pracowników oraz osiągnął przychód netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nie przekraczający równowartości w złotych 40 mln ECU lub suma aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec poprzedniego roku obrotowego nie przekroczyła równowartości w złotych 27 mln ECU. Nie uważa się jednak za średniego przedsiębiorcy, w którego firme przedsiębiorcy inni niż mali i średni, posiadają więcej niż 25% wkładów, udziałów lub akcji lub prawa do ponad 25%-owego udziału w zysku, bądź więcej niż 25% głosów w zgromadzeniu wspólników (akcjonariuszy).

W przypadku przedsiębiorcy działającego krócej niż rok, o uznaniu przedsiębiorcy za małego lub średniego stanowi tylko wysokość średnioniemiejskiego zatrudnienia za ostatni, pełny miesiąc działania przedsiębiorcy.

Dodatkowo, zwyczajowo z grupy przedsiębiorstw małych często wyróżnia się firmy bardzo małe, zwane czasem mikroprzedsiębiorstwami – wyróżnikiem jest tu poziom zatrudnienia od 0 do 9 osób. Firmy te stanowią najliczniejszy podzbiór, a zarazem ich charakterystyka jest jakościowo odmienna od pozostałych firm małych (i średnich).

Należy dodać, iż standardową procedurą jest też wyłączanie z analizy MSP rolnictwa. Wiąże się to z jego specyfiką, a także słabą dostępnością danych. Z tych samych powodów również i my nie będziemy bezpośrednio odnosić się do MSP działających w rolnictwie.

Lęki i nadzieje związane z akcją

Opinie dotyczące różnych aspektów dostosowywania się polskich przedsiębiorstw – w tym MSP – pojawiają się zarówno w fachowej literaturze ekonomicznej, jak i na łamach prasy codziennej – czy szerzej, mediów publicznych. Aspekty czysto ekonomiczne przepłatają się z aspektami społecznymi, politycznymi i ideologicznymi.. Wydaje się jednak, iż brak jest jednolitych, modelowych, powszechnie zaakceptowanych ram analizy tego tematu. Najczęściej mówi się właśnie o szansach i zagrożeniach oraz o mocnych i słabych stronach polskich MSP na tle firm piętnastki

Poniżej, spośród tych bardzo licznych wątków, dla celów niniejszej prezentacji autor dokonał subiektywnego wyboru sześciu aspektów wpływu akcji do UE na sektor MSP. Jak zobaczymy, często zachodzą one na siebie i przepłatają się. Prezentacja ogranicza się wyłącznie do aspektów gospodarczych. Myślą przewodnią jest wskazanie tytułowych *lęków i nadziei* związanych

z akcją dla każdego z tych dziesięciu aspektów. Idealnie, analiza powinna zostać przeprowadzona w odniesieniu do wszystkich przekrojów, które zostały wyróżnione w Tablicy 1 powyżej. W praktyce – tak ze względu na brak miejsca, jak i brak danych – uwzględnione zostaną tylko nieliczne przekroje. Trzeba sobie jednak zdawać sprawę, iż systematyczna analiza tematu wymagałyby uwzględnienia w przyszłości ich wszystkich.

1. Wielkość rynku zbytu

Nadzieja: rynek UE szansą na ekspansję polskich MSP

Lęk: rynek polski – w związku ze swoją wielkością – przyciągać będzie liczne firmy „15”, które wypierając będą słabsze firmy rodzime

Gospodarcze implikacje akcji muszą brać pod uwagę cytowany wcześniej fakt, iż przyłączenie gospodarki „10” spowoduje co prawda 20% wzrost liczby ludności (o ok. 75 mln.), jednak w kategoriach PKB da to jedynie wzrost o mniej niż 4,5%. W tym kontekście podnoszony często argument, iż kraje „10” – a zwłaszcza prawie czterdziestomilionowa Polska – stanowią olbrzymi rynek zbytu dla krajów „15” wymaga pewnego komentatora. Pojemności rynku – przynajmniej w krótkim okresie – nie mierzy się liczbą mieszkańców, lecz – w największym uproszczeniu – ich siłą nabyciową. A ta jest bezpośrednio skorelowana z poziomem PKB. Oczywiście, w dłuższej perspektywie – w miarę bogacenia się społeczeństw „10” związanego ze wzrostem gospodarczym i „doganiania” krajów „15” – względna waga rynków zbytu „10” może rosnąć. Jednak w chwili obecnej to nie rynek polski ma znaczenie dla – by użyć dowolnego przykładu – gospodarki Holandii, lecz holenderski dla Polski.

Można chyba powiedzieć, że sama abstrakcyjnie pojmuванa wielkość rynku nie jest dobrym punktem wyjścia jakiegokolwiek analizy – rozpatrywanie jej bez uwzględnienia poziomu konkurencyjności MSP różnych krajów (i branż) nie ma wielkiego sensu. Odnoś się to w oczywisty sposób do możliwości ekspansji polskich MSP na „duży” rynek „15”. Można jednak dodać, że prócz stopnia konkurencyjności zasadnicze znaczenie może mieć bliskość geograficzną: odnosi się to zwłaszcza do potencjalnej ekspansji polskich MSP na rynek niemiecki i odwrotnie. Niewiadoma pozostają możliwości wzajemnej ekspansji MSP między Polską a Czechami i Słowacją oraz (w mniejszym stopniu) Litwą. Akcja teoretycznie utrudni ekspansję MSP z Ukrainą i Rosją, jednak biorąc pod uwagę, iż mamy tu najczęściej do czynienia z mikro firmami – i to często z szarej strefy – efekty mogą być nie tak znaczne, jak się często uważa.

2. Konkurencyjność polskiego sektora MSP

Nadzieje: polskie MSP wykorzystają swoją konkurencyjność (tam gdzie obecnie jest ona wysoka) dla ekspansji na „duży” rynek „15”, równocześnie utrzymując „stan posiadania” na rynku polskim

Lęki: wysoka konkurencyjność polskich MSP może mieć charakter nietrwały: koszty i inne bariery związane z akcesją obniżą ją, czyniąc ekspansję na rynki „15” niemożliwą, „odstaniając” równocześnie rynek polski dla firm zagranicznych

Generalnie uważa się, iż te polskie MSP, które w chwili obecnej posiadają przewagę konkurencyjną, będą miały kłopoty z utrzymaniem jej po akcesji. Wiąże się to z jej charakterem – w wielu przypadkach jest ona łatwa do imitowania. Najczęściej związana jest z niższymi kosztami wytwarzania, zwłaszcza kosztami siły roboczej. Te ostatnie mają jednak w Polsce tendencję do szybkiego wzrostu (zwłaszcza biorąc pod uwagę wysokie obciążenie kosztów pracy). Samą zaś akcesję powoduje skokowy wzrost kosztów całkowitych związany z wymogami europejskich norm technicznych, sanitarnych i innych – ogólnie, z certyfikacją.

Wymogi certyfikacyjne (konieczność sprostania normom) to nie tylko problem w sensie konieczności poniesienia kosztów, a zatem zmniejszenia rentowności i w efekcie obniżenia międzynarodowej konkurencyjności. Zachodzi obawa, iż znaczna część polskich firm nie będzie w stanie w ogóle spełnić określonych norm. Konsekwencją jest nie tylko niemożność konkurowania na rynkach Unii, ale niemożność (niedopuszczenie do) produkcji „w ogóle” – na jakikolwiek rynek. Taka sytuacja może teoretycznie otwierać możliwość ekspansji firm niepolskich mimo ograniczonej w momencie akcesji pojemności polskiego rynku (patrz pkt. 1 powyżej).

W praktyce – a potwierdza to sytuacja w krajobrazie „15” (i to nie tylko tych najmniej rozwiniętych spośród nich) – wymogi certyfikacyjne nie są przez dużą część firm EU spełniane. Wydaje się, że sytuacja ta ma tylko częściowo charakter przejściowy i nie wiąże się jedynie z okresem adaptacji do norm unijnych gospodarki takich krajów jak Hiszpania czy Grecja. Oznacza to, iż w Polsce będziemy mieli do czynienia z dość długim (5–10 lat minimum) okresem przejściowym, w którym normy nie będą *de facto* obowiązywały. Dostosowanie ma najpierw charakter formalny, a potem faktyczny: zmieniają się kolejno prawo, instytucje, procedury, aż wrzeszczą zachowania.

Chodzi tu więc zarówno o oficjalne, wynegociowane okresy przejściowe, jak i o „okresy nieformalne”. Nieezgwoławalność norm europejskich łatwiej będzie utrzymać w stosunku do firm działających lokalnie, trudniej do działa-

jących na szerszym rynku. Z drugiej strony wymogi certyfikacji europejskiej mogą być silnym bodźcem do ekspansji polskich MSP na rynki poza EU.

Skoro jednak zapowiedzieliśmy, że nasza analiza ma mieć charakter ekonomiczny, a nie polityczny czy ideologiczny, to mówiąc o konkurencyjności i ekspansji firm „polskich” i „zagranicznych” nie sposób uniknąć kilku uwag na temat umowności terminów „firma polska” i „firma zagraniczna”. Zwłaszcza w kontekście firm małych i bardzo małych. Należy bowiem zadać pytanie, jakie znaczenie gospodarcze ma fakt, że mała firma, działając w Polsce, ma właściciela pochodzącego z, powiedzmy, Niemiec, Portugalii czy Estonii – a nie z Polski (natw. jeśli pojawiła się na polskim rynku, wypierając z niego firmy prowadzoną przez Polaka).

Oczywiście odpowiedź na takie pytanie musi uwzględniać fakty dotyczące charakteru produkcji (na kraj, na eksport), zatrudnienia siły roboczej – w tym kadry kierowniczej (krajowa, zagraniczna), transferu zysków (reinwestowane, repatriowane), itd. Mówiąc obrazowo, jakie są ekonomiczne skutki działania firmy A – produkującej na terenie Polski, zatrudniającej niemal wyłącznie krajowe czynniki, eksportującej nieomal całą produkcję, reinwestującego nieomal cały zysk na terenie kraju, a posiadanej i kierowanej przez, powiedzmy, Niemca nazwiskiem Wedel; a jakie firmy B – produkującej na terenie Polski, importującej nieomal sto procent surowców, komponentów, siły roboczej i kapitału, nie mającej zysku, nie reinwestującej zysku bądź inwestującej nieomal cały zysk za granicą, a posiadanej przez niejakiego P. Kolodzieja, Polaka z krwi i kości. Pamiętajmy przy tym, że mówimy tu o firmach małych i bardzo małych – w mniejszym stopniu odnosi się to do firm średnich.

3. Inwestycje zagraniczne w Polsce (przed akcesją i po: SR/LR)

Nadzieje: po akcesji nastąpi znaczny wzrost inwestycji zagranicznych w Polsce

Lęki: po akcesji nie nastąpi znaczący wzrost inwestycji zagranicznych w Polsce
oraz

4. Emigracja siły roboczej, kapitału i „przedsiębiorstwności” – w tym zakładanie przez Polaków firm zagranicą

Nadzieje: eksport siły roboczej w znacznej mierze sfera rozwiąże problem bezrobocia; eksport siły roboczej i kapitału przyczyni się do wyrównywania poziomu dochodów między Polską a krajami „15”

Lęki: nastąpi ucieczka kapitału i „drenaż mózgów”

Z problemem konkurencyjności wiąże się częściowo także problem inwestycji zagranicznych. Zwykle podnoszony jest tu problem inwestycji zagranicznych w Polsce. W kontekście MSP chodzi tu nie tylko o ewentualne bezpośrednie inwestycje zagraniczne w działające na terenie Polski firmy średnie, ale również o inwestycje w firmy duże i bardzo duże, dające efekt mnożnikowy – kreując zamówienia kooperacyjne i poddostawcze dla firm małych. Powszechnie zwraca się uwagę na fakt, że sam moment akcesji w żadnym wypadku nie będzie jakimkolwiek punktem zwrotnym w napisie tych inwestycji. Przeciwnie, proces inwestowania związany z ewentualną akcesją rozpoczęł się już kilka lat temu i żadnego nowego apogeum nie należy się spodziewać. Trwałość strumienia inwestycji zagranicznych w dużej mierze zależy będzie nie tylko od wspomnianej wyżej konkurencyjności polskiej gospodarki, ale również od dostępności kwalifikowanej siły roboczej. Jej brak może stanowić w długim okresie istotną barierę absorpcji bezpośrednich inwestycji zagranicznych – zwłaszcza na poziomie firm średnich i małych.

Nie należy jednak zapominać o drugim aspekcie inwestycji zagranicznych: o eksportie polskiego kapitału zagranicę. Szerzej, jest to grupa zjawisk związanych z eksportem wszelkich czynników produkcji, w tym siły roboczej i wspomnianej „przedsiębiorstwności”. Wydaje się, że jest to dziedzina w której najtrudniej jest wyrokować nawet na najbliższą przyszłość – autor pozostawia tę kwestię nierozstrzygniętą.

5. Wpływ sfery regulacyjnej (prawne/innstytucjonalne otoczenie, w jakim działają firmy)

Nadzieja:sfera regulacyjna nie stworzy barier nie do przebycia dla polskich MSP; w długim okresie przyczyni się do polepszenia warunków działania i konkurencyjności polskich firm

Leki:sfera regulacyjna stworzy bariery nie do przebycia dla polskich MSP

Sprawa ta ma co najmniej dwa aspekty. Pierwszy z nich został już zaznaczony wyżej (por. Punkt 2). Należące do sfery regulacyjnej wymogi certyfikacyjne zwiększą jednorazowo koszty transakcyjne firm. Wysokie względne koszty transakcyjne są uważane za pięćą Achillesową MSP (w porównaniu do firm dużych), a zatem certyfikacja stanowić będzie stosunkowo większy ciężar właśnie dla tych pierwszych. Z drugiej strony, formalne i nieformalne okresy przejściowe modyfikują negatywny wpływ zmian w sferze regulacyjnej.

Drugi aspekt zmian w sferze regulacyjnej dotyczy upraszczania środowiska, w jakim są zakładane i działają małe firmy. Cokolwiek by nie powiedzieć o zbiurokratyzowaniu UE w rozmaitych aspektach jej funkcjonowania, jeszcze do niedawna porównanie rekomendacji Komisji Europejskiej w sprawie

poprawy oraz uproszczenia otoczenia gospodarczego dla podmiotów rozpoczynających działalność gospodarczą [Komisja Wspólnot Europejskich (1997)] z wynikami „pracy” parlamentu (i rządu) na wiele deregulacyjnej wyglądało bardzo niekorzystnie dla Polski.

Wymogi i rekomendacje UE dotyczą zarówno ogólnych ram i zasad polityki upraszczania („*administracja powinna zastanawiać się nad tym, w jaki sposób pomagać środowisku przedsiębiorców, a nie kontrolować je*”, wprowadzenie zasady „*pomyśl najpierw o małym*”, wprowadzanie derogacji prawnych dla MSP w sferze zdrowia i bezpieczeństwa czy ochrony środowiska naturalnego, zmniejszenie progów w zakresie sprawozdawczości i statystyki, itd.), jak i konkretnych posunięć organizacyjnych w stosunku do MSP (pojedyncze punkty kontaktowe, jednolity formularz rejestracyjny, jednolity numer identyfikacyjny, zasada zgody urzędu wyrażonej milczeniem, uproszczenie procedur dotyczących tzw. małych korporacji [spółek akcyjnych], wprowadzanie rocznych deklaracji VAT, zmniejszanie zakresu licencjonowania poszczególnych zawodów i rodzajów działalności gospodarczej [zachowanie rozsądnej równowagi między ochroną konsumenta a niezbędną konkurencją], uproszczenia w dziedzinie księgowości bardzo małych i małych firm).

Właściwie jeszcze do ubiegłego roku wydawało się, że żaden z zawartych tam postulatów nie będzie w Polsce w najbliższej przyszłości realizowany! Dopiero presja negocjacji akcesyjnych i konieczność stworzenia polskim MSP szans na poprawienie konkurencyjności i „przeżycie” w UE pchnęły rząd do nakreślenia programu „Przede wszystkim przedsiębiorczość”, wchodzącego przeciwko cytowanym postulatom unijnym w stosunku do MSP. Niewątpliwie jest to argument za przyjęciem poglądu, iż w długim okresie akcesja (a nawet sama jej perspektywa) przyczyni się do polepszenia warunków działania polskich firm.

6. Poziom przedsiębiorczości i charakterystyka jakościowa polskich MSP (w tym BMP)

Nadzieja:właściciele polskich MSP charakteryzuje się wysokim poziomem przedsiębiorczości, chęcią ekspansji i dynamizmem

Leki:duża część sfera właścicieli polskich MSP charakteryzuje się bardzo niskim poziomem przedsiębiorczości, ma wyłącznie „przetrwalnikowy” charakter: w efekcie akcesji ich firmy znikną z powierzchni ziemi.

Z punktu widzenia ilościowego w chwili obecnej Polska ma średnie nasycenie małymi i średnimi przedsiębiorstwami na poziomie identycznym ze średnią „15”, tj. ok. 50 firm na tysiąc mieszkańców. Biorąc pod uwagę rozpiętość tego nasycenia wewnątrz EU – wahającą się od 22 dla Irlandii po

80 dla Belgii, oraz fakt, że jedynie sześć krajów (Belgia, Portugalia, W. Brytania, Hiszpania, Włochy i Grecja) ma wartości wyższe od Polski, sytuacja nie wygląda najgorzej [por. Borger i Kwaak, 1999; Dzierżanowski i Stachowiak, 2001].

Niektóre świeżej daty analizy jakościowe [Rykowski, 2001] wskazują na wysoki poziom prorozwojowych postaw wśród małych i średnich polskich przedsiębiorców i łączą je z minionym okresem polskiej transformacji, który wymusił na nich takie właśnie działania. Jednak bliższe spojrzenie wykryje rysy na tak pięknym obrazie. Badania L. Morawskiego [por. Kondratowicz i Maciejewski, 1996] wykazały znaczne zróżnicowanie tych postaw między firmami „starymi”, założonymi przed 1989 rokiem i „nowymi”. Bardzo duża część firm charakteryzujących się bardzo zachowawczymi, nieomal „przewalnikowymi” postawami właścicieli to właśnie bardzo małe przedsiębiorstwa założone przed początkiem transformacji. Z kolei BMP dominują liczbowo cały sektor MSP.

Można zaryzykować twierdzenie, że około miliona BMP to firmy będące duchami przeszłości, „samozatrudniające” samego właściciela bądź maksimum jednego pracownika, o bardzo niskim poziomie inwestowania, bez szans i ambicji na wzrost i przejście do jakże odmiennej jakościowo kategorii firm małych (zatrudniających od 10 osób), nie mówiąc o firmach średnich. Powstaje pytanie, czy to dobrze czy źle, jeśli firmy te znikną. Z punktu widzenia dynamiki sektora MSP – mierzonej w kategoriach wartości dodanej – nie będzie to miało decydującego znaczenia. Z punktu widzenia dynamiki zatrudnienia w tym sektorze sprawa wygląda już gorzej, ale nie beznadziejnie. Młode dynamiczne firmy tego sektora (tzw. gazele) mogą generować nowe miejsca pracy, tak, że efekt netto na poziom zatrudnienia jest przynajmniej częściowo łagodzony [zwłaszcza podsektor MSP z kapitałem zagranicznym charakteryzuje się w Polsce współczynnikami wymiany siły roboczej powyżej jedności – daje ono netto przyrost zatrudnienia].

Jednak gazele nie zatrudniają oczywiście byłych właścicieli upadających bardzo małych firm. A zatem upadające „duchy przeszłości” kreować będą problem dochodowy dla dużej grupy ludności (problemy zatrudnienia, bezrobocia i kreacji minimalnych dochodów dla sporej części społeczeństwa). W tym kontekście należy poczynić dwie uwagi. Po pierwsze, nawoływanie do bezpośredniej pomocy państwa dla tych właśnie przedsiębiorstw musi być rozumiane jako propozycja prowadzenia polityki dochodowej i socjalnej państwa za pomocą narzędzi polityki przemysłowej, co oględzie mówiąc nie jest najlepszym i najtańszym pomysłem. Po drugie, wydaje się, że akcesja do UE nie może być postrzegana jako podstawowa przyczyna zapewne i tak nieunik-

nionego upadku tego podsektora. Akcesja może tylko obnażyć nagość tych firm i przyspieszyć to, co i tak musi – a zapewne i powinno nastąpić. Z punktu widzenia czysto gospodarczego jakakolwiek pomoc państwa dla sektora MSP powinna koncentrować się na wspomnianych wyżej gazelach. Nawiasem mówiąc, analogie do problemów polskiego rolnictwa w kontekście akcesji do UE i nie tylko, są tu uderzające.

Zakończenie

Na zakończenie dwa zdania podsumowania w postaci subiektywnego poglądu autora na całokształt procesów dostosowawczych w sektorze MSP. Po pierwsze, uważam, iż w wyniku akcesji nie zajdą szybkie, rewolucyjne zmiany w polskim sektorze MSP, a tym bardziej w sektorze MSP w krajach „15”. Największą niewiadomą pozostają relacje i wzajemne oddziaływanie sektorów MSP w krajach kandydujących „10” – zwłaszcza tych, które ze sobą sąsiadują. Zmiany będą miały raczej charakter „przypieszonej” ewolucji.

Po drugie, akcesja w dużej mierze wywoła dostosowania i skutki, które i tak powinny zajść w polskim sektorze MSP – w tej mierze można je traktować jako „akuszerkę” nowoczesnego sektora MSP w Polsce. Oczywiście nie każdy poród jest łatwy.

Z tego ostatniego wynika, iż akcesja powinna być traktowana jako szansa dla polskich MSP – przy odrobinie szczęścia i rozumu (ze strony państwa) wywołać powinna dostosowania, które zapobiegą marginalizacji całego sektora MSP i całej polskiej gospodarki. Oczywiście nie obędzie się bez poważnych przetasowań w strukturze sektora MSP i likwidacji wielu małych firm. Są to jednak koszty koniecznej transformacji gospodarczej, a nie akcesji, jako takiej.

Wybrana literatura

2000 Regular Report from the Commission on Poland's Progress towards Accession, 8 November 2000, http://europa.eu.int/comm/enlargement/report_11_00/pdf/en/pl_en.pdf (opublikowane 26.11.2001; pobrane 23.05.2002)

Borger, Johannes, Ton Kwaak (eds.), Dutch SMEs in European Perspective, EIM, Zoetermeer, 1999

Döhm, Roland, a.o., *Impact of the Enlargement of the European Union on Small and Medium-sized Enterprises in the Union*, Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung, Essen and Glasgow, 2000

Prawo Działalności Gospodarczej, Dziennik Ustaw Rzeczypospolitej Polskiej Nr 101 (1999), poz. 1178, roz. 6, art. 54 i 55

Dzierżanowski, Włodzimierz, Małgorzata Stachowiak (red.), Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1999–2000, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2001

EIM/ENSR, The European Observatory for SMEs – Fifth Annual Report, Zoetermeer, 1997

EIM/ENSR, The European Observatory for SMEs – Fourth Annual Report, Zoetermeer, 1996

European Commission, The European Observatory for SMEs 2000 – Sixth Report, submitted to the Enterprise DG by KPMG Consulting, EIM and ENSR, Luxembourg, 2000

European Union Accession. Practical implications for business in Central Europe [Briefing], Economist Corporate Network in co-operation with Ernst & Young, April 2002, http://www.ey.com.pl/gcrdownload/ECN_Enlargement.pdf (pobrane: 23.05.2002)

Evaluation of the 2001 pre-accession economic programmes of candidates countries, European Economy, Enlargement Papers, European Commission, Directorate-General for Economic And Financial Affairs, Number 7, January 2002 http://europa.eu.int/comm/economy_finance/publications/enlargement_papers/2002/elp07en.pdf (pobrane 24.05.2002)

Komisja Wspólnot Europejskich, Rekomendacje Komisji w sprawie poprawy oraz uproszczenia otoczenia gospodarczego dla podmiotów rozpoczynających działalność gospodarczą, Dokument Komisji Wspólnot Europejskich z dnia 22.04.1997, C(97) 1161 wersja ostateczna, mimeo. Bruksela 1997 (tłum. polskie)

Kondratowicz, Andrzej, Biurokratyczne bariery działania małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce i stopień ich szkodliwości [w:] Dziesięć lat transformacji gospodarki polskiej, WNE UW, Warszawa 2001

Kondratowicz, Andrzej, Wojciech Maciejewski (red.), Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce. Badania empiryczne 1992 – 95, CAS, Warszawa 1996

Orłowski W., Koszty i korzyści z członkostwa w Unii Europejskiej, CASE, Warszawa 2001

Orłowski W. (red.), Polskie przedsiębiorstwa a Jednolity Rynek Unii Europejskiej. Korzyści i koszty, Komitet Intergracji Europejskiej, Warszawa 1997

Orłowski, W., A. Mayhew, The Impact of EU Accession on Enterprise Adaptation and Institutional Development in the Countries of Central and Eastern Europe, SEI Working Paper No. 44, May 2001

Peters, Marjolein, Toon Jansen, Marco Mosselman, Small Business, Big Markets, One World, [conference introduction paper for ISBC 2002 Amsterdam], EIM, Zoetermeer, 2001

Piasecki B. [i inni], Warunki prowadzenia działalności gospodarczej przez MSP w Polsce i krajach Unii Europejskiej, PARP, Warszawa 2001

Rykowski, Artur, Sektor MSP w obliczu integracji z Unią Europejską [w:] Raport roczny: polska ekonomia 2001, Bachurski MediaCorp, Warszawa 2001, s. 60–62

Andrzej Kondratowicz

The SME Sector After Poland's Accession to the European Union (Fears and Hopes)

Introduction

The original intention of the author was to directly relate the title of this paper to the theme of the conference dedicated to the *opportunities and threats* resulting from Poland's accession to the European Union. However, our knowledge about small and medium-sized enterprises (SMEs) in Poland is insufficient, not allowing us to clearly or precisely define the opportunities and threats after accession. So far, there has been much more guesswork around than solid analysis. Some recently published reports (see: *Literature*) seem to support this view. For this reason, the author eventually opted for the term *fears and hopes* to stress the preliminary and subjective character of the views presented. Staying in line with much of the literature, we deal with conjectures and hypotheses in this area rather than definitive statements and evidence.

The subject of the analysis is the SME sector after Poland's accession to the European Union. The author deliberately dropped the adjective "Polish" when defining the SME sector. This would have unduly narrowed the analysis, leaving out some potentially important aspects. As it is, the analysis focuses on both Polish and EU SMEs after the planned enlargement of the Union.

With accession in sight, not only Polish, but also foreign-owned SMEs operate in Poland. Usually, when talking about the Polish SME sector, the

"domestic" rather than "national" criterion is *implicitly* used. Thus, all the SMEs operating in Poland are taken into consideration. All the existing SMEs are usually classified as one group, despite the fact that many of their characteristics are quite different for Polish and foreign-owned firms.

The territorial ("domestic") criterion may cease to be sufficient once Poland becomes a member of the EU. What we mean here is a possible outward expansion of Polish "small capital"—either in the form of foreign subsidiaries established by firms operating in Poland or through completely new businesses started and controlled by Polish capital abroad. Certainly, such trends are already visible, but after accession the character and rate of these processes may change markedly. In this context, one must remember that accession may influence the start-ups of Polish firms in both EU countries and outside the Union (in countries such as Russia, Ukraine or Belarus). One also needs to remember that Poland is not the only candidate country, so when talking about the possible expansion of EU firms in Poland we must not forget enterprises from the Czech Republic, Slovakia, Lithuania and so on.

Below is a list of major cross-sections to be used in the analysis of the SME sector after accession—Polish firms in the EU, EU firms in Poland, Polish firms outside the EU, and so on.

Table 4

The SME sector after the accession of „the Ten” to the EU: major analytical cross-sections:

4. Operation of Polish SMEs

- 4.1. in Poland
- 4.2. outside Poland – in the European Union
 - 4.2.1. in the former candidate countries („10”)
 - 4.2.2. in the EU „15”
 - 4.2.2.1. in the Poland's neighboring countries
 - 4.2.2.2. in the economically weakest ones (of the EU)
 - 4.2.2.3. in the economically stronger ones (of the EU)
- 4.3. outside Poland – outside the EU

5. Operation of the EU-originating SMEs in Poland

- 5.1. SMEs from the group of „15”
 - 5.1.1. neighboring with Poland
 - 5.1.2. economically weaker ones (of the EU)
 - 5.1.3. economically stronger ones (of the EU)
- 5.2. SMEs from the group of „10”

5.2.1. neighboring with Poland

5.2.2. not-neighboring with Poland

6. Operation of SMEs originating from the outside of the EU in Poland

Source: author's own concept

When talking about Polish accession, we will follow the widespread assumption that enlargement will take place in either 2004 or 2005, and that it will cover all 10 first-wave candidate countries at one go. In addition to Poland, accession is expected to cover Hungary, the Czech Republic, Slovakia, Estonia, Lithuania, Latvia, Slovenia, Cyprus and Malta (collectively referred to as "the 10 new member states"). The ultimate decision is to be made at the Copenhagen Summit in December 2002. If all these countries joined the EU today, the total number of member countries would increase from 15 to 25, and the EU's population would grow by some 20 percent (to 447 million). At the same time, the Union's GDP would grow by no more than 4.4 percent, while the average level of per capita GDP would fall by 14.5 percent [European Union Accession (2002), p.2]. These numbers tell a lot and must remain in the background when considering any economic consequences of accession, especially in the short run. We will come back to this issue later in the text.

The above-listed candidate countries managed to close the chapters dealing with SMEs and statistics (Chapters 16 and 12 respectively) quite quickly—indeed shortly after opening accession negotiations in 1998—and apparently without much effort. Acting in the border area of the two, Poland accepted a definition of the SME that is fully in line with the recommendations of the European Commission. This definition is a part of the latest version of the Business Activity Act (see: Dziennik Ustaw journal of laws, No. 101, item 1178, articles 54 and 55) and has been in force since January 1, 2000. Thus, we can be sure that the subject of our considerations is exactly the same in both the EU and Poland (and the other candidate countries).

The above-mentioned law does not define small and medium-sized enterprises as such: instead, it defines their owner—a small and medium entrepreneur. A **small** entrepreneur is defined as one who employed fewer than 50 workers on average over the previous operating year and whose net revenue from sales of merchandise, products and services, as well as from financial operations, was not higher than the equivalent of 7 million euros in Polish currency, or whose assets listed in the year-end balance sheet were worth no more than the Polish currency equivalent of 5 million euros. However, those who meet the

above criteria shall not be considered small entrepreneurs if other businesses not considered small entrepreneurs are in the possession of more than 25 percent of the firm in question or have rights to more than 25 percent of the profit or hold more than 25 percent of the voting rights.

Similarly, a medium entrepreneur is one who, while not being a small entrepreneur, employed fewer than 250 workers on average over the previous operating year and whose net revenue from sales of merchandise, products and services, as well as from financial operations, was not higher than the equivalent of 40 million euros in Polish currency, or whose assets listed in the year-end balance sheet were worth no more than the Polish currency equivalent of 27 million euros. However, those who meet the above criteria shall not be considered medium entrepreneurs if other businesses not considered small or medium entrepreneurs are in the possession of more than 25 percent of the firm in question, have rights to more than 25 percent of the profit or hold more than 25 percent of the voting rights.

In the case of entrepreneurs operating firms for a period shorter than one year, the sole decisive criterion for classifying them as either small or medium entrepreneurs is the average employment level during the last full month of the given entrepreneur's operations.

In addition, it is customary to define a subgroup of very small enterprises (VSEs) or simply micro-enterprises (micro-firms). The criterion of inclusion into this subgroup is the level of employment ranging from zero to nine persons. Numerically, these firms constitute by far the largest SME subset, while their characteristics are markedly different from the rest of the SMEs.

Finally, one must mention that it is a standard procedure to exclude agriculture from the analysis of the SME sector. This is connected with its specificity and insufficient data availability. For these reasons, the following analysis will not directly refer to SMEs operating in agriculture.

Fears and hopes

Opinions on the various aspects of adjustment in Polish enterprises, including SMEs, can be found in both professional economic literature and the media in general. Purely economic aspects are intertwined with social, political, and ideological considerations. It seems, however, that they all lack some commonly accepted, homogeneous, model-based analytical framework. Most often one can come across opinions about opportunities and threats, as well as the strengths and weaknesses of Polish SMEs vis-a-vis those of the 15 countries.

Below, from among the many different leads, six aspects of the influence of accession on the SME sector were chosen subjectively for the sake of the present analysis. As we will see, these aspects frequently overlap and criss-cross. Only economic aspects will be presented. The organizing principle is to show the *fears and hopes* of accession for each of these six aspects. Ideally, the analysis should be carried out using all the cross-sections enumerated in Table 1 above. In practice, however, for the want of space and data, only several of them will be taken into consideration. The author is aware that all these aspects should be analyzed in some future project for the sake of a more systematic approach.

1. The size of the market

Hopes: The EU market offers a chance to boost the expansion of Polish SMEs.

Fears: The Polish domestic market, given its magnitude, will attract numerous firms from the 15 countries, consequently crowding out the weakest of the Polish firms.

When analyzing the economic consequences of accession, one must keep in mind the aforementioned fact that the inclusion of the 10 new member states will make the total population of the EU go up by some 20 percent (or by 75 million or so), but the Union's GDP is expected to grow less than 4.5 percent. In this context, the frequently repeated argument that the economies of the 10 new member states, particularly the almost 40-million Polish market, provide a huge outlet for goods produced in the 15 countries, calls for a comment. The magnitude and capacity of a given country's market, at least in the short run, should not be measured with the number of inhabitants, but--without risking an oversimplification--with the purchasing power of the population. The latter is strongly correlated with the country's GDP. Naturally, in the longer run, as the societies of the 10 new member states get richer as a result of economic growth and catch up with the 15 countries, the relative importance of the 10 markets may grow. Still, at present, this is not so much that the Polish market is important to, say, the Netherlands, but vice versa--the Dutch market is important to Poland.

One may say, that the abstract capacity of a market alone is not a good starting point for any analysis. Concentrating on this single characteristic, without paying attention to the competitiveness of SMEs in different countries (and different industries/branches), would not make much sense. This obviously applies to the ability of Polish SMEs to expand onto the "large" 15 markets.

One may add here that, in addition to competitiveness, the geographical proximity of a market seems to play a crucial role. This very much pertains to the possible penetration of the German market by Polish SMEs, and vice versa. Mutual expansion possibilities remain unknown as far as relations between Poland and the Czech Republic and Slovakia (and to a lesser degree Lithuania) are concerned. EU accession would theoretically make the expansion of Russian and Ukrainian SMEs more difficult, but since we deal mostly with micro-firms there, many of them operating in the gray area of the economy, the overall effect of accession may be far less significant than expected.

2. The competitiveness of the Polish SME sector

Hopes: Polish SMEs will use their competitiveness (wherever it runs at a high level at the moment) for boosting their expansion on the "large" 15 markets, while preserving their status quo (and market share) domestically.

Fears: The high competitiveness of some Polish SMEs may prove to be transitory and non-permanent in character. The costs of accession and other barriers would lower it, rendering expansion on the 15 markets impossible; at the same time the internal Polish market would be made vulnerable to foreign expansion.

It is generally thought that those of Poland's SMEs that are highly competitive vis-a-vis their EU counterparts at the moment will face the very difficult task of maintaining their advantage after accession. This danger stems from the character of this advantage. In many cases, it is easy to copy. Usually, it is linked to the lower production costs, especially labor. The latter, however, have recently shown a tendency to increase rapidly (especially considering the high level of indirect labor costs, including taxes and social security contributions). On top of that, accession will cause a discrete, one-time hike in total costs stemming from the need to conform to European technological and sanitary standards as well as other norms resulting from certification.

Certification requirements (the need to meet EU standards) not only cause problems in the sense of raising costs and reducing profitability, followed by decreased international competitiveness. It is feared that a large percentage of Polish firms may not be able to meet the relevant standards regardless of the costs involved. As a consequence, they would not only be unable to compete on EU markets, but would have to stop production altogether for the needs of any market, as they would not be legally permitted to do so. Such a situation could theoretically create opportunities for expansion for non-Polish firms, despite the limited absorptive capacity of the Polish market (see # 1 above).

In practice, however, many firms do not meet certification requirements. The current situation in the 15 EU countries, not necessarily the least developed among them, confirms that. It seems that this trend is not necessarily temporary and is not exclusively linked to the gradual adjustment to European standards in countries such as Spain and Greece. It means, therefore, that a relatively long transition period (five to 10 years minimum) will take place in Poland during which new norms will not be *de facto* binding. All adjustment is initially formal in character, and only later becomes actual: Changes in laws are followed by changes in institutions, procedures, and finally behavior.

We will deal, therefore, with not only officially negotiated transition periods, but also "informal" ones. Firms operating only locally will find it easier to take advantage of the lack of enforcement of European standards, while businesses operating on a broader market will have to comply. On the other hand, certification requirements may become a strong stimulus for Polish SMEs to expand outside the EU.

Since this analysis is economic rather than political or ideological in character, while talking about the competitiveness and expansion of "Polish" and "foreign" firms, one cannot avoid commenting on the conventional character of the very terms "Polish firms" and "foreign firms," especially in the context of SMEs. What is the economic significance of the fact that a particular small firm operating in Poland has an owner based in Germany, Portugal or Estonia, for example, rather than in Poland (even if this firm has entered the Polish market, crowding out a business run by a Pole)?

Certainly, any answer to this question must take into consideration the character of production (for the internal market, for exportation), the type of labor employed, including the managers (domestic, foreign), transfer of profits (profits reinvested domestically, profits repatriated), etc. To give an example: What are the economic consequences of the operations of firm A that produces in Poland, employing almost exclusively domestic factors of production, exporting almost the entire output, and plowing back almost all the profits domestically, but owned and managed by, say, a German named Wedel? Similarly, what are the economic consequences of the operations of firm B that produces in Poland, importing almost 100 percent of the raw materials, components, labor and capital, exporting next to nothing, distributing all the profits (with no reinvestment) or investing them almost entirely abroad (capital flight), but owned by a true-born Pole named P. Kołodziej? Let us not forget that we are talking here about small and very small firms: the comments we have just made would apply to a much lesser degree to medium-sized firms.

3. Foreign investment in Poland (before and after accession: SR/LR)

Hopes: Foreign investment will increase markedly in Poland after accession.

Fears: There will be no marked increase of foreign investment in Poland after accession;

and

4. Export of labor, capital and "entrepreneurship", including Polish start-ups abroad

Hopes: The exportation of labor will help alleviate unemployment; labor and capital exports will contribute to equalized income levels between Poland and the 15 countries

Fears: Capital flight and brain drain will ensue.

The problem of competitiveness is partly linked to foreign investment. Usually, the issue of foreign direct investment in Poland is hotly debated in this context. In the case of SMEs, this has to do not only with possible FDI in medium-sized firms operating in Poland, but also with FDI in large and very large companies that produce multiplier effects by creating demand for small firms linked by cooperative chains. It is generally accepted that the very fact of accession as such will not become a turning point as far as the inflow of FDI into Poland is concerned. Admittedly, the FDI inflow linked to the prospect of accession did start several years ago, and there is no sign or reason of it scaling any new heights. The steadiness of this inflow depends not only on the aforementioned competitiveness of the Polish economy, but also on the availability of highly skilled labor. An inadequate supply of skilled labor may in a long run seriously hamper the capacity of absorbing FDI, especially on the SME level.

However, one cannot forget about the other aspect of foreign investment: the export of Polish capital. More broadly, this is a group of trends linked to the exportation of any factor of production, including labor and the previously mentioned "entrepreneurship." It seems that this area may be the hardest to predict even for the immediate future. Therefore, we will leave this issue unsettled.

5. Influence of the regulatory environment on firms' operations (legal and institutional aspects)

Hopes: The regulatory sphere will not generate barriers that could prove unsurpassable for Polish SMEs; in the long run, it will favorably influence their competitiveness and improve the conditions in which they operate.

Fears: The regulatory sphere will generate barriers unsurpassable for Polish SMEs.

This issue has at least two aspects. One of them has already been mentioned above (see #2). The certification requirements that technically belong to the regulatory environment will once for all increase the transaction costs of firms. High relative transaction costs are considered to be the Achilles' heel of SMEs (as compared to large companies). Certification, therefore, will lay a relatively heavier load on the former. On the other hand, formal and informal transition periods will help absorb the negative influence coming from the regulatory environment.

The other aspect of changes in the regulatory sphere has to do with the simplification of the environment in which SMEs are created and continue operating. Whatever one would like to say about the red tape permeating various aspects of EU functioning, until very recently any comparison between the European Commission's recommendations--concerning the amelioration and simplification of the economic environment for entities starting economic activity [see: Commission of the European Communities, 1997]--and the results of work of the Polish parliament (and government) on the deregulatory front, was very disadvantageous for Poland.

The requirements and recommendations of the Commission pertain to the general framework and rules for the simplification of policy ("the administration should consider ways in which entrepreneurs could be helped rather than controlled"). They also apply to the introduction of the "think small first" principle, accompanied by legal derogations for SMEs in the area of health, safety and environmental regulations; the lowering of requirements in reporting for statistical and other purposes, as well as concrete tangible action vis-a-vis SMEs (single contact points, a unified registration form, a unified ID number, the principle of implicit acceptance, simplification of procedures pertaining to "small corporations," the introduction of yearly VAT declarations/tax returns, diminishing the degree and scope of licensing of particular professions and types of activities [maintaining a reasonable equilibrium be-

tween protection of the consumer and the necessary degree of competition]; simplified accounting/bookkeeping procedures for very small and small firms).

Until the end of 2001, it looked almost certain that none of the above-mentioned EU recommendations would be put into practice in Poland in any foreseeable future. But the pressure of the ongoing accession negotiations and the increasingly obvious need to give Polish SMEs a chance for survival after accession, through an immediate improvement in their competitiveness, encouraged the government to come up with a program entitled "Entrepreneurship First." The program tries to embrace the aforementioned recommendations of the Commission vis-a-vis SMEs. Without a doubt, this is an argument that supports the view that, in the long run, accession (and even its very prospect) will contribute to an improved environment in which Polish firms operate.

6. Entrepreneurial spirit and the qualitative characteristics of Polish SMEs (including VSEs)

Hopes: Polish SME owners are characterized by a high level of entrepreneurial spirit, a strong resolve to expand and general dynamism.

Fears: A large percentage of Polish SME owners may be characterized by a low level of entrepreneurial spirit, being exclusively geared to survival; as a result, they will be permanently wiped out after accession.

Looking from the quantitative perspective, Poland has the same level of average saturation with SMEs as the 15 EU countries, i.e. some 50 firms per 1,000 inhabitants. Allowing for the variation of this coefficient within the EU (which is between 22 for Ireland and 80 for Belgium), and remembering that only six countries (Belgium, Portugal, the United Kingdom, Spain, Italy, and Greece) show figures higher than Poland's, one can conclude that the situation does not look bad [see: Borger and Kwaak, 1999; Dzierżanowski and Stachowiak, 2001].

Some very recent qualitative analyses [see: Rykowski, 2001] point to the high level of pro-development attitudes among Polish small and medium entrepreneurs. The analysts attribute this to the recent phase of Poland's economic transformation that made such a behavior a necessity rather than a virtue. But a closer look will reveal some ugly spots on this seemingly beautiful face of the SME sector. A questionnaire-based study by L. Morawski [see: Kondratowicz and Maciejewski, 1996] showed the existence of statistically significant differences in attitudes between the owners of "old" firms (established before 1989) and the "new" businesses. The majority of firms characterized by the cautious and passive behavior of their owners, geared

toward bare survival, belong to the category of VSEs established prior to the start of transition (1989). The latter, in turn, numerically dominate in the entire SME sector.

One could risk a conjecture that around a million VSEs are firms that are only "ghosts of the past". Most employ a skeleton staff made up of only the owner and at best one extra worker. They show little or no investment, have no chance or ambition to grow and advance to the qualitatively different category of small firms (with at least 10 employees), not even dreaming of becoming a medium-sized business one day. The question is whether it would be good or bad if these firms collapsed and disappeared. From the point of view of SME sector growth, measured in terms of value added, this would have little significance. From the perspective of employment growth in the sector, things look much worse, though not hopeless. The young dynamic firms in the sector (referred to as "gazelles") are capable of creating new jobs, so the overall net effect of all the churning (quits, start-ups, new hires, layoffs, etc.) is not dominated by the old collapsing VSEs. Especially, foreign-owned SMEs in Poland show labor replacement coefficients above 1, meaning a net increase in employment [see: Kondratowicz and Maciejewski, 1996].

Unfortunately, the gazelles rarely hire former owners of bankrupt VSEs. Thus, the collapsing "ghosts of the past" will be creating an income problem for a large population group (problems involving employment, unemployment and the generation of minimum income for a significant part of the population). In this context, two comments are due. First, any call for the government to conduct a policy of direct assistance to this group of enterprises should be understood as a proposal for a specific income and social policy of the state by means of an industrial policy. This is not the best or cheapest idea, to put it mildly. Second, it seems that EU accession cannot and should not be viewed as the basic cause behind the otherwise unavoidable decline of this sub-sector. Accession may only show that "the emperor is naked" and speed up the inevitable. From a strictly economic perspective, any governmental assistance to the SME sector should be funneled to the above-mentioned gazelles. Incidentally, an analogy to the problems faced by Polish agriculture--both in the context of EU accession and outside it--seems glaringly obvious.

Summary

Let us close with a few lines of a very subjective and personal opinion on the adaptive processes taking place in the SME sector. First, accession is unlikely to produce rapid, dramatic changes in the SME sector in Poland, let alone the 15 EU countries. The biggest unknowns are the relations and mutual

interactions among the SME sectors of the 10 candidate countries, especially in between neighbors. The changes will be of an "accelerated evolutionary" rather than revolutionary nature.

Second, accession will prompt adjustment and effects that would have to take place in the Polish SME sector anyway. It may thus be a midwife to the country's modern SME sector. Of course, not every delivery is easy.

Consequently, accession should be viewed as an opportunity for Polish SMEs. With a bit of luck and wisdom (on the part of the state), it should trigger adjustment that will help avoid marginalization for both the SME sector and the entire economy. Obviously, a serious breakup in the structure of the SME sector is unavoidable, as are bankruptcies among many small businesses. These, however, are the costs of the necessary economic transformation, with or without accession.

Selected literature

2000 *Regular Report from the Commission on Poland's Progress Towards Accession*, November 8, 2000, http://europa.eu.int/comm/enlargement/report_11_00/pdf/en/pl_en.pdf (published November 26, 2001; downloaded May 23, 2002)

Borger, Johannes, Ton Kwaak (eds.), *Dutch SMEs in European Perspective*, EIM, Zoetermeer, 1999

Commission of the European Communities, Commission's recommendations concerning amelioration and simplification of the economic environment for entities starting economic activity [see: *Document of the European Commission of April 22, 1997, C(97) 1161*, ultimate version, Brussels 1997]

Döhrn, Roland, a.o., *Impact of the Enlargement of the European Union on Small and Medium-Sized Enterprises in the Union*, Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung, Essen and Glasgow, 2000

Dzierżanowski, Włodzimierz, Małgorzata Stachowiak (eds.), *Report on the Condition of the Small and Medium-Size Enterprise Sector in Poland for the Years 1999–2000*, Polish Agency for Enterprise Development, Warsaw 2001

EIM/ENSR, The European Observatory for SMEs – *Fifth Annual Report*, Zoetermeer, 1997

EIM/ENSR, The European Observatory for SMEs – *Fourth Annual Report*, Zoetermeer, 1996

European Commission, The European Observatory for SMEs 2000 – *Sixth Report*, submitted to the Enterprise DG by KPMG Consulting, EIM and ENSR, Luxembourg, 2000

European Union Accession. *Practical implications for Business in Central Europe* [Briefing], Economist Corporate Network in cooperation with Ernst & Young, April 2002, http://www.ey.com.pl/gcrdownload/ECN_Enlargement.pdf (downloaded: May 23, 2002)

Evaluation of the 2001 pre-accession economic programs of candidate countries, European Economy, Enlargement Papers, European Commission, Directorate-General for Economic and Financial Affairs, Number 7, January 2002 http://europa.eu.int/comm/economy_finance/publications/enlargement_papers/2002/clp07en.pdf (downloaded May 24, 2002)

Kondratowicz, Andrzej, *Biurokratyczne barierы działania małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce i stopień ich szkodliwości* [in:] *Dziesięć lat transformacji gospodarki polskiej*, WNE UW, Warsaw 2001

Kondratowicz, Andrzej, Wojciech Maciejewski (ed.), *Mate i średnie przedsiębiorstwa w Polsce. Badania empiryczne 1992–95*, CASE, Warsaw 1996

Orłowski W., *Koszty i korzyści z członkostwa w Unii Europejskiej*, CASE, Warsaw 2001

Orłowski W. (ed.), *Polskie przedsiębiorstwa a Jednolity Rynek Unii Europejskiej. Korzyści i koszty*, Committee for European Integration, Warsaw 1997

Orłowski, W., A. Mayhew, *The Impact of EU Accession on Enterprise Adaptation and Institutional Development in the Countries of Central and Eastern Europe*, SEI Working Paper No. 44, May 2001

Peters, Marjolein, Toon Jansen, Marco Mosselman, *Small Business, Big Markets, One World*, [conference introduction paper for ISBC 2002 Amsterdam], EIM, Zoetermeer, 2001

Piasecki B. [a. o.], *Warunki prowadzenia działalności gospodarczej przez MSP w Polsce i krajach Unii Europejskiej*, PARP, Warsaw 2001

Prawo Działalności Gospodarczej [Business Activity Act], Dziennik Ustaw Rzeczypospolitej Polskiej [Journal of Laws of the Republic of Poland] No 101 (1999), item 1178, ch. 6, articles 54 and 55

Rykowski, Artur, *Sektor MSP w obliczu integracji z Unią Europejską* [in:] *Raport roczny: Polska ekonomia 2001*, Bachurski MediaCorpAuto Focus, Warsaw 2001, p. 60–62.

Aleksander Łukaszewicz

Akcesja Polski do Unii Europejskiej: adaptacje i absorpcje

I. Wprowadzenie; problem adaptacji i absorpcji^{*}.

W miarę zbliżania się daty, oczekiwanej jako moment przyjęcia Polski do Unii Europejskiej, czemu towarzyszą ożywione negocjacje oraz obopólne akceptowanie kolejnych rozdziałów negocjacyjnych, coraz wyraźniejsze i pilne stają się kroki przystosowawcze do akcesji ze strony Polski. Akcesja jest pod każdym względem procesem złożonym, tym bardziej, że spełnienie jej warunków oznacza koncentrację w czasie zmian gospodarczych, społecznych, instytucjonalnych i kulturowych – właśnie zmian dostosowawczych, które w innych okolicznościach byłyby zapewne znacznie bardziej powolne. Zmiany te, co jest powszechnie wiadome, są swoistym „doganianiem” głównego nurtu cywilizacyjnego, w którym Unia Europejska tkwi i który współkształtuje.

Zmiany przystosowawcze zachodzące w Polsce są szeroko opisywane i komentowane, wzbudzają liczne spory i gorące emocje, ale ich obserwacja skłania do próby pewnego uporządkowania procesów z punktu widzenia ogólnych prawidłowości dostrzeganych w procesach rozwoju społeczno – gospodarczego. Taka właśnie próba jest tu podjęta.

• Autor nawiązuje szeroko do swego wcześniejszego opracowania pt. *Czynniki oraz siły adaptacyjne i absorpcyjne w rozwoju społeczno – gospodarczym*. W: A. Łukaszewicz, *Rozwój społeczno – gospodarczy*, Warszawa 1979.



Rozwój społeczno – gospodarczy przebiegał zawsze i przebiega nadal na kanwie zmian w społecznym i międzynarodowym podziale pracy, który sam – zawsze w sprzężeniu zwrotnym – był zarówno siłą sprawczą, jak i rezultatem postępu technologicznego. Procesy te przebiegały w niejednakowym tempie na różnych obszarach i w różnych gospodarkach narodowych, były zdeterminowane przez zasoby naturalne oraz wybory, dokonywane świadomie przez jednostki, grupy społeczne czy państwa, motywowane przez oczekiwane korzyści komparatywne i konkurencyjne. Właśnie niejednakowe tempo zmian w corzą bardziej złożonej sieci społecznego i międzynarodowego podziału pracy sprawiły, że nieuniknione stawały się wzajemne adaptacje członów gospodarek krajowych i gospodarki światowej oraz przepływy wzorców ustrojowych, organizacyjnych, instytucjonalnych, konsumpcyjnych, technologicznych, kulturowych, innymi słowy – ich absorpcje.

Na pierwszy rzut oka sprawy te są znane i oczywiste, zanim nie pojawi się potrzeba ich głębszego poznania, bez czego racjonalna i skuteczna operacyjnalizacja działań nie będzie możliwa. Tymczasem racjonalność i skuteczność jest warunkiem absolutnie niezbędnym, właśnie wtedy, kiedy adaptacje i absorpcje są skoncentrowane w historycznie krótkim czasie. Dotychczasowa historia integracji europejskiej dostarcza po temu rozlicznych przykładów i dowodów, w tym zwłaszcza kiedy integracji tej nadano kształt Unii Europejskiej. Tym bardziej, kiedy na wstąpienie do Unii oczekują nowi adepci z krajów Europy Środkowej, w tym Polska, gdzie rozpiętości w poziomie ogólnego rozwoju w porównaniu z Unią są większe, niż to miało miejsce w dotychczasowej historii europejskiej integracji. To właśnie staje się głównym powodem, aby głębiej się przyrzuć cechom charakterystycznym adaptacji i absorpcji.

Współzależność i współdeterminowanie poszczególnych członów rzeczywistości sprawiają (co jest elementarną cechą holistycznej metodologii oraz arkanów analizy systemowej), że człon te w toku rozwoju bezustannie się w różny sposób przystosowują; następuje ich wzajemna adaptacja z głównych (jeśli nie najgłówniejszą) form i dróg tej adaptacji jest wzajemne przejmowanie cech i właściwości adaptujących się systemów jednostkowych (podmiotów gospodarczych czy gospodarek narodowych), a więc ich absorpcja, dzięki której człon cywilizacji tworzą grupy, czy klasy zjawisk wyodrębniane według cech dominujących.

Od okresu, kiedy ukształtowała się gospodarka światowa (druga połowa XIX wieku), międzynarodowy podział pracy i jego zmiany przeniosły zjawiska adaptacji i absorpcji na płaszczyznę ponadkrajową, nadając im nowe wymiary. Wspierające się i wzajemnie z siebie wynikające procesy krajowego i międzynarodowego podziału pracy sprawiły, że stał się konieczny, a następ-

enie upowszechnił się transfer innowacji technicznych oraz organizacyjnych. Oprócz innych, również ta okoliczność umożliwia (choćżeś nie determinuje bezpośrednio wskutek wielu przeszkód i ograniczeń) wyrównywanie się poziomów rozwoju gospodarczego różnych krajów, jak też upowszechnianie określonych wzorców organizacji produkcji oraz wzorców konsumpcyjnych. Owemu transferowi towarzyszą z reguły wzajemne dopasowania strukturalne poszczególnych gospodarek narodowych, głównie przez wzmacnianie i pogłębianie ich komplementarności.

Okoliczności te tworzą łącznie materialne podstawy procesów integracyjnych w obrębie kontynentów i kontynentalnych subregionów, co z kolei jest obecnie główną formą i zasadniczym przejawem integrowania się gospodarki światowej, które to integrowanie się weszło obecnie w stadium globalizacji.

Zjawiska adaptacji i absorpcji mają, oczywiście, swoją stronę obiektywną i subiektywną, rzeczną i dotyczącą sfer instytucjonalnej i ogólnej świadomości. Niezależnie od stopnia swobody wyboru, adaptacjom i absorpcjom towarzyszy zawsze akt woli, decyzja indywidualna i zbiorowa. Ponieważ adaptacje i absorpcje są z reguły zjawiskami seryjnymi w dużych przedziałach czasu, decyzje owe (zwłaszcza zbiorowe) mają naturę strategiczną. Ich podmiotem są głównie państwa, ale mogą to być także wielkie jednostki gospodarcze – np. wielkie korporacje.

Wymieniamy obok siebie zjawiska adaptacji i absorpcji, chociaż – przy zawsze silnych współzależnościach – nie są one тожsame ani substytucyjne. Adaptacja danej jednostki gospodarczej (niezależnie od jej skali) do nowych warunków, oznaczająca zawsze nowy kształt i sposób reakcji jej otoczenia, pociąga za sobą absorpcję określonych wzorców działania. Odmiennych od dotychczasowych, wytworzonych autonomicznie lub przyjętych z zewnątrz. Oznacza to równocześnie likwidację lub znaczne przekształcenia pewnych członów jednostki oraz powołanie do życia członów nowych. Jest to np. powstanie nowych obiektów majątku trwałego, zmiany w zatrudnieniu i jego strukturze, zmiany w położeniu przestrzennym danej działalności, jak też relacji ekonomicznych i proporcji między zasobami. Są to więc zjawiska przemian strukturalnych o różnej skali i zasięgu, bądź jeszcze tylko ilościowych, bądź już takie jakościowych, stopniowych i powolnych lub też gwałtownych i skokowych.

Procesy adaptacyjne oznaczają więc przede wszystkim wzajemne strukturalne dostosowania współzależnych jednostek i organizmów (kompleksów) gospodarujących, zaś procesy absorpcyjne – przenikanie cech i właściwości procesów gospodarowania z jednych jednostek i organizmów, które je wcześniej wykształciły do tych, które osiągnęły po temu dojrzalność

w późniejszym czasie.* Owe cechy i właściwości – to technologia i organizacja gospodarowania, reguły gry ekonomicznej jednostek składających się na organizm gospodarujący (reguły w określony sposób instytucjonalnie umocowane) oraz szeroko pojmowane wzorce konsumpcyjne, kulturowe i obyczajowe.

Tak więc adaptacja nie jest tożsama z absorpcją, choć zjawiska te wzajemnie się wywołują lub wygaszają w łańcuchu współzależności w czasie i przestrzeni. Kiedy jeden z systemów jest względnie autonomiczny, drugi zaś względnie podporządkowany (w znaczeniu odbioru od pierwszego niezbędnych dla siebie dóbr, usług, informacji czy wzorców), wtedy pierwszy system jest inicjatorem (lub choćby wzorcem) zmian, emittując informacje, niejako indukując adaptację drugiego. Jeśli ten drugi ma dostateczną zdolność absorpcyjną, tzn. zdolność do w miarę sprawnego przystosowania się do zmian pierwszego, wtedy naruszenie swoistej równowagi (ludu) wywołane w pierwszym systemie spowoduje procesy dostosowawcze drugiego. Absorpcja jest więc w tym przypadku koniecznym warunkiem adaptacji. Trzeba tu dodać, że kierunek zmian może być zarówno dodatni, jak ujemny, co w warunkach gospodarki rynkowej wynika z cyklicznych wahań koniunkturalnych.

Współzależne systemy mogą się znajdować w sytuacji, kiedy jeden z nich określimy jako czynny, a drugi jako bierny i wtedy zjawiska adaptacji i absorpcji również mogą być czynne lub bierne; oczywiście w kategoriach relatywnych i w odniesieniu do określonych przedziałów czasu.

Bierność oznacza tu przede wszystkim ograniczone zdolności (czy pojemność) absorpcyjną pod względem ekonomicznym, technicznym, organizacyjnym, instytucjonalnym, socjalnym, kulturowym czy obyczajowym. W takiej sytuacji impulsy płynące z systemu czynnego (wzorzec w dynamice) będą napotykały barierę absorpcyjną w systemie biernym, grożący wygasaniem dodatniego sprzężenia zwrotnego. Jeśli natomiast impulsy płynące z systemu czynnego zdolają powiększyć zdolności absorpcyjne systemu biernego, tzn. ten ostatni będzie konsekwentnie dążyć do zdobycia pozycji czynnej przez swoje wysiłki adaptacyjne, wówczas dodatnie sprzężenie zwrotne obu systemów ulegnie wzmacnieniu (efekt synergii). Innymi słowy, system początkowo bierny (np. słabiej rozwinięty i strukturalnie uboższy od czynnego) powinien dysponować określona strategią działania wspartą przez celowo zorientowaną alokację choćby skromnych zasobów, zatem być świadomym swojej funkcji celu, a raczej hierarchicznego zespołu funkcji celu. Strategia ta powinna zmierzać do zapewnienia systemowi, w wyobrażalnym horyzoncie czasu, możli-

* Występuje tutaj pokrewieństwa ze zjawiskami zwany efektem demonstracji oraz efektem imitacji, ale adaptacje i absorpcje stiegają głębiej do systemu społeczno-gospodarczego.

wości zajęcia czynnej postawy wobec otoczenia innych (innego) systemów. Zakłada to rozwijanie zdolności adaptacyjnych oraz potencjalnej pojemności absorpcyjnej. Oczywiście, wszystko to dzieje się zawsze na tle ciągle zmieniającego się międzynarodowego podziału pracy. *System zdolny do sprawnej absorpcji wszelkich dogodnych dla siebie innowacji staje się jednocześnie zdolny do emitowania do otoczenia innowacji przez siebie generowanych. Taki system można właśnie określić mianem zdolnego do absorpcji czynnej.*

Na tym tle pojawia się pytanie: czy procesy adaptacyjne i absorpcyjne są sto procentowe spontaniczne, czy regulowane? Historia gospodarcza, zwłaszcza ostatnich kilku stuleci wyraźnie wskazuje na spłotycznych cechach, w różnych proporcjach i w różnych okresach rozwojowych. Na płaszczyźnie międzynarodowej – kształtowanie się gospodarki światowej, a obecnie jej globalizacji, wydaje się przeważać spontaniczność, chociaż i tu występuje wiele regulacji. W toku rozwoju kapitalistycznej gospodarki towarowej rozwijało się prawo międzynarodowe, różne – zwłaszcza długoterminowe – układy bilateralne i multilateralne, cały szereg reguł tworzyli i przyjmowali na siebie członkowie ONZ. trwają działania Miedzynarodowego Funduszu Walutowego i Banku Światowego, Światowej Organizacji Handlu – by wymienić instytucje najbardziej znaczące – wszystko to tworzyło zespoły regulacji, w ramach których i dzięki którym odbywała się ewolucja adaptacyjna i absorpcyjna w skali światowej.

Cała historia europejskiej integracji, obecne i zamierzone przedsięwzięcia Unii Europejskiej świadczą o tym, że spontaniczny rozwój gospodarki rynkowej odbywa się w ramach wielu reguł, niekiedy nader precyzyjnych i dokładnych. Transformacja systemowa krajów po – socjalistycznych jest procesem sterowanym przez władze odpowiednich państw, przy różnym udziale i wsparciu ze strony innych państw i organizacji międzynarodowych. Wreszcie – wielkie korporacje międzynarodowe (czy ponadnarodowe, tzw. MNC i TNC), które współcześnie odgrywają ważną rolę w rzeźbieniu kształtu i w rozwoju gospodarki światowej, nie tylko w zasadzie podlegają regulom państw narodowych i regulom prawa międzynarodowego, ale tworzą i realizują własne reguły działań bieżących i strategicznych.

Jest to co prawda obraz dalece nie wyczerpujący, ale chyba dostatecznie wyraźnie potwierdzający spłot działań spontanicznych i regulowanych w światowym i w krajowych procesach adaptacji i absorpcji. Nieco bardziej dokładny obraz proporcji tego spłotu mogłyby dać tylko studia przypadków poszczególnych gospodarek narodowych lub regionów wewnętrz gospodarek narodowych i to w określonych przedziałach czasu. Przedział czasu otwarty od góry wywołuje bądź wiele znaków zapytania, bądź też rekomendacje dla polityki, które nie mogą nie być doktrynalnie obarczone.

II. Aspekty strukturalne

Wzajemne adaptacje systemów oraz przepływy absorpcyjne między nimi są zdeterminowane przez ich struktury. Adaptacje i przepływy absorpcyjne albo wynikają z już istniejącej komplementarności tych systemów albo tworzą nowe komplementarności. Przepływy strumieni dóbr, usług, pieniądza, informacji, procesy wymiany międzynarodowej i międzyregionalnej są właśnie dynamiczną naturą adaptacji i absorpcji. Jest to płaszczyzna dostosowań bezpośrednich, a poniżej niej – na szczeblach lokalnych – trwają także dostosowania międzynarodowe, ale pośrednie, pochodne od tych pierwszych. Nie jest to jednak stan statyczny, bowiem to, co w danym okresie jest lokalne, w innym może się stać krajowe lub międzynarodowe. Wyjątkiem są tu działania gospodarcze o lokalizacji związanej; zwłaszcza dotyczy to zasobów naturalnych i uwarunkowań klimatycznych określonych rodzajów produkcji. Dziedziny te zasadniczo nie tracą swojej historycznej ważności, ale w miarę rozwoju społeczno – gospodarczego ciężar procesów adaptacyjnych i absorpcyjnych przesuwa się stale w kierunku działań o lokalizacji nie związanej (nie należy tu jednak zapominać o relatywności tego pojęcia).

Przesuwanie się owego cięzaru jest zarówno zewnętrznym wyrazem, jak i rezultatem historycznej ewolucji proporcji między sektorami I, II i III. Przesuwanie się cięzaru nie likwiduje jednak problemu; w sektorze I (surowce mineralne, rolnictwo, leśnictwo, rybactwo) i rosnące potrzeby oraz konkurencja między podmiotami gospodarczymi utrzymuje permanentny nacisk na adaptacje i absorpcje, chociaż zdolności adaptacyjne i pojemność absorpcyjną są tu na ogół niższe niż w pozostałych sektorach (nie można tu zapomnieć o wyższej od przeciętnej kapitałochłonności produkcji), zatem – także na ogół – procesy adaptacji i absorpcji przebiegają tu wolniej. Nie wyklucza to wyjątków w postaci wydarzeń skokowych; wszystko to dostarcza dość twardej podstawy dla kształtowania polityk i strategii rozwoju oraz dość wyraźnie wyznacza dla nich horyzonty czasu.

W relacji Polska – Unia Europejska dostosowania w sektorze I trwają i będą trwały. Wydobycie surowców mineralnych nie stworzy co prawda z Polski zagłębia surowcowego dla Europy, ale posiadane przez Polskę zasoby nie tylko zaspakają wewnętrzne potrzeby gospodarki narodowej. Rozmiary ich wydobycia są stopniowo dostosowywane do potrzeb polskiej gospodarki narodowej, a przystąpienie do Unii Europejskiej zapewne wywołażą nowe potrzeby adaptacyjne. Przystosowanie tych potrzeb jest o tyle trudne, że nie znany jest wpływ na nie postępu technologicznego, a w odniesieniu zwłaszcza do nośników energii zarówno substytucja węgla przez ropę naftową i gaz ziemny, jak też zastrzające się normy ochrony środowiska naturalnego pozostawia przewi-

dywania w stanie niepewności. O ile obecnie wymagania adaptacyjne nie są jeszcze w tej dziedzinie ostre, ale z wyjątkiem norm ochrony środowiska naturalnego, mogą się w przyszłości zaostrzać. Jest to przykład, z pośród bardzo wielu, że żadne procesy adaptacyjne nie kończą się w momencie instytucjonalnie określonym.

Procesy absorpcyjne w tej dziedzinie stoją stale pod znakiem ostrych wyzwań, zarówno po stronie bieżnej, jak czynnej. Przede wszystkim chodzi tu o absorpcję postępu technologicznego oraz metod i technologii ochrony środowiska naturalnego. Jest to akurat dziedzina, gdzie potencjał własnego kształtuowania wzorców dla całej Unii jest znaczny. Chodzi tylko o umiejętne wykorzystanie tego potencjału dla wzmacnienia korzyści komparatywnych prze konkurencyjne.

Znacznie bardziej złożona sytuacja dotyczy tej części sektora I, która obejmuje rolnictwo, leśnictwo i rybactwo, ale najbardziej – samo rolnictwo. Tutaj, w konfrontacji z Unią Europejską, rozpiętości rozwojowe są największe i w kwestii agrarnej (stosunki własnościowe, rozmiary podmiotów gospodarczych) i w kwestiach produkcyjno – technologicznych. Adaptacja w dziedzinie rolnictwa (jak wiadomo, jest to najtrudniejszy rozdziałów negocjacji akcesyjnych), bardziej może w dziedzinie stosunków agrarnych niż w płaszczyźnie produkcyjno – technologicznej, wymaga dramatycznego przesunięcia z pozycji absorpcji bieżnej na pozycję absorpcji czynnej.

Nie można tu nie doceniać wzorców własnych – tzw. rolnictwa ekologicznego, ale nie można tego atutu przeceniać, bowiem i pod tym względem konkurencja rolnictwa krajów Unii staje się coraz ostrzejsza. Jest powszechnie znaną prawdą to, że przekształcenia strukturalne polskiego rolnictwa wymagają zarówno powiększenia własnych zdolności akumulacyjnych i skłonności do inwestowania w tej dziedzinie, jak też ogromnych – i długotrwałych – zasileń finansowych, krajowych i ze strony Unii. Bardzo ostro rysuje się w tej dziedzinie kwestia socjalna (w tym porzucenie zawodu rolnika przez kilka milionów mieszkańców obszarów wiejskich), a także bariery kwalifikacyjne oraz mentalne dla wyzwań adaptacji i absorpcji.

W rolnictwie Unii Europejskiej można dostrzec kilka „modeli „wyróżniających się od siebie w pasmach warunków naturalnych i to przede wszystkim w ich obrebie dokonują się adaptacje (nie pomijając cech ogólnych właściwych dla rolnictwa europejskiego w ogóle). Rolnictwo to dysponuje stale poważnymi nadwyżkami eksportowymi, zatem kiedy w jego skład wejdzie rolnictwo polskie trzeba te nadwyżki powiększyć o dodatkową podaż. Zdobycie jednak miejsc w eksportie rolnym Unii wymaga sprostania wymaganiom jakościowym – znowu więc pojawia się problem absorpcji.

Adaptacja polskiego rolnictwa do warunków organizacyjnych i rynkowych Unii wymaga określenia jego potencjału produkcyjnego oraz prognozy podaży napotykającej na odpowiedni popyt. Jest to problem dwójaki – pojemności rynku całej Unii i pojemności rynku krajowego, a obie zależą od dynamiki siły nabywczej oraz zmian struktury popytu na obu rynkach. Mechanizmy rynkowe odgrywają tu i będą odgrywały ważną rolę regulującą, ale – tak jak dotychczas – są one i muszą być wsparte regulacjami instytucjonalnymi, międzynarodowymi i krajowymi. Od wieków wystepująca kwestia agrarna sprawia, że również obecnie, zwłaszcza w tej dziedzinie, adaptacje i absorpcje odbywają się w trybie kombinacji sił spontanicznych i regulujących aktów instytucjonalnej woli, kiedy proporcje tych sił są i mogą być w różnych okresach różne, ale żadna z nich nie jest substytutem drugiej. Nikt na świecie nie uległ całkowicie w tych kwestiach teologii rynku.

Problemy absorpcyjne rolnictwa wiążą się także silnie z infrastrukturą informatyczną kraju oraz ze sprawnością systemu administracyjnego, bankowego oraz finansowego. Zewnętrzny (ze strony Unii) zasileniom finansowym produkcji rolnej oraz obszarów wiejskich musi towarzyszyć zdolność do absorpcji zgodnej z intencjonalnym przeznaczeniem napływających strumieni, a kontrola całego procesu wymaga odpowiedniej informatyzacji tych dziedzin. Krajowemu wysiłkowi finansowemu (zasada krajowej partycypacji w przedsięwzięciach Unii), inwestycjnemu oraz organizacyjnemu musi tu towarzyszyć pokonywanie barier mentalnych, podnoszenie sprawności aparatu administracyjnego, zapewnianie drożności kanałów przepływu strumieni finansowych, podnoszenie umiejętności i sprawności w procedurach przygotowywania projektów rozwojowych. Wszystko to dowodzi, że skuteczność inspirowania i regulacji zdolności absorpcyjnych wymaga właśnie kreacji nowych zdolności. Docenianie tych zasad na centralnych szczeblach decyzyjnych okaże się jałowe, jeśli nie będzie adekwatne ich docenianiu na szczeblach lokalnych.

O ile zakres regulacji adaptacji i absorpcji, zarówno ze strony państw narodowych, jak i organów Unii, jest bardziej szczegółowy i szeroki w odniesieniu do sektora I, znacznie szerszy jest obszar działania sił rynku w obrębie sektora II – przemysłu przetwórczego, przeto znacznie większe są rezultaty rynkowej konkurencji. Zaostrajające się normy ochrony środowiska naturalnego oraz przestrzeganie ustawodawstwa anty – monopolowego wraz z normami kodeksów handlowych i normatywnymi zasadami zagospodarowania przestrzennego tworzą tu ramy działania sił rynku, ale nie usuwają innego, wysoce skomplikowanego problemu.

Problemem tym jest legalność działania oligopoli w postaci międzynarodowych (czy transnarodowych) wielkich korporacji, często o zasięgu globalnym oraz ich interesów globalnie pojednanych. Strategia tych oligopoli jest autonomiczna, o tyle zgodna ze strategią organów Unii Europejskiej i składających się na nią państw narodowych, o ile ta ostatnia sprzyja działalności korporacji i nie przeszkadza w osiąganiu ich celów strategicznych. Skuteczne omijanie ustawodawstwa anty – monopolowego przez liczne alianse strategiczne – także między skądinąd konkurującymi korporacjami – stwarza dla tych korporacji bardzo szerokie pole manewrów alokacyjnych, co przy obecnym stopniu deregulacji globalnego rynku światowego, może czynić zamiary strategiczne Unii i jej członków bezprzedmiotowymi. Wolność konkurencji rynkowej staje się często pozorna, a adaptacje i absorpcje podlegają coraz silniej decyzjom korporacyjnym w odniesieniu do sektorów II i III, które to decyzje częściej nie są ze sobą zharmonizowane niż zharmonizowane, nie podlegają jurysdykcji Unii i jej członków, co najwyższe – muszą godzić się z ogólnymi ramami tej jurysdykcji.

Wydaje się, że ten problem jawi się coraz ostrzej zarówno dla Unii jako całości, jak też dla jej członków i dla krajów do Unii aspirujących. Państwowe i Unijne sterowanie pośrednie – przy pomocy narzędzi ekonomicznych – poczynaniami alokacyjnymi wielkich korporacji, często przecież zakończonymi poza Unią (ponadnarodowość jest często fikcyjna) jest bardzo trudne, zwłaszcza dla krajów słabszych i mniej rozwiniętych, a do takich należy Polska. Kraje ekonomicznie słabsze, zabiegając o bezpośrednie inwestycje korporacji z zewnątrz, mają niewielki wpływ na rodzaj tych inwestycji i ich poziom technologiczny. Może to być szczególnie dotkliwie odczuwane w dziedzinach dających szansę absorpcji czynnej, a są to dziedziny wysokiej techniki, w których wielkie korporacje dominują i w których bronią skutecznie swoich zdolności konkurencyjnych. Od tego, czy, jak i kiedy narastające w tym zakresie kolizje interesów ugrupowania integracyjnego i jego członków zostaną rozstrzygnięte, zależy przecież w ogóle przyszłość Unii Europejskiej. Unia nie jest od reszty świata izolowana i jako całość stoi w obliczu wyzwań adaptacyjnych i absorpcyjnych.

Sytuacja w poszczególnych gałęziach czy branżach przemysłu przetwórczego może być oczywiście różna. Tak np. w niektórych z pośród nich, gdzie zaangażowany jest kapitał zagraniczny, standardy jakościowe czy sanitarne (zwłaszcza przetwórstwo spożywcze), bez czego nie można sprostać konkurencji, jak też potrzeba sprostania konkurentom pod względem produktywności pracy i poziomu kosztów produkcji, niezbędny jest poziom technologii dorównującej konkurencji. Były to wyraźny przykład skutecznej adaptacji,

ale absorpcja czynna, otwierająca drogę do kształtowania technologicznych wzorców samo przez się tu nie występuje. Dopiero budowa, czy rozbudowa sfery Badań i Rozwoju, nie jako przedsięwzięcie jednostkowe, lecz mocno wbudowane w całą strukturę gospodarczą kraju, oznaczałoby, że kapitał korporacyjny dokonuje wkładu w formowanie społeczeństwa opartego na wiedzy, a to z kolei oznacza powiększanie potencjału i zdolności adaptacyjnych oraz absorpcyjnych danej gospodarki narodowej. Wiąże się to zresztą ściśle z wysiłkami danego kraju w zakresie podnoszenia kwalifikacji zatrudnionych, a zatem z funkcjonowaniem jego systemu edukacji i nauki, bowiem przy znaczącym udziale kapitału zagranicznego w potencjale ekonomicznym, adaptacja zatrudnienia (w przekrojach wieku, płci, kwalifikacji) w poważnym stopniu od decyzji i strategii korporacji zależy.

Problemy te zresztą dotyczą nie tylko krajów aspirujących do członkostwa w Unii Europejskiej oraz ich członków z osobna wziętych, lecz Unii jako całości. *Także zdolności adaptacyjne i absorpcyjne Unii, w otoczeniu gospodarki globalnej, zależą od jej strategicznej autonomii wobec globalnych korporacji lub też zharmonizowania czy wręcz podporządkowania strategii korporacji strategii Unii.* Podporządkowanie takie, nie wykluczając sfery jurysdykcji, może przede wszystkim wykorzystywać narzędzia ekonomiczne, dostatecznie silne, by mogły wywarzyć wpływ na odbiorców ich stosowania. Pojawi się tu z pewnością pytanie, czy przy obecnym stopniu deregulacji gospodarki globalnej takie działania okażą się skuteczne, czy też w końcu konieczna się stanie re-regulacja i jaka, gdzie i jak silna. Pytanie to można uzupełnić przez następujące: czy i w jakim stopniu doświadczenia planowania indywidualnego powinny być tu pomocne. Jak się zdaje, postępowanie tą drogą budzi nadzieję na sukces.

Współcześnie – i bez historycznego precedensu – szczególną rolę w procesach adaptacyjnych i absorpcyjnych odgrywają usługi, a więc wytwory sektora III. Jest to oczywiście naturalny efekt dominacji tego sektora w gospodarkach rozwiniętych, ale także szybki wzrost tej roli w pozostałych gospodarkach. Dzięki niebywałeemu rozwitkiemu wszelkiego rodzaju mediów, (prasa, radio, telewizja, sieci internetowej) oraz rozbudowanej sieci szybkiego transportu wszelkiego rodzaju, wzorce technologiczne, organizacyjne, konsumpcyjne, obyczajowe, stały się przestrzennie przenośne w stopniu nieznanym w przeszłości. Uczestnictwo w światowym obiegu informacyjnym lub brak czy niedostatek tego uczestnictwa stały się jednym z najważniejszych warunków uczestnictwa w postępie cywilizacyjnym w ogóle, zaś w procesie kształtowania społeczeństwa opartego na wiedzy – w szczególności.

Podobnie jak gdzie indziej, również tutaj utrzymanie swego rodzaju symetrii procesów adaptacyjnych i absorpcyjnych zależy w poważnym stopniu od ogólnego zaawansowania cywilizacyjnego kraju. Wynika to po prostu stąd, że konieczne absorpcje technologii i wzorców * wymagają odpowiednio rozbudowanej materialnej bazy, urządzeń technicznych i ich sieci, odpowiedniej organizacji itd., itp., a to wszystko zakłada podejmowanie z reguły wielkich i kosztownych inwestycji w kapitał trwałego. Odbiór usług wiąże się z kolei z siłą nabyciową odbiorców – co także jest przecież barierą absorpcyjną. Ponadto – odbiorcy muszą być zdolni do absorpcji, odpowiednio liczni w warstwach kwalifikacji zawodowych oraz – co nie mało ważne – świadomi potrzeby odbioru. Cały ten kompleks problemów jest źródłem ostrych wyzwań, w obliczu których stoją gospodarki i społeczeństwa, dla których zbliżanie się do lub osiąganie wzorców zewnętrznych staje się celem. Jest to w całej rozciągłości sytuacja Polski na drodze jej akcji do Unii Europejskiej. Zupełnie iluzorycznym byłoby przekonanie, że w obrębie sektora III pokonanie barier adaptacyjnej i absorpcyjnej, potęgowanych przez wzmiękowaną asymetrię, jest zadaniem względnie łatwym. Nadmierne poleganie na takich atutach, niewątpliwych zresztą, jak przecienny poziom edukacji i kwalifikacji zawodowych ludności w grupie wieku zdolności do pracy (co się niestety raczej do ludności wiejskiej nie w pełni odnosi) oraz raczej dobre zakorzenienie i uzasadniona przynależność do kultury europejskiej, może przynieść zawód. Poziom wykształcenia i kultura ogólna nie przekłada się ani szybko ani łatwo na takie wzorce kultury produkcji, kultury organizacji i dyscyplin społeczną, jakie wynikają z adaptacyjnych wyzwań.

III. Okresy progowe

W całej historii społeczno – gospodarczej można zidentyfikować wiele okresów adaptacji i absorpcji, a w ich obrębie – okresy progowe. Wymiar czasowy tych ostatnich był oczywiście różny, ale w ostatnich stuleciach, nawet dla niektórych krajów uważanych za zacofane, okresy te stawały się wyraźnie skrócone. Obecnie Polska przechodzi przez taki okres progowy w swoich staraniach o akcesję do Unii Europejskiej, a jeśli ta akcesja ma się zakończyć sukcesem, okres ten powinien być maksymalnie skracany. Oznacza to wzmożone dążenie do powiększania zdolności adaptacyjnych oraz pojemności absorpcyjnej. Z kolei, powiększanie tej pojemności pozwala na osiąganie stanu absorpcji czynnej, stanu samodzielnego rozwijania innowacji – aż do ich

- Nie można pominąć okoliczności, że absorpcje mogą także dotyczyć zjawisk i postaw negatywnych (z punktu widzenia zdrowia osobistego, obyczajów czy etyki) lub wręcz patologicznych. Dotyka to kwestii „filtrów”, zawsze spornej i niejednoznacznej.

promieniowania na zewnętrz, stanu systematycznego uczestnictwa w światowym procesie postępu technologicznego i organizacyjnego oraz rozwijywania coraz to nowych kwestii socjalnych. Ze wszystko to wymaga czasu wykraczającego poza trwanie jednej generacji ludności jest oczywiste, ale stąd wniosek: są to zadania strategiczne najwyższego rzędu.

Przynależność do ugrupowania integracyjnego takiego jak Unia Europejska może – choć nie automatycznie – wykonanie tych zadań ułatwiać i przyspieszać, ale pod dwoma zasadniczymi warunkami. Jednym z nich jest zarówno transfer technologii wraz z zewnętrznymi inwestycjami bezpośrednimi czemu przynależność do Unii powinno sprzyjać; znów pod warunkiem takiej polityki krajowej, która potrafi stworzyć selektywne po temu poparcie. Dodatkowo chodzi tu jednak o takie przedsięwzięcia, dzięki którym powiększy się także krajowy potencjał sfery Badań i Rozwoju. Drugim warunkiem jest energiczne wsparcie posiadanego już krajowego potencjału tejże sfery, wsparcie znowu selektywne, uwzględniające krajowe możliwości i cele, jak też strategię Unii w dziedzinie naukowej i technicznej. Innymi słowy – chodzi o mocne i trwałe wejście do odpowiednich programów Unii, co jest o tyle jeszcze korzystne, że może być wsparte przez zewnętrzne zasilenia finansowe.

Okres progowy można odnosić zarówno do skali gospodarstwa narodowego, jak i składających się nań regionów. Dla obu jednak skalą dającą się zauważać istotne różnice, wyznaczające sposoby działań i reakcje oraz ich horyzonty czasu. Struktury wewnętrzne spolaryzowane (w sensie wyraźnych lub głębiokich różnic w poziomie rozwoju regionów – a taki jest przypadek Polski) utrudniają manewry adaptacyjne wobec otoczenia zewnętrznego gospodarki narodowej, bowiem ograniczają jej pojemność absorpcyjną oraz prężność innowacyjną.

Adaptacje i absorpcje są i wynikiem i powodem komplementarności gospodarki narodowych i ich regionów na tle dynamiki społecznego i międzynarodowego podziału pracy. Jeśli owa komplementarność nie jest dostateczna i przede wszystkim hamuje procesy adaptacji i absorpcji, istnieje pewien przedział tolerancji pozostający pod wpływem tempa rozwoju gospodarczego; wysokie tempo przy różnicującej się strukturze gospodarczej ułatwia zwęźlanie tych przedziałów. Tutaj jednak znów trzeba przywołać horyzonty czasu, bowiem okres progowy to z reguły okres długi, w który w ogóle możliwa jest do osiągnięcia komplementarność w znaczeniu strategicznym. Współcześnie w ogóle, a w przypadku polskiej akcji do Unii Europejskiej w szczególności, występuje wzmacniona wrażliwość na komplementarność działań, co także można określić jako wrażliwość adaptacyjną. Powód po temu jest wiele: złożoność strukturalna współczesnych gospodarek rozwiniętych, niepodziel-

ność nakładów inwestycyjnych o wielkich rozmiarach (zwłaszcza w sferze infrastruktury techniczno – ekonomicznej i społecznej), techniczna precyzaja części składowych dóbr finalnych, precyzaja organizacyjna w procesach technologicznych, informatyzacja procesów gospodarczych – by wymienić zjawiska najbardziej spektakularne.

IV. Problemy gospodarki przestrzennej

Wąskie przejścia w rozwoju, stwarzane zwłaszcza przez luki i braki w sieci infrastruktury (znów przypadek Polski), paraliżują nawet znaczne zdolności absorpcyjne, także przez obniżenie mobilności czynnika pracy. Podobny negatywny wpływ mają opóźnienia w rozwoju sieci informatycznej. Chodzi tu zatem o przestrzenne rozmieszczenie tych sieci tak, aby stały się one w niezbędnym stopniu adekwatne i wobec siebie i wobec obszaru europejskiej integracji. Pomijając przeszkoły natury fizjograficznej, których często nie można ominąć, zagrożenia w tym względzie mogą pochodzić z nadmiernego rozwoju obszarów metropolitalnych oraz z rozwoju typu monokulturowego.

Procesy adaptacji i absorpcji, jako procesy o charakterze uniwersalnym, również uniwersalnie mają wymiar przestrzenny. W Unii Europejskiej od dawna już do kwestii przestrzennego zagospodarowania, w intencji wyrównywania regionalnych szans rozwoju – oczywiście zawsze zróżnicowanych – przywiązuje się wielką wagę, czego dowodem są stale masywne zasilenia finansowe polityki regionalnej. Działalność ta z natury rzeczy jest sprzężona z problematyką ochrony i odbudowy środowiska naturalnego, które bez dokładnej konkretnej konotacji przestrzennej byłaby w ogóle bezprzedmiotowa. Także realizacja zasady swobodnego przepływu czynników produkcji na terytorium Unii, co powoduje częste zmiany lokalizacji obiektów kapitału trwałego oraz zmiany w sieci osiedleńczej wywołuje stałą koncentrację uwagi na problematyce przestrzennego zagospodarowania. Zmiany takie są przecież i powodem i motywem permanentnych procesów adaptacji i absorpcji.

Procesy te, jak wiadomo, przebiegają zarówno w relacjach między państwami, wewnętrz nich – między regionami oraz między regionami graniczącymi ze sobą państw. Idea i instytucja Euroregionów jest pomyślana jako ich dźwignia i taką rolę faktycznie one pełnią, jakkolwiek dla powolnego tempa ich wewnętrznej integracji, różnych ciągle istniejących przeszkołów formalnych, często dość obojętnego do nich stosunku społeczności lokalnych oraz niezbyt energicznego działania rządów, efekty są tymczasem raczej skromne. Co prawda, pośród wielu wizji przyszłego kształtu zintegrowanej Europy występuje także wizja Europy Regionów, ale konkuruje ona niezbyt mocno z innymi wizjami. Nie można tej sytuacji uznać za pomyślną z punktu widzenia postę-

pów integracji, a ponadto świadczy ona o tym, że skądinąd mocno akcentowana w Unii zasada subsydiarności nie jest ani w pełni rozumiana, ani realizowana.

Adaptacje i absorpcje są oczywiście procesami wielowarstwowymi, ale – jak się zdaje – najbardziej płynnie (choć nie najbardziej spektakularnie) owo cują na poziomach regionalnym i lokalnym. Względnie powolne ich tempo, jeśli przebiegają spontanicznie jest i może być znacznie przyspieszone przez przedsięwzięcia restrukturyzacyjne na większa skalę (likwidacja obiektów, powstawanie obiektów nowych).

Przestrzenny wymiar adaptacji i absorpcji ma szczególnie duże znaczenie na obszarach o gęstym zaludnieniu i o wysokim stopniu urbanizacji, wtedy bowiem nabierają ostrości zarówno problemy stanu środowiska naturalnego, jak i terytoria o przeznaczeniu rekreacyjnym. Takie są właśnie właściwości Europy, w tym Polski. Adaptacje w takim wypadku oznaczają także wyodrębnianie odpowiednich terytoriów dla specyficznych celów – np. właśnie rekreacyjnych i ekologicznych chronionych. Działania ekonomiczne – przywileje czy ograniczenia dla dobranych typów inwestowania – oznaczają właśnie wyrownywanie szans regionów pod względem poziomu dochodów mieszkańców oraz ogólnego stanu zaawansowania cywilizacyjnego.

Po tym względami niektóre regiony Polski mają przed sobą duże szanse rozwojowe, a ich wykorzystanie może się stać ważnym składkiem do podnoszenia jakości życia na całym kontynencie europejskim. Absorpcje okażą się tutaj skuteczne pod warunkiem przestrzegania standardów jakościowych w zakresie ochrony środowiska naturalnego oraz w zakresie usług w sferze rekreacji. Nie tylko, ale także powraca tu problematyka adaptacji i absorpcji w dziedzinie infrastruktury techniczno –ekonomicznej i społecznej.

Można chyba zasadnie przypuszczać, że mocne wprowadzenie tej problematyki do negocjacji akcesyjnych oraz uświadomienie ogromnych potencjalnych korzyści przez nią niesionych, może wydatnie wpływać na postawy obywateli krajów członkowskich Unii Europejskiej oraz krajów aspirujących do tego członkostwa. Obawy i uprzedzenia po obu stronach, a więc mentalna bariera adaptacji i absorpcji, wynikają przede wszystkim z niewiedzy i/lub niedocieniania faktycznego potencjału rozwojowego, a zwłaszcza z tego, że idea wzrostu zrównoważonego – przyjaznego środowisku naturalnemu człowieka, niestety z trudem toruje sobie drogę do powszechniej świadomości.

Na tle powyższych rozważań rysują się jeszcze dwa duże problemy w zakresie strategii i polityk rozwoju.

Problem pierwszy dotyczy przedziałów czasu oraz horyzontów czasu w których trwają procesy adaptacji i absorpcji. Z jednej strony same wymagania

akcesyjne wyznaczają przedziały czasu, w jakich kraj kandydujący do Unii ma spełnić minimum wymagań mieszkających się w Unijnej zasadzie spójności integrującego się układu. Towarzyszą temu określone dyspensy w postaci okresów przejściowych, co przecież sprawdza się do zrozumienia, że wiele aktów i czynności związanych z adaptacją i absorpcją nie może realizować się skokowo. Oznacza to jednak także, że wraz z akcesją procesy te nie mogą ustąpić; przeciwnie, byłoby to wbrew naturze procesu rozwoju. Różnica między adaptacjami i absorpcjami w okresie przed – akcesyjnym i po akcji będzie polegała na tym, że procesy w kraju przyjętym staną się częścią składową procesów dotyczących całej Unii. Dla nowego kraju czonkowskiego jest to bez żadnej przesady zwrot historyczny, tym bardziej, że dostosowania do trwających procesów globalizacyjnych w obrębie Unii czy poza nią oznacza sytuację dramatycznie różną. Wszystko to świadczy niezbicie o tym, że wejście do „rzeki integracji”, stwarza kategoryczny imperatyw myślenia i działania w kategoriach odległych horyzontów czasu – co nie wyklucza przecież odpowiedniego etapowania.

Problem drugi dotyczy formułowania strategii akcesyjnej, oczywiście jako komponentu ogólnej krajowej strategii rozwoju. Zręby takiej strategii w Polsce istnieją, ale aż nadto wiele przykładów wskazuje na to, że nie jest ona ani dostatecznie wszechstronna, ani dostatecznie wewnętrznie spójna. Nazbyt często rządowe ośrodkie decyzyjne mówiąc o absorpcji akcentują prawie wyłącznie absorpcję (i jej uwarunkowania dość wąsko pojęte) środków finansowych zasileń ze strony Unii Europejskiej, już otrzymywanych i oczekiwanych w przyszłości. Można także dostrzec inne akcenty, dotyczące innych dziedzin, ale raczej wyodrębniane z całością procesu.

Postulat sformułowania strategii zintegrowanej jest nie tylko postulatem skuteczności przedsięwzięć, ale także postulatem przełamywania mentalnych barier i opórów – barier niedostatecznej wiedzy o szansach rozwojowych.

Są to jednak tylko fragmenty całego problemu, który sięga daleko na osi czasu oraz głęboko przenika społeczną materię.

W ramach aspektów strukturalnych nastąpiło odwoływanie się do układu trzech sektorów, gdyż adaptacje i absorpcje nie zachodzą tu ani jednocześnie, ani symetrycznie. Jeśli do tego dodać rozbudowany obraz strukturalny – gałęziowy, branżowy, produktowy, przestrzenny, wyłania się z tego potrzeba:

- #zbudowania wieloletniego programu adaptacji i absorpcji,
- #identyfikującego właśnie różnice możliwego do osiągnięcia,
- #identyfikującego wąskie przekroje,
- #a zatem również nieuchronny brak symetrii przewidywanych zdarzeń.

Taki program, rodzaj dynamicznej mapy, pozwoliłby na bliższe poznanie tego, co zapewne osiągnąć można, polegając na spontanicznych silach rynku oraz tego, co będzie wymagało regulacji – i jakich, pobudzania – jakiego i to zarówno w skali krajowej, jak i w skali całej Unii Europejskiej. Całość bowiem takiego programowania dotyczy w równym stopniu krajów członkowskich Unii, krajów oczekujących na akcesję oraz Unii Europejskiej w ogóle.

Aleksander Łukaszewicz

Poland's Accession to the European Union: Adaptation and Absorption

I. Introduction

Poland's approaching integration with the European Union is accompanied by a busy schedule of accession talks and the need to close a large number of negotiation chapters. As integration draws near, well-rounded adaptation efforts are urgently needed.

Accession is a complicated process on all counts. Meeting EU conditions requires concerted efforts for successful economic, social, institutional and cultural adaptation. Under any other conditions, these changes would probably be much slower. With accession around the corner, most of them boil down to catching up with the mainstream of modern civilization, which the European Union is co-shaping.

Poland's adaptation efforts have been described in length. They have generated many comments, disputes and emotion. The following text attempts to order these processes from the perspective of the general rules governing socioeconomic development.

Socioeconomic development has always been inseparable from changes in the social and international division of labor, which--in a feedback manner--have always been both a creative force and the result of technological progress. These processes have proceeded at various speeds in various territories and

economies. They have been determined by both natural conditions and choices made by individuals, social groups and polities. They have also been motivated by the expected comparative and competitive advantages. Given the increasingly complicated networks of the social and international division of labor, individual components of the domestic and world economies will unavoidably undergo mutual adaptation. This also means an interflow of political, organizational, consumption, institutional, technological and cultural patterns – in other words, their absorption.

At first glance, all this seems obvious, but a deeper analysis requires a rational and efficient “operationalization” of activities. Rationality and efficiency are a *sine qua non* condition, especially when adaptation and absorption are concentrated in a short period of time. The history of European integration is full of examples and arguments confirming this statement, particularly since the inception of the European Union. An additional problem is that the EU candidate countries from Central Europe, including Poland, display greater development disparities than those known to European integration in the past. This is the main reason why the characteristics of adaptation and absorption require deeper consideration.

The interdependence and co-determination of the components of reality is a basic feature of holistic methodology and the main pillar of system analysis. These components must constantly adjust to one another in the course of development, thereby undergoing *mutual adaptation*. One of the chief forms and ways of adaptation is reciprocity in the penetration of characteristics and properties of the adapting individual systems (economic units and national economies), hence their *absorption*. As a result, individual parts of the whole produce families, groups and classes of phenomena that are distinguishable by their dominating characteristics.

Since the emergence of the world economy in the second half of the 19th century, the international division of labor and its changes have imparted new dimensions to and elevated adaptation and absorption to a supranational level. The closely interrelated processes of the national and international division of labor necessitated and promoted a transfer of technological and organizational innovations. These circumstances, along with others, permit (though not necessarily determine) the economic development of various countries to attain an equalized level. Despite the many obstacles and limitations, they also contribute to the universality of certain production, consumption and organization patterns. The transfer of these patterns is usually accompanied by the mutual structural adaptation of national economies, chiefly by strengthening and deepening their complementarity.

All these circumstances taken together produce the material basis for integration within continents and continental subregions. This, in turn, is the main form and principal symptom of the current integration of the world economy, which nowadays takes the shape of globalization.

Adaptation and absorption have their objective and subjective nature: material, institutional and mental. Regardless of the degree of freedom in selecting the direction and type of these processes, adaptation and absorption are always accompanied by an act of will, by individual or collective decision. Since they usually appear as serial phenomena occurring over long time periods, these decisions (especially collective ones) are strategic in nature. They mainly involve politics, but also large economic units and corporations.

Even though adaptation and absorption are neither identical nor substitutive they are considered next to each other here. The adaptation of a given economic unit (irrespective of its scale) to new conditions, which always means a new form and manner of reaction by its environment, is always followed by the absorption of various patterns of activity, which are either produced autonomously or transferred from the outside. This signifies the elimination of certain elements of the unit (e.g. fixed assets, changes in employment and its structure, changes in the regional location of activity as well as economic relations and proportions of activated resources) and the introduction of new elements. Thus there are phenomena of a different scale and range of structural changes that are only quantitative or both quantitative and qualitative, changes that are either gradual and slow or sudden changes that occur by leaps and bounds.

Thus adaptive processes signify, above all, a mutual structural adaptation of interrelated units and organisms, while absorptive processes signify the transmission of characteristics and properties of socioeconomic processes from the units and organisms which had attained them earlier to those which have matured later [1] These features and properties are technological and organizational patterns, rules of the game within a given economic organism (always institutionally authorized) as well as broadly-understood patterns of consumption, culture and habits.

By all means, *adaptation is not identical with absorption, albeit both phenomena either induce or terminate each other in the chain of interactions in time and space*. If one of the systems is relatively autonomous and the other relatively subordinated (in the sense of taking from the first the necessary goods, services, information and patterns), then the first system can be labeled as an initiator (let alone a pattern) of changes. It emits information, in a way inducing the adaptation of the second system. If the latter's absorptive capacity is sufficient, i.e. the capacity to relatively efficiently adapt itself to the first

system, then some distortions in the equilibrium of the first system will result in the adaptation processes in the second system. In such a case, absorption is a sine qua non condition of adaptation. Needless to say, the direction of changes can become either positive or negative due to the cyclical developments inherent in the market economy.

The interrelated systems can remain in a situation in which one of them can be called active and the other passive, and therefore adaptation and absorption can also be either active or passive--obviously, in relative terms and with respect to the definitive time spans.

Passivity boils down to limited absorptive capabilities in economic, technological, organizational, institutional, social, cultural and habitual terms. In such a situation, impulses flowing from the active system (pattern in dynamics) will encounter the absorptive barriers of the passive system, and the initially positive feedback will dwindle and in extreme cases disappear altogether. The reverse also holds true. If the impulses flowing from the active system can increase the absorptive capacity of the initially passive system, that is when the latter will strive consistently to assume an active position through its adaptive and absorptive efforts, the positive feedback of the two systems will strengthen (synergetic effect). In other words, the initially passive system (e.g. less developed and structurally poorer than the active one) should have a certain strategy of action supported by the aim-oriented allocation even of its modest resources, thence be aware of his objective function (or rather a hierarchy of many objective functions). The strategy should be aimed, in the imaginable time horizon, at the achievement of a fully active position toward the environment of other systems. It does assume deploying adaptive possibilities and absorptive capabilities as well. Obviously, against the background of the constantly changing international division of labor, a *system capable of an efficient absorption of all convenient innovations becomes at the same time capable of emitting into the environment innovations generated by itself. In such a situation, this system may be labeled as the one capable of active absorption.*

Against this background, the question is whether adaptation and absorption processes are spontaneous or regulated. The economic history of the past several centuries clearly betrays a combination of these features, in various proportions and in different periods of development. Internationally, given the shaping of the world economy and globalization, it seems that spontaneity has prevailed, albeit many regulatory measures have also been applied. Along with the development of the capitalist market economy, international law has developed, and various long-term bilateral and multilateral treaties have been

concluded. A long list of rules has been compiled and approved by the United Nations. Major international institutions such as the International Monetary Fund, the World Bank and the World Trade Organization also continue their work. All these efforts have yielded a set of framework regulations and triggered an adaptive and absorptive evolution in the world.

The history of European integration and the track record of successfully completed projects--accompanied by those still in the planning stage--are proof that the spontaneous development of the market economy has been proceeding within an intricate framework of rules, many of them very precise and detailed. Transition in the postcommunist economies has apparently been managed by the relevant state authorities, with some participation and support from domestic and international organizations. Large international corporations (MNCs and TNCs) play a crucial role in shaping and developing the world economy today. They make their own strategic rules, yet they must comply with the provisions of national and international law.

Even though this picture is far from complete, it sufficiently confirms the combination of spontaneous and regulated activities as part of both country – and worldwide adaptation and absorption. A more precise picture of this combination could be obtained with regard to individual national economies or their regions within certain time spans. From this perspective, the authorities' plans for the future invite many questions and policy recommendations, which, however, should not be doctrinally petrified.

II. Structural aspects

Mutual adaptation between systems and absorptive transitions is determined by the structures making up these systems. They either result from the already existing complementary relations or create new ones. The flow of goods, services, money and information as well as international and interregional trade point to a dynamic nature of adaptation and absorption. This involves direct adjustment, and below, at the local level, international adjustment continues; yet this adjustment is indirect and derivative. It is not, however, a steady state since what is local at one time may become countrywide and/or international at other times. Economic activities characterized by what is called "bounded localization," connected with natural resources or the climatic conditioning of various kinds of production, are exceptional. These spheres are principally not losing their historical importance, but in the course of socioeconomic development, the dominance of adaptive and absorptive processes is constantly shifting towards activities of a relatively free localization.

The above-mentioned shift is a vivid result of the historical evolution in proportions between the first, second and third sectors. The problem, however, remains: in the first sector (mineral resources, agriculture, forestry and fisheries), with the increasing needs and competitive forces, there is a permanent pressure on adaptation and absorption, notwithstanding the fact that the sector's adaptive and absorptive capacities are lower than those of other sectors (one cannot forget the higher-than-average capital output ratio in this realm at this point). Consequently, in general, adaptation and absorption are proceeding rather sluggishly here. There exist, obviously, cases of jumpy events. All that provides a solid basis for strategy and policy formation and fairly distinctly points to their time horizons.

In relations between Poland and the EU, adjustment in the first sector is underway and is expected to continue in the future. The extraction of mineral resources will not make Poland a European basin of raw materials, but the Polish resources are more than sufficient for domestic demand. Mining output in Poland has gradually been adjusted to domestic demand, and EU accession will make it necessary to adapt to the new needs. Meeting this objective is difficult, however, since the direction and type of technological progress are not known. Forecasts referring to energy output, due to the substitution of coal by oil and natural gas and stricter environmental standards, are also burdened with uncertainty. This is just one of many examples proving that none of the adaptation processes can be completed in the institutionally set period.

Absorptive processes in this area face high running challenges, both in active and passive terms. Most of all, they refer to the absorption of technological innovations and environmental protection methods and technologies. It is an area where Poland's capacity for shaping patterns for the European Union as a whole is worth emphasizing. The aim here is to skillfully use this potential to strengthen the country's comparative and competitive advantages.

A much more complicated situation concerns the part of the first sector embracing forestry, fisheries and, first of all, agriculture. If confronted with the EU, development disparities are the greatest in the agrarian realm (ownership relations, the size of farms) and in the productive and technological sphere.

Adaptation in agriculture, which represents the most difficult chapter in the ongoing accession negotiations, requires a dramatic shift from passive to active absorption position. This primarily applies to the agrarian structure rather than production and technology.

Poland's own models in areas such as organic farming should not be underestimated, even though EU competition is increasingly stiffer in this area. It is rather universally known that restructuring in Polish agriculture calls for

an increase in both the inherent capital accumulation potential and investment. In addition, substantial and lasting financial support is needed from both domestic and EU sources. In this realm, a mounting social problem involves the outflow of several million people from agriculture, posing a skill barrier and a mental challenge to adaptation and absorption.

EU agriculture reveals several different "models" depending on natural conditions. Adaptation is taking place within this framework (which does not mean that some general features of European agriculture can be neglected here). EU farmers constantly produce large export surpluses, so the inclusion of Polish agriculture will result in additional supplies. However, in order to participate in the exportation of EU agricultural produce, Poland needs to meet high-quality standards, which again leads to the problem of absorption.

Adaptation of Polish agriculture to EU organizational and market conditions requires a proper assessment of its production capacity and an ability to adapt supply to demand. This problem has got two layers: the size of the EU market and the size of the domestic market. Both of them depend on changes in the purchasing power of potential buyers and the structure of demand. Market mechanisms will always play an important regulatory role here, but they have to be supported by appropriate institutional regulations, both international and domestic. The eternal agrarian problem is that, particularly in this realm, adaptation and absorption are intertwined with spontaneous forces and regulatory acts of institutional will. Proportions of these factors can vary in individual historical periods, but they cannot substitute one another. Nobody in the world is a slave of the market "theology" in this area.

The absorptive problems of agriculture are strongly connected with the information infrastructure of the country and the efficient functioning of the administrative, banking and financial systems. EU financial assistance directed to agricultural output and rural areas must be accompanied by absorption compatible with the intentional appropriation of these financial inflows. This, in turn, for the sake of due control, requires relevant computerization arrangements. Since financial assistance from the Union is usually supplemented by domestic sources for the majority of projects, domestic financial, investment and organizational efforts require surmounting mental barriers, in addition to perfecting the activities of the administrative apparatus, securing a smooth flow of financial streams and efficiently preparing development projects. All that proves that efficiency in inspiring and regulating the absorptive capacities apparently calls for creating these capacities. A proper appreciation of these principles at the central decision-making level is doomed to failure unless it is adequate to appreciation at the local level.

While the scope of adaptation and absorption regulations (decreed by both the national states and EU authorities) relating to the first sector is broad and detailed, the second sector, manufacturing, offers much more maneuvering room for market forces. Therefore the results of market competition are much greater there.

The more stringent environmental standards and antimonopolistic rules, coupled with trade code norms and regional development policies, create a framework for the functioning of market forces. However, they fail to deal with one important problem: the operations and interests of oligopolies and multinational corporations (MNCs and TNCs) are often global in nature. Oligopoly strategies are autonomous yet concordant with the requirements of EU institutions and member countries. This involves the collision-free content of the strategy in the face of the interests of all the parties involved. The frequent practice of bypassing antimonopolistic laws by multinationals through various strategic alliances (even among competing corporations) offers ample room for allocation. This undermines the strategic objectives of the Union and its member countries. In many cases, the freedom of market competition becomes quite formal; adaptation and absorption in the second and third sectors remain under the growing pressure and impact of corporate decisions. These decisions are more often than not harmonized with one another and made beyond the jurisdiction of the Union and its member countries, complying only with the very general framework of the legal system.

As times passes, these problems appear to be stronger for both the Union and its prospective member countries. Attempts by the EU and its member states to indirectly influence the allocation endeavors of large corporations--using economic measures--are rather difficult and limited, especially as MNC decision-making bodies are in many cases located outside the Union, and the supposed supranational character of these corporations is often questionable. Whatever is difficult for the Union as an organization is even more difficult for the less developed and poorer countries such as Poland. The poorer countries striving for foreign direct investment (FDI) are rarely able to exert a tangible impact on the type of these investments and their technological level. This particularly holds true for those sectors of the national economy which may become active absorptively in the future. These mainly include high-tech sectors in which large corporations retain their dominant positions, successfully defending their competitiveness. The EU's future heavily depends on when, if at all, the above-mentioned problems are solved. The Union is not separated from the rest of the world and faces adaptive and absorptive challenges as a whole.

Obviously, the situation in individual branches of the manufacturing sector varies. For example, in some branches with foreign capital involvement such as food processing, qualitative and sanitary standards--of critical importance to competitive strength and advantages derived from productivity and the level of output costs--as well as the available technology should easily meet the requirements of the competition. This could exemplify effective adaptation, but an active absorption opening the way for creating technological patterns has not been available here. Only the development of the R & D sector, solidly incorporated into the structure of the economy, would mean that corporate capital contributes to the making of a knowledge-based society. This would increase the potential of the economy and its adaptive and absorptive capacities. The connection with the country's efforts in education and research and the growth in the general level of skills is quite apparent here, but with a significant share of foreign capital in the overall economic potential. Employee adaptation (in terms of age, gender and skills) largely depends on corporate decisions and strategy.

These problems are important for both the countries aspiring to join the European Union and for the Union as a whole. *The Union's adaptive and absorptive capabilities, particularly in the contemporary global economy, depend upon its strategic autonomy vis-a-vis global corporations and also upon either harmonizing or even subordinating the corporate strategies to the Union's development strategy.* Such subordination, not excluding the juridical instruments, may first of all take shape of economic instruments powerful enough to exert due impact on their recipients. Quite obviously, the question here is whether, in the present circumstances of the high deregulation of the global economy, such an activity can be successful. If not, some kind of re-regulation--varying in strength--could eventually become necessary in some areas. One can assume against this background that the well-established indicative planning methods practiced for a long time in various countries worldwide may provide the necessary inspiration in the face of the above-mentioned challenges.

The service (third) sector plays a special and historically unprecedented role in the current adaptation and absorption processes. This sector has not only become dominant in developed economies, but is developing rapidly elsewhere. Thanks to the strong expansion of the media and the rapid growth of dense transportation and communication networks, societies' technological, organizational and consumption habits have become spatially transitory to an unprecedented degree. Participation in the worldwide flow of information or the lack of such participation has become a crucial condition for sharing the

outcomes of civilization's progress and helping shape the knowledge-based society.

Similar to other areas, symmetry between adaptation and absorption in this area depends to a large extent on the general level of civilizational advancement. The necessary absorption [2] requires the existence of an adequate financial basis, technical arrangements, logistic networks and relevant organizational experience. All this calls for rather big and expensive fixed capital investments. The demand for services depends on the purchasing power of users, which is also an absorption barrier. Moreover, users should be capable of absorption, numerous enough in the skill groups, and most importantly--aware of the reception need.

Illusions should be avoided that overcoming the adaptive and absorptive barriers--augmented by the above-mentioned asymmetry--within the third sector would be an easy task. Even in a nation characterized by a relatively high level of education and culture (as Poland), this does not smoothly translate into such patterns of production and organizational culture and social discipline that arise from the adaptation challenges.

III. The threshold periods

In the world's socioeconomic history, great periods of adaptation and absorption can be identified, and within these periods threshold periods can be classified. The duration of the latter has varied, yet over the past few centuries, these periods have grown shorter, even for countries labeled as backward. Actually, Poland is passing through such a threshold period in its efforts to enter the EU, and if it succeeds, this period should be as short as possible. This, however, means enhancing the adaptation and absorptive capacities. Augmenting these capacities will make it possible to attain an active absorption position, an innovative position enabling consistent active participation in the general technological and organizational progress as well as in solving the world's social problems. Obviously, this is an objective for more than one generation; therefore it is an objective of the highest rank.

Membership in the EU may contribute, though not automatically, to the facilitation and acceleration of these goals, yet under two principal conditions. The first refers to the transfer of technology accompanying FDI. Union membership should be conducive to this goal, but domestic policies should be aimed at selectively supporting such endeavors, particularly if domestic R & D capacity is strengthened. The second condition is the strongest possible domestic support of R & D, selective and realistic assessment of one's own possibilities and goals, and taking into account the Union's strategy in science

and technology. In other words, Poland should strive to secure permanent participation in relevant EU programs, especially as this can bring about an inflow of financial aid.

A threshold period can be related to both the national economy as a whole and individual regions. For each region, however, significant differences exist, leading to differences in the modes of action and their time horizons. The internally polarized structures (in the sense of deep differences in regional development and advancement in Poland's case) hamper adaptation measures against the external environment of the national economy. Under such circumstances, absorptivity and innovative buoyancy are rather limited.

Adaptation and absorption are both the result of and reason behind the complementarity of national economies and their components (regions), against the framework of the social and international division of labor. If this complementarity is insufficient, it hampers adaptation and absorption. There is a margin of tolerance under the impact of the growth rate. A relatively high growth rate concomitant to a differentiating economic structure contributes to narrowing such margins. It cannot, however, be dealt with without due attention paid to the time horizons, because the threshold period as a rule is a long-term one. Complementarity in strategy terms can be only reached in the long term. Generally speaking, *at the moment, particularly in the case of Polish accession to the EU, the sensitivity of complementary activities runs high, and this is also tantamount to adaptive sensitivity*. There are plenty of reasons behind that: the structural complexity of today's developed economies, the bulky character of large investment outlays (especially with respect to infrastructure), the technical precision of final-product components, organizational precision in technological processes, and dependence on information in economic processes--to name a few.

IV. The spatial development problem

Bottlenecks in development caused by shortages and gaps in infrastructure networks (as in Poland) may dramatically limit even significant absorptive capacities by hampering the mobility of labor. Similarly, a negative impact may be exerted by underdeveloped information networks. These networks should be developed in a manner adequate to both all other domestic components and the needs of European integration. Physiographic constraints notwithstanding (which can often be avoided), impediments may arise from either excessive metropolization sprawl or from monocultural type of development.

The universality of adaptation and absorption processes also refers to their spatial dimension. In the EU, regional development has long remained in the

center of attention, with a view to approaching equalized regional-development opportunities. Therefore regional policy enjoys considerable financial support. By the very nature, these activities are strictly intertwined with environmental protection and conservation. These policies would be completely useless if they were not combined with regional development policies. The free movement of factors of production throughout EU territory results in changes in fixed capital location and settlement, showing the significance of regional development. These changes are both a reason and motivation for permanent adaptive and absorptive processes.

These processes are taking place among and within states as interregional relations and relations between the neighboring regions of EU member countries. The idea and institution of Euroregions has been devised as a leverage in the integration process. However, the results of these efforts have been rather modest so far. Interregional integration has proceeded rather slowly because many formal constraints have not been removed, and local communities have not become sufficiently involved and interested in the process. Moreover, governmental attention has been far from satisfactory. Among the several visions of the EU after integration is the idea of a Europe of regions. However, this idea does not seem competitive with regard to other concepts and visions. From the perspective of the progress of integration, such a situation does not seem favorable. Besides it shows that the heavily promoted "subsidiarity principle" is not understood properly and has failed to materialize so far.

Adaptation and absorption are clearly multi-layer processes, but they seem to function most smoothly (though not necessarily spectacularly) on the regional and local levels. The relatively slow pace of these spontaneous processes can accelerate considerably if large-scale restructuring endeavors are undertaken (e.g. by phasing out some structures and establishing new ones).

The spatial dimension of adaptation and absorption is especially significant in densely populated and highly urbanized areas, because environmental and recreational factors come into play there. Poland is no exception in this respect; all of Europe faces the same problem. In this case, adaptation means choosing and securing areas for specific purposes with recreational and ecological considerations in mind. In such areas, economic activities, either privileged or limited and targeted at specific types of capital investment contribute to the equalization of regional chances in terms of the income levels of residents and the general level of development.

A look from this angle reveals that some regions in Poland have substantial opportunities for development. Tapping these opportunities may become an important contribution to the quality of life in all of Europe. However, in this

case, absorption depends on the observance of quality standards, both with respect to environmental protection and recreational services. This task is made difficult by various adaptation and absorption problems that recur in technical, economic and social infrastructure.

It can be rightly assumed that if these problems are addressed in the ongoing accession negotiations, and if the huge advantages they offer are understood properly, they cannot but influence the attitudes of the general public in both the Union and the candidate countries. Apprehension and prejudice on both sides, which pose a mental barrier to adaptation and absorption, arise mainly from ignorance and/or underestimation of the real development potential. But most of all, they are rooted in the fact that the idea of sustainable growth is paving its way to the universal consciousness in such a painstaking manner.

Against the background of these considerations, two important problems arise in connection with the development strategy and policies.

The first refers to the time frame and horizons of adaptation and absorption. The accession requirements themselves set the time frame for the candidate countries to meet minimal conditions determined by the Union's cohesion principles. These are accompanied by dispensation periods, which boil down to understanding that many acts and activities linked with adaptation and absorption cannot be skipped. But this also means that these processes cannot be terminated after accession. Stopping them would run against the very nature of development. The difference between adaptation and absorption before and after accession will refer to the fact that these processes would become common for both the new member country and the Union. Without exaggeration, it can be said that for the member country it would mean a real historical turning point – especially as adaptation to globalization processes together with the Union and beyond it will bring about dramatic differences. Figuratively speaking, submersion into the "integration river" makes thinking and acting in terms of remote time horizons imperative. This, of course, also covers the phasing out of the process.

The second problem refers to the formulation of an accession strategy as a part and parcel of the general domestic development strategy. Some basic parts of it are already available in Poland, but too many examples prove that this strategy is neither comprehensive nor internally consistent. All too often the government's decision-making centers, when referring to absorption, exclusively emphasize the absorption of financial aid from the Union. Even then the conditioning of these activities is interpreted in too narrow a manner. The complexity of this process is still far from understood properly, while a frag-

mented approach is an apparent drawback for problems that reach very far on the time axis and deeply permeate the social organism.

A review of the structural aspects of the issue requires a sector approach, because adaptation and absorption in different sectors are neither simultaneous nor symmetrical. If the structural picture were drafted in a more detailed manner (i.e. involving branches, ranges of products and spatial factors), the following requirements would arise:

- formulation of a multi-layer program for adaptation and absorption;
- identification of the various possible rates of change;
- identification of possible bottlenecks;
- an assessment of the inevitable asymmetry of the expected events.

Such a program—a kind of dynamic mapping—would allow for a closer recognition of where and to what extent one can rely on spontaneous market forces, and where and to what extent some regulations and incentives are needed on both the domestic and EU level. This kind of programming is equally significant for the candidate countries and the Union as a whole.

A comprehensive strategy is needed to not only determine the efficiency of endeavors, but help overcome mental barriers stemming from insufficient knowledge about the development opportunities.

Footnotes

[1] There is some affinity with “demonstration” and “emulation,” yet adaptation and absorption permeate the socioeconomic system more deeply.

[2] Notably, in some cases, absorption concerns negative or even pathological phenomena and attitudes—from the perspective of health, personal habits and so on. This, however, is a question of “filters,” which are always controversial and ambiguous.

Jerzy Kleer

Omówienie dyskusji

Nad referatami dyskutowano nie tylko merytorycznie – ale i wielostronnie. Jedne problemy poddano dość szczegółowej analizie, inne zostały ledwie nadgryzione. Taki już los konferencji obejmującej liczne a zarazem kontrowersyjne problemy.

W dyskusji uczestniczyło kilkanaście osób, przy czym niektórzy zabrali głos wielokrotnie. Zdecydowaliśmy przedstawić dyskusję w podziale na grupy problemowe. Podział ten był konieczny ze względów technicznych, oraz merytorycznych. Łatwiej bowiem uchwycić napięcia emocjonalne, temperaturę dyskusji, a przede wszystkim ukazać charakter i zakres kontrowersji. Wprawdzie na sali nie było przeciwników wejścia Polski do Unii Europejskiej, to jednak wcale nie oznaczało to, iż w odniesieniu do dyskutowanych problemów istniała pełna zgodność poglądów. Korzyścią z prezentacji dyskusji w podziale na grupy problemowe jest możliwość przedstawienia kwestii spornych w sposób bardziej rozbudowany. Oczywiście taki sposób prezentacji ma pewne wady polegające głównie na tym, że konkretne poglądy nie są przypisywane poszczególnym osobom, a pewne kwestie poruszone marginalnie zostają, sią rzeczy, pominięte. W dyskusji poruszono kilkadziesiąt tematów. Przedstawione zostaną te, które wzbudziły największe kontrowersje, bądź poświęcono im najwięcej uwagi.

1. Wejście do Unii Europejskiej

W prawdzie żaden z dyskutantów nie był przeciwny wejściu Polski do Unii Europejskiej, niemniej za kwestię sporną uznano czynniki jakie przesądzą o przyjęciu Polski do UE. Spór toczył się wokół dwóch kwestii: po pierwsze: jakie czynniki odegrają decydującą rolę przy przyjęciu Polski do UE oraz – po drugie: kto i w jakim stopniu na przyjęciu tym skorzysta.

W sprawie czynników przesądzających o przyjęciu Polski do Unii Europejskiej w dyskusji podkreślono, że jakkolwiek uzgadnianie i zamknięcie poszczególnych rozdziałów jest zadaniem ważnym, bowiem w jakimś stopniu stwarza po stronie kandydującego do UE świadomość potrzeby istotnych zmian w dotychczasowym ustroju społeczno-prawno-ekonomicznym – to jednak decydujące znaczenie będą miały (czy też będzie miała) decyzja polityczna ze strony Unii Europejskiej. Tak było w przeszłości i tak zapewne będzie z obecnymi kandydatami. Jest to tym bardziej prawdopodobne, że dystans ekonomiczny, stopień zróżnicowania świadomościowego, oraz dojrzałość gospodarki rynkowej kandydującej dziesiątki są większe w stosunku do ich średniej, czy przeciętnej w piętnastce, niż to było kiedykolwiek w przeszłości. Stąd też dostosowanie norm prawnych, rozwiazań instytucjonalnych oraz ilość i zakres okresów przejściowych dowodzi, że wejście do Unii Europejskiej nie będzie równoznaczne z możliwością w pełni normalnego funkcjonowania organizmów ekonomicznych poszczególnych kandydatów. Jeśli wymusza się na kandydatach zmiany w dotychczasowym ustroju prawno-instytucjonalnym, to raczej dla tego, by różnice między nowymi a starymi członkami nie były nazbyt duże przynajmniej w niektórych obszarach instytucjonalnych. Ale to jeszcze nie znaczy, że ustroj społeczno-ekonomiczny będzie odpowiadał wymogom UE i to nie tylko za sprawą przyjętych okresów przejściowych. Opierając się na istniejących prognozach i zakładając nawet najlepsze warunki rozwojowe – i tak potrzeba wielu dziesięcioleci szybkiej ekspansji gospodarczej, by obecni kandydaci zbliżyli się do średniego poziomu PKB na mieszkańców UE. Z tego punktu widzenia różnice są i w długim okresie pozostaną olbrzymie. Stąd też zasadna wydaje się hipoteza, że o przyjęciu do UE w pierwszej kolejności decydować będzie czynnik polityczny. Ma to zarówno dobre, jak i złe strony. Dobre strony polegają na tym, iż można pominąć niektóre obiektywne kryteria i miary jakie decydować powinny o przyjęciu do ugrupowania integracyjnego, ale również dobrze mogą przesądzić o tym, by nie zostać przyjętym. W tym kontekście podnoszono problem, kto w większym stopniu skorzysta na przyjęciu do Unii Europejskiej: ubiegający się o przyjęcie kandydaci, czy obecni członkowie UE. Kwestia ta wywołała znaczne kontrowersje częściowo wyni-

kające z nieporozumieniami, ale w pewnej mierze ukazała istniejące obawy, iż na rozszerzeniu bardziej skorzysta UE, aniżeli nowo przyjęci członkowie.

Wejście do Unii Europejskiej jest dla Polski wielką szansą ekonomiczną, polityczną, społeczną i cywilizacyjną. Ale to wcale nie znaczy, że po wejściu wszystkie zagrożenia, przeszkody, hamulce istniejące w gospodarce i społeczeństwie zostaną automatycznie usunięte. Nic takiego szybko i automatycznie nie będzie miało miejsca. Niemniej krajowi, który przyjęty zostanie do ugrupowania integracyjnego narzucony zostanie – raczej wcześniej, niż później – nowy, nieznany w przeszłości rytm rozwojowy, a także nowy system zachowań. Dzięki pomocy ze strony państw UE oraz obowiązującym rozwiązaniom integracyjnym, procesy dostosowawcze do dojrzalej gospodarki rynkowej będą przebiegały szybciej. W sporach na temat korzyści z wejścia do Unii Europejskiej zbyt rzadko pamiętamy o tym, że dopiero od kilkunastu lat tworzymy gospodarkę rynkową, że przeszłość zbyt silnie jeszcze uwiera. Zbyt często wiele rozwiazań ekonomicznych staramy się zrzuścić na barki państwa, podczas gdy powinny być one rozwijane przez poszczególnych obywateli, czy prywatne podmioty gospodarcze. Nadal jesteśmy przywiązani do rozwiazań koletywistycznych, zamiast indywidualistycznych.

Unia Europejska ma ułatwić szybsze przyswojenie zasad gospodarki rynkowej, z którą kraje postsocjalistyczne ciągle są jeszcze na bakier. Przy czym to także stało się przedmiotem ostrych sporów, choć większość dyskutantów podkreślała, że dla państw postsocjalistycznych znacznie bardziej korzystny w porównaniu z modelem amerykańskim jest europejski model gospodarki rynkowej. Mimo dokonujących się poważnych zmian modelu socjalno-ekonomicznego w Unii Europejskiej, polegających na ograniczaniu tzw. państwa dobrobytu, aspekty socjalne są znacznie bardziej rozwinięte niż w modelu amerykańskim.

Niektórzy z dyskutantów podkreślali, iż w przypadku Polski model amerykański, a w każdym razie jego niektóre cechy, zbyt szybko i zbyt głęboko zostały wdrożone we wstępnej fazie transformacji, wywołując nadmierną frustrację społeczną, doprowadzając jednocześnie do nadmiernego zróżnicowania dochodowego. Zwracano przy tym uwagę, że stopień zróżnicowania dochodowego w Polsce jest, po pierwsze, większy aniżeli w pozostałych państwach, a po wtóre, większy aniżeli w samej UE. Sądzono przy tym, że wejście Polski do UE może owo głębokie zróżnicowanie dochodowe społeczeństwa nieco złagodzić, a w każdym razie nie dopuścić do jego dalszego narastania.

Jednocześnie wskazywano, że korzyści z przystąpienia do Unii Europejskiej występują nie tylko po stronie krajów kandydujących, ale – jak dotąd – głównie po stronie Unii Europejskiej. Przede wszystkim zwracano uwagę na fakt, iż

z chwilą ukonstytuowania się UE w liczbie 25 państw powstanie wspólny rynek, liczący prawie pół miliarda osób – jeden wielki, otwarty rynek. I jak się podkreśla w UE, jego stworzenie jest największym, historycznym wyzwaniem Europy. I trzeba pamiętać, co również bardzo mocno podkreślano w dyskusji, że Unia Europejska nie jest instytucją charytatywną i już zaczęła korzystać z owego, jeszcze nie w pełni ukształtowanego, wspólnego rynku.

Jeden z dyskutantów wskazał, że w ostatnim dziesięcioleciu Polska na szansie powiązań z Unią Europejską więcej straciła aniżeli zyskała. Skumulowany deficit w obrotach handlowych wyniósł ok. 65 mld dol. a dopływ skumulowanych inwestycji bezpośrednich tylko 40 mld dol. Przyczyny tego stanu są różne, ale między innymi jest to związane z tym, że UE prowadzi politykę deprecjacji euro, a Polska aprecjacji złotówki. Jak będzie wyglądała przyszłość? Według prognoz niektórych ekonomistów obecny deficit obrotów bieżących krajów Europy centralnej i wschodniej z UE wynosi 25 mld dolarów, a po wejściu do ugrupowania integracyjnego może wzrosnąć nawet do 50 mld dol.

Penetracja importowa ze strony państw UE będzie większa, aniżeli obecnie. Takiej polityki nie wolno uprawiać długoterminowo. W tym celu należy zasadniczo zmienić politykę gospodarczą: z czysto rynkowej – na politykę wspomagającą polskie przedsiębiorstwa, dzięki stosowaniu systemowych ulg inwestycyjnych, jak np. w Finlandii.

Szansę wejścia do UE należy wykorzystać i ograniczyć koszty, bowiem przy tak dużych „nakładach”, jakie obecnie ponosi Polska korzyści mogą się okazać zbyt kosztowne.

Pogląd ten w tak skrajnej postaci spotkał się z krytyką. Podkreślano, że każde gwałtowne przedstawienie ekonomiczno – systemowe pociąga za sobą koszty, a daleko idące zmiany, jakie już nastąpiły w gospodarce polskiej byłyby niemożliwe bez szybkiej i daleko idącej reorientacji ekonomicznej na Zachód.

2. Dwie transformacje

W referatach a przede wszystkim w dyskusji podnoszono, iż Polska przechodzi dwie transformacje. Jedną: z gospodarki nakazowo – rozdzielczej do gospodarki rynkowej i drugą: do ugrupowania integracyjnego w Unii Europejskiej. Sugerowano, by pierwszą nazwać ustrojową a drugą – akcesyjną.

Teza (czy hipoteza) mówiąca o dwóch transformacjach została przez uczestników konferencji przyjęta nie tylko ze zrozumieniem ale, co najważniejsze, uznano ją za ważną hipotezę badawczą. Natomiast były już spory odnoszące

się do charakterystyki owych transformacji. W ich ogólnym ujęciu transformacje te można dosyć łatwo i ze znaczną precyzją opisać.

Celem pierwszej transformacji jest stworzenie gospodarki rynkowej i systemu demokratycznego; celem drugiej – dostosowanie gospodarki i społeczeństwa do wymogów Unii Europejskiej, organizmu zintegrowanego ekonomicznie, z brakiem granic, ze wspólną walutą, lecz z odrębnymi instytucjami politycznymi i rządami narodowymi.

Zjawiska te w warstwie praktycznej są już nieco rozpoznane, natomiast w warstwie teoretycznej analiza porównawcza dwóch transformacji wymaga jeszcze wyraźnie zdefiniowanych paradymatów, ukazujących podstawowe różnice charakteru mechanizmów przejścia, a także skutki ekonomiczne, społeczne i polityczne.

Dyskusja tocząca się wokół obu transformacji nie dała odpowiedzi na wszystkie wspomniane kwestie, niemniej kilka ważnych wątków zostało w niej odnotowanych.

Wątek pierwszy: przejście z gospodarki nakazowo-rozdzielczej do gospodarki rynkowej spowodowało pojawienie się dwóch grup społecznych, określanych w języku socjologicznym grupa wygranych i grupa przegranych. Również wszyscy są zgodni, że takie grupy istnieją, jakkolwiek w opisie owych grup istnieją między naukowcami różnice. Co ważniejsze, ich istnienie nie dotyczy tylko wstępnego okresu pierwszej transformacji, ale i całej dotychczasowej fazy. Przy czym zjawisko to ma miejsce nie tylko w Polsce, ale i w pozostałych krajach, chociaż proporcje między tymi grupami w poszczególnych państwach są zapewne różne. Transformacja rynkowa, zwłaszcza dokonująca się w przyśpieszonym tempie, siłą rzeczy „produkuje” na dużą skalę wygranych i przegranych. Dzieje się to w warunkach, gdy reguły gry nie są tak do końca jasne, stąd też trudno się dziwić, że osąd moralny tego procesu nie jest pozytywny. Można się wprawdzie spierać, czy przyśpieszone i bardzo silne zróżnicowanie dochodowe społeczeństwa było konieczne, przynajmniej na taką skalę, ale wątpliwe jest by można było temu zapobiec. W drugiej transformacji również pojawia się możliwość powtórki tego zjawiska, chociaż w innych nieco warunkach i przy innych mechanizmach. W związku z tym należałoby odpowiedzieć na co najmniej dwa pytania: czy przy wejściu do ugrupowania integracyjnego pojawi się nowy podział na wygranych i przegranych, czy też dotyczyć będzie głównie tych, których dotknęło to już przy okazji transformacji rynkowej. Gdyby tak miało się stać – mogłoby to stworzyć niebezpieczną mieszkankę wybuchową. Rozpatrując i analizując sytuację polską, takie niebezpieczeństwo istnieje, a nawet narasta. Elity polityczne muszą

być świadome tego niebezpieczeństwa, bowiem mogłyby to zminimalizować korzyści płynące z wejścia do UE.

Kwestia druga ma inny charakter. Podział społeczeństwa na przegranych i wygranych był, jak się wydaje, funkcją trzech różnych czynników. Po pierwsze: czasu, tzn. szybkiego dokonania przemiany, być może zbyt szybkiego, jak na stopień dojrzałości społeczeństwa. Po drugie: przyjętej opcji neoliberalnej w tworzeniu gospodarki rynkowej, dla której czas był czynnikiem limitującym efektywność ekonomiczną przemian rynkowych; synonimem tej opcji była wypowiedź jednego z ministrów pierwszego rządu postkomunistycznego: „najlepszą polityką gospodarczą jest brak jakiekolwiek polityki”. Po trzecie wreszcie: szczególnej roli związków zawodowych reprezentujących nie tylko interesy pracowników, ale i siłę polityczną.

Zarysowany w dyskusji wątek drugi dotyczył różnic w charakterze rynku w Unii Europejskiej i w Polsce. Jeden z dyskutantów sformułował to następującymi: „podstawową różnicę w transformacji ustrojowej w porównaniu z transformacją akcesyjną należy upatrywać w tym, że ta pierwsza, przynajmniej na gruncie polskim, charakteryzowała się przejściem z gospodarki niedoboru w „ostrą chorobę neoliberalną”. Ten neoliberalny sposób myślenia nadal dominuje, przynajmniej w niektórych kręgach opiniotwórczych, natomiast Europa zachodnia z tej thatcherowskiej choroby już się wyleczyła. Obowiązuje w niej myślenie w kategoriach aktywnej strategii prorynkowej. Dyskusje prowadzone w Brukseli, o których poinformował jeden z uczestników konferencji, dotyczą następującej kwestii: siły rynkowe są w stanie zapewnić równoważenie rynku, a zatem także w miarę optymalną alokację zasobów w skali lokalnej i to jedynie w krótkim okresie. Natomiast nowe zjawiska pojawiające się lawinowo na rynku, jak np. powstanie telefonii komórkowej, rozwiązywane są już nie przez wolne siły rynkowe tylko przez monopol. Ale z tak kształtowanych procesów mogą powstać różne zniekształcenia, z którymi sam rynek sobie nie poradzi. Należy również pamiętać o tym, że wielkie koncerny szerzą argumentami neoliberalnymi wtedy, gdy odpowiada to ich interesowi, natomiast w swej indywidualnej strategii ograniczają wolne siły rynku.

W tym kontekście należy zwrócić uwagę na to, że w tej drugiej transformacji konieczne jest uruchomienie sił, które w dotychczasowym rozwoju były w stopniu niedostatecznym wykorzystywane w Polsce oraz w Unii Europejskiej. Chodzi tu o sektor naukowo – badawczy B+R. Jest to niezbędne również dlatego, że konkurencyjność Europy wobec USA, jeśli nawet nie spada, to na pewno nie się zwiększa. Deklaracja barcelońska podkreśla, że w 2010 r. wszystkie kraje Europy powinny przeznaczyć na ten sektor średnio 3 proc. PKB. Obecnie nakłady te nie przekraczają 1,8 proc., zaś w Polsce są poniżej

0,7 proc. Wszystkie dotychczasowe programy badawcze zostały skreślone. Stało się tak – jak podkreślali dyskutanci – na fali neoliberalizmu. Do tego typu programów badawczych należy powrócić, bowiem bez nich, bez efektów z nich płynących – nie będziemy w tym zakresie liczyć się w Unii Europejskiej. W tym kontekście sformułowano następującą tezę: w drugiej transformacji nie można kontynuować dotychczasowych strategii w zakresie sektora B+R.

Wątek trzeci dotyczył elit politycznych. W dyskusji podkreślano, że problem wygranych i przegranych dotyczy nie tylko warunków ekonomicznych i życiowych społeczeństwa, ale odnosi się także do elit politycznych. Znaczy to, że przegrywają nie tylko obywatele ale również politycy. Sens owej przegranej i wygranej jest oczywiście różny i to w dwóchaktem tego słowa znaczeniu. W społeczeństwie demokratycznym, a w każdym razie kształtującym zręby demokracji, obywatele mają wpływ na tworzenie się elit politycznych, jeśli nawet nie przemożny, to w każdym razie dość istotny; szczególnie tych elit, które przejmują władzę. Dzieje się to jednak w warunkach, gdy – po pierwsze – społeczeństwo jako całość nie opanowało jeszcze w sposób w miarę poprawny reguły gry systemu demokratycznego, po wtóre – zarówno partie polityczne, jak i politycy pojawiają się trochę z przypadku, trochę pod wpływem populistycznych hasel, trochę wskutek kontynuacji. Stąd też politycy działają na bazie intuicji, a trochę na zasadzie kopowania i imitacji wzorców z krajów demokratycznych, w niewielkim stopniu uwzględniając specyfikę kraju i warunki miejscowe. W większości ani partie, ani politycy nie mają zbyt dużego doświadczenia w zakresie funkcjonowania systemu demokratycznego. Popełniają liczne błędy, co jest rzeczą zrozumiałą, ale w warunkach niedostatecznego ukorzenienia się instytucji demokratycznych wielu z nich przegrywa, czy to przez głoszenie celów zbyt utopijnych, czy też nie odpowiadających większym grupom społecznym. Jest w związku z tym rzeczą zrozumiałą, że ogólna zasada wygranych i przegranych dotyczy także elit politycznych. Jest to już nie tyle hipoteza teoretyczna, lecz uogólnienie dotychczasowej praktyki.

W dyskusji podniesiono też inny, nieco bardziej praktyczny problem, wyrażając opinię, że elity polityczne w pierwszej transformacji w Polsce były lepsze, aniżeli elity, które uczestniczą, czy będą uczestniczyć w drugiej transformacji. Jest to zapewne hipoteza, którą trzeba będzie w przyszłości weryfikować. Można się tu pokusić o inną jeszcze hipotezę, że elity polityczne Unii Europejskiej w początkach pierwszej transformacji, w krajach postkomunistycznych były lepsze, mniej pragmatyczne, niż te rządzące obecnie.

3. Rynek a strategia rozwoju

Rola rynku oraz prowadzenie strategii rozwojowej przez państwo w ogólnym ujęciu zostały już wcześniej przedstawione. W dyskusji podniesiono jednak wiele szczegółowych wątków wymagających przynajmniej skrótowej prezentacji. Podstawową kwestią jest odpowiedź na pytanie: czy w okresie poakcyjnym powinniśmy realizować w polityce przemysłowej strategię kontynuacji, czy strategię zmiany. Zabierający w tej kwestii głos byli zdania, że istnieje potrzeba strategii zmiany. Jest to uwarunkowane tym, że przemysł polski w dziesięcioleciu poakcyjnym napotka na niezwykle trudne warunki działania. Wpływ będą na to miały następujące okoliczności: Polska będzie wchodziła do Unii Europejskiej z najbardziej przestarzałą strukturą przemysłową. W gałęziach skazanych na absolutny regres pracuje obecnie 16 proc. zatrudnionych w przemyśle, natomiast w Unii Europejskiej, według danych z 1995 r., tylko 3,8 proc. Jeśli przyjąć porównanie dotyczące wszystkich przemysłów nierożwojowych, to w Polsce jest w nich zatrudnione 43 proc., zaś w Unii Europejskiej 25 proc., natomiast w Stanach Zjednoczonych i Japonii od 10 do 12 proc. Można zatem stwierdzić, że w Polsce 43 proc. pracujących w przemyśle nie ma zawodu, który można określić jako perspektywiczny. Po wtóre, Polska ma znaczne nadwyżki produkcyjne w gałęziach przemysłu ciężkiego i w rolnictwie. A więc w dziedzinach, w których Unia Europejska jest prawie samowystarczalna. Współczynniki zależności importowej wynoszą w niej od 0 do 3 proc. W związku z tym należy wyzbyć się iluzji, że przy takiej strukturze przemysłowej można mieć tempo wzrostu 2–3-krotnie wyższe, aniżeli w Unii Europejskiej. Na czym ma więc polegać strategia zmiany? Przede wszystkim na tym, że w miejscu postępującej deindustrializacji Polsce potrzebna jest reindustrializacja. Głównym zadaniem byłaby reorientacja z polityki negatywnych dostosowań na politykę pozytywnych dostosowań. Istota takiej reorientacji jest odejście od ochrony gałęzi zagrożonych upadkiem, a taką była polityka ostatnich 13. lat, na rzecz tworzenia przemysłów pełniących korzystną rolę strukturotwórczą. Istota takiej polityki sprawdza się, po pierwsze, do znacznie szybszych zmian, aniżeli w minionym trzynastoleciu, po wtóre – w procesie tym należy wykorzystać nie tylko mechanizmy rynkowe, ale i doświadczenia takich państw jak Irlandia, Finlandia, czy Izrael, w których wykorzystano aktywną politykę strukturalną państwa. Wymaga to przemieszczenia zasobów kapitałowych, ludzkich, materialnych, uwiezionych w przemysłach nierożwojowych do dziedzin ekspansywnych. Aby jednak tak się stało konieczne jest rozwiązywanie kilku problemów. Przede wszystkim chodzi o stworzenie warunków dostosowawczych, zwłaszcza dostosowania przemysłu do cywilizacji informacyjnej; społeczeństwo ma w coraz większym

stopniu opierać swoje postępowanie na wiedzy. Polska znajduje się w najgorętszej sytuacji, wśród państw Europy środkowo-wschodniej. Aby dokonać zasadniczych zmian trzeba przeznaczać w długim okresie 15 proc. inwestycji na szeroko rozumiany sektor informatyczny. Zasadniczym zadaniem jest więc dokonanie istotnego postępu w technice, w zdolnościach konkurencyjnych, w wykształceniu i zmianach w systemie zachowań społeczeństwa. Tego wszystkiego sam rynek nie jest w stanie urzeczywistnić, przynajmniej w krótkim czasie. Według jednego z dyskutantów istnieją cztery obszary, w których zmiany mogą przyczynić się do złagodzenia barier rozwojowych. Pierwszy dotyczy przemysłu wysokiej techniki. Krajowe możliwości kapitałowe są ograniczone i to wymaga stworzenia odpowiednich zachęt dla kapitału zagranicznego. Dotychczasowa praktyka jest pod tym względem raczej mało zache- cająca. A przykład węgierski świadczy, że możliwości dogadania się z kapitałem zagranicznym istnieją. I nie tylko dlatego, że na Węgrzech bezpośrednie inwestycje zagraniczne są w przeliczeniu na mieszkańców prawie trzykrotnie wyższe, niż w Polsce, ale i przez fakt, że kapitał obcy zaangażował się silnie w gałęziach eksportowych. Ponad 70 proc. eksportu węgierskiego stanowią wyroby techniczne wysoko przetworzone, natomiast w Polsce ok. 15 proc. To m.in. dowodzi, że kapitał zagraniczny w przypadku różnych państw prowadzi odmienne strategie: bądź to opanowania rynku wewnętrznego, jak w Polsce, bądź forsowania eksportu, jak na Węgrzech. Pogląd taki nie został zaakceptowany przez niektórych dyskutantów, bowiem wskazywano, iż w takim kraju jak Polska, naturalną koleją rzeczy jest najpierw opanowanie rynku wewnętrznego, aby następnie forsować eksport.

Drugi obszar wiąże się z przemysłami tradycyjnymi, których produkty mają szansę na eksport. W tej dziedzinie zasadniczym wymogiem jest poprawa konkurencyjności. Podkreślano, że w tym celu można wykorzystać fundusze strukturalne z Unii Europejskiej. Niestety nasze zdolności są w tym zakresie absolutnie nie wystarczające.

Trzeci obszar wiąże się z intensywnym rozwojem dziedzin, które wprawdzie są w Polsce opóźnione w rozwoju, ale dzięki studiom nad przyszłością gospodarki światowej mamy rozeznanie o jakie dziedziny chodzi i gdzie należy angażować kapitały. Takich obszarów jest wiele, a co najmniej cztery obejmują przemysł: pierwszy to przemysł wysokiej techniki, drugi to produkcja i usługi związane z zagospodarowaniem wolnego czasu. Dotyczy to zarówno motoryzacji, przemysłu rozrywkowego, turystyki, gastronomii, służby zdrowia, ochrony środowiska. We wszystkich tych dziedzinach nowe technologie stwarzają olbrzymie możliwości rozwojowe. Ostatni wreszcie obszar wiąże się z eksportem dóbr przemysłowych. W tej dziedzinie mamy również cztery

ważne przemysły: motoryzacyjny, meblarski, owocowo-warzywny i odzieżowy. Eksport z tych przemysłów miał dotychczas charakter spontaniczny, nie mniej należy pamiętać, że róźnorakie wsparcia ze strony państwa byłyby niesłychanie korzystne dla ich ekspansji.

Problem wzajemnych relacji między państwem, a rynkiem, czy między spontanicznością procesów gospodarczych, a częściowym wpływaniem na ich kierunek obejmował jeden z najważniejszych wątków dyskusyjnych. Na wstępie należy podkreślić, że zwolenników pełnego interwenjonizmu wśród uczestników konferencji nie było, ale też zwolenników w pełni wolnego rynku było raczej niewielu.

Trzy kwestie, z obszernej dyskusji należy uwypuklić.

Pierwsza: podkreślano, że tradycyjne pojmowanie wzajemnych relacji między państwem, a rynkiem jest obecnie mało przydatne, głównie dlatego, że nastąpiły zasadnicze zmiany, zarówno w praktyce, jak i w nowych kierunkach teoretycznych. W praktyce – państwo w coraz większym stopniu odchodzi od bezpośredniego angażowania się w produkcję, czy bezpośrednie gospodarowanie na rzecz pośredniego wpływania na pożądane procesy rozwojowe. W teorii problem wzajemnych relacji między państwem, a rynkiem stał się bardziej skomplikowany, a to za sprawą co najmniej dwóch okoliczności: zakres, czy liczba czystych dóbr publicznych uległy powiększeniu i to – jak należy sądzić – jako zjawisko trwałe. Również integracja państwa wykracza już poza obszary związane z niesprawnością rynku – głównie, choć nie wyjątknie, za sprawą roli sektora B+R w rozwoju. Tu wąski rachunek ekonomiczny żadnego z istotnych problemów nie rozwiązuje. Konieczna jest strategia bardziej długookresowa, która prowadzi bądź państwo, bądź wielkie koncerny. Ani państwo, ani koncerny nie kierują się w tym zakresie wyłącznie logiką rynku.

Druga: zwracano uwagę, że w Unii Europejskiej, jakkolwiek ogranicza się niektóre dziedziny świadczeń socjalnych, to rola państwa nie maleje, lecz podlega przesunięciu na inne dziedziny takie jak np.: ochrona środowiska, edukacja, etc. Podkreślano również, że w USA, zwłaszcza, po 11 września, rola państwa wzrosła i raczej ma tendencję do rozszerzania się; temu zapewne będzie sprzyjać konieczność walki z wielkimi aferami największych spółek giełdowych.

Trzecia: gospodarka światowa, zwłaszcza państw najbardziej rozwiniętych, znajduje się w fazie głębokich przekształceń strukturalnych. Te zaś wymagają znacznie dłuższej perspektywy, aniżeli może wyznaczyć rynek. Stąd też pojawiają się, lub pojawić się muszą nowe funkcje, czy nowe zadania państwa. W państwach słabo rozwiniętych, których celem jest zmniejszanie dystansu

w stosunku do gospodarek bardziej rozwiniętych, aktywna strategia rozwojowa jest konieczna. Podkreślano, że szybkie zdynamizowanie tego typu gospodarki wyłącznie przez siły rynkowe jest skuteczne tylko w krótkim czasie.

4. Gospodarka dualna

Czym jest gospodarka dualna? Jakie pociąga za sobą konsekwencje w gospodarce i społeczeństwie? Jak szybko i czy rzeczywiście musi się ją likwidować? Czy można w pełni ją przezwyciężyć? Pytań takich i podobnych postawiono w trakcie konferencji wiele. Zacząć należy od definicji gospodarki dualnej. Jednak nie ma jednak, uniwersalnej definicji. Wynika to głównie stąd, że dualizm ma różne wymiary i różne zjawiska można pod to pojęcie podciągnąć. W dyskusji dominowały trzy ujęcia dualizmu gospodarki: Pierwsze ujęcie: iż jest to gospodarka, w której istnieją obszary rządzące się różnymi regulami gry. Jeśli mamy np. sektor, w którym obowiązują tylko rynkowe reguły gry oraz inny, w którym występują zarówno reguły gry rynkowe, jak i poza rynkowe – to niewątpliwie jest to gospodarka dualna. Drugie, w którym głównym kryterium dualizmu jest zróżnicowanie techniczno-gospodarcze i/lub społeczne. To znaczy, że występują głębokie różnice między poszczególnymi gałęziami, czy dziedzinami gospodarki. Jedne przedsiębiorstwa oparte są na nowoczesnej technice, inne na technice przestarzałej, mniej wydajnej i mniej efektywnej. Mamy wreszcie podział na obszary mniej i bardziej rozwinięte, w których rozpiętości ekonomiczne są znaczne a społeczności lokalne różnią się zarówno pod względem mentalności, jak i hierarchii wartości. Trzecie ujęcie uznaje, że dualizm jest przejawem patologii gospodarczej i społecznej.

Ważne jest wszakże nie tylko ogólne ujęcie dualizmu, bowiem, jak to przedstawiono w punkcie, drugim taki dualizm charakterystyczny jest dla wszystkich państw rozwiniętych, nie mówiąc już o państwach mniej zaawansowanych ekonomicznie i cywilizacyjnie. Problem dualizmu ma natomiast szczególnie cechy wyróżniające w państwach przechodzących transformacje, zwłaszcza, zaś w państwach przechodzących obie transformacje. W takich krajach dualizm stanowi poważne zagrożenie, zarówno ekonomiczne, jak i cywilizacyjne. W tym kontekście poddano dyskusji trzy kolejne istotne kwestie.

Nale ile dualizm gospodarki jest czynnikiem hamującym procesy transformacyjne, zarówno w pierwszej, jak i drugiej transformacji; jakie są mechanizmy zmniejszania, czy ograniczania dualności i wreszcie, czy zjawisko dualności ma charakter wyłącznie ekonomiczny, czy również społeczno – kulturowy.

Punktem wyjścia jest następująca hipoteza: jeśli gospodarka podzielona jest na kilka sektorów, które rządzi się różnymi regulami gry, to gospodarka taka nie może być w pełni efektywna ekonomicznie, bowiem kryteria efektywności są różnie i trudne, czy wręcz niemożliwe do ujęcia we wspólnym mianowniku. Hipoteza ta ma uniwersalny charakter i nie dotyczy wyłącznie gospodarek podlegających transformacji. Natomiast w przypadku państw podlegających transformacji systemowej problem ma już nieco inny charakter. Przechodzenie do gospodarki rynkowej nie jest procesem jednorazowym. Jest rozłożone w czasie z przyczyn, które w tym miejscu można pominać. Ale to oznacza, że przedsiębiorstwa analogiczne pod względem wytwórczości mogą w tym samym czasie i w tym samym miejscu rządzić się różnymi, bądź częściowo odmiennymi regulami gry. Dla jednych kryteria rynkowo – efektywnościowe będą rozstrzygające, a dla innych – nie. Tak się z reguły dzieje, gdy analizuje się sektor prywatno-rynkowy i sektor państwowego. Ten ostatni częściowo podlega regulom rynku, a częściowo jest z nich wyłączony. Sektor państwo w warunkach zagrożeń płynących ze strony rynku może liczyć na pomoc ze strony państwa jako instytucji politycznej, czy to przez anulowanie zobowiązań podatkowych, pomoc finansową, gwarancje kredytowe, itd. itp.

Czy istnieje jakieś racjonalne rozwiązanie w warunkach gospodarki dualnej? Odpowiedź na to pytanie nie jest i nie może być jednoznaczna. Dzieje się tak dlatego, że w dużym stopniu zależy od opcji ekonomiczno-ideologicznej. Dla zwolenników neoliberalizmu zasadniczym krokiem w ograniczeniu, czy wręcz likwidacji gospodarki dualnej jest szybka prywatyzacja sektora państwowego i maksymalne upowszechnienie zasad wolnego rynku. Zwolennicy bardziej pragmatycznej wizji wskazują na co najmniej trzy ograniczenia. Pierwszym jest tempo prywatyzacji w dużym stopniu zależne od struktury gospodarki, tzn. od tego, co przejęto po socjalizmie. Czy są to w przeważającym stopniu przedsiębiorstwa duże, czy małe. Jeśli dominowały duże – to wówczas tempo prywatyzacji jest z natury rzeczy wolniejsze, niż wówczas, gdy przeważały przedsiębiorstwa małe i średnie. Przy czym tempo w dużym stopniu zależy od modelu prywatyzacji: czy dominowała ścieżka kapitałowa, czy inne rozwiązania, w których bezpośrednio uczestniczyło społeczeństwo, a także w jakim stopniu kapitał zagraniczny uczestniczył w prywatyzacji, na ile gospodarka dysponowała kadra rozumującą zasady gospodarki rynkowej i na ile wykazywała się zdolnościami przedsiębiorczymi; wreszcie, czy kadra ta nastawiona była na szybkie, krótkookresowe zyski, czy też filozofia gospodarowania, jaka jej przyświecała miała długookresową perspektywę. Doświadczenia polskie są złożone. Nie wnikając w szczegóły, następujące czynniki przesądziły o powstaniu gospodarki dualnej:

1. Warunki wyjściowe dla prywatyzacji i ukształtowania w szybkim tempie dojrzałej gospodarki rynkowej były niekorzystne. Gospodarka polska, przy najmniej w przemyśle, charakteryzowała się znaczną liczbą dużych przedsiębiorstw, które skoncentrowane były w gałęziach nierożwojowych, o przestarzałej technice, dużym zatrudnieniu i nadmiernym wpływie politycznym związków zawodowych.

2. Prywatyzacja przedsiębiorstw, zwłaszcza większych, w której uczestniczył głównie kapitał krajowy, dowodzi, że efekty ekonomiczne w wielu przypadkach nie były lepsze od tych, jakie uzyskiwały przedsiębiorstwa, które pozostały w rękach państwa. Doświadczenie ostatnich lat daje na to liczne dowody. Natomiast kapitał zagraniczny ulokował się głównie w dziedzinach które w gospodarce socjalistycznej nie odgrywały większej roli: w bankowości, ubezpieczeniach, handlu hurtowym, mediach i niektórych gałęziach szeroko rozumianego przemysłu konsumpcyjnego. Jest zjawiskiem paradoksalnym, że choć sektor prywatny wytwarza wprawdzie prawie 2/3 PKB – to w dziedzinach mających wpływ na wytwarzanie dóbr trwałych postęp w zmniejszaniu dualnego charakteru gospodarki, zwłaszcza pod względem obowiązujących reguł gry, jest dość ograniczony. A poczynania dokonane w ostatnim okresie nie zapewniają ich ujednolicenia. Nie wiemy, czy przyspieszona realizacja drugiej transformacji zmniejszy zasadniczo dualny charakter gospodarki, bowiem wydłużenie różnych okresów przejściowych służy raczej jej utrzymaniu. Mechanizmy zmierzające do likwidacji dualizmu gospodarczego rozpatrywano nie tylko w polskim kontekście. Zwróciono uwagę, że dualna gospodarka może mieć charakter skoncentrowany, tzn. obejmować pewne obszary zasadniczo różniące się od pozostałych; może mieć rozproszony charakter, tzn., że w różnych częściach gospodarki narodowej występują większe lub mniejsze „wyspy” rządzące się odmiennymi regulami gry. Trzy przykłady dotyczyły Polski, Niemiec i Włoch. Polską gospodarkę scharakteryzowano jako gospodarkę o rozproszonym dualizmie, tzn. takim, który występuje w każdej części kraju, w każdym większym regionie. Można w nich wyróżnić obszary, gdzie występują, czy wręcz dominują dualne reguły gry ekonomicznej. Wynika to głównie stąd, że udział zatrudnionych w rolnictwie jest wyjątkowo duży, jeden z największych w Europie i spośród państw kandydujących do UE. Przytaczająca liczba gospodarstw chłopskich ma w dużym stopniu naturalny charakter „wyciągających” w taki, czy inny sposób rękę do państwa i jego instytucji. Ale te odmienne reguły gry w jakim stopniu dotyczą również otoczenia rolnictwa, pośredników, małych miast, różnych form działalności gospodarczej. Z drugiej strony jest istniejąca jeszcze znaczna część dużych przedsiębiorstw państwowych, po części również sprywatyzowanych.

Paradoks rozproszonego dualizmu polega na pewnej łączności między małymi przedsiębiorstwami głównie (choćż nie wyłącznie) w rolnictwie – a wielkimi molochami w gałęziach nie rozwojowych – głównie, chociaż nie do końca państwowymi.

Drugi przykład dotyczy Niemiec wschodnich. Ma oczywiście inny charakter, aniżeli polski – godzi się zwrócić uwagę na trzy dość charakterystyczne okoliczności. Pierwsza i chyba najważniejsza, choć sama w sobie nie mająca nic wspólnego z dualizmem, wiąże się z narzuceniem Wschodnim Landom modelu społeczno-gospodarczego, obowiązującego w Republice Federalnej Niemiec. Przejęcie jakiegoś modelu rynkowego nie jest jeszcze dualizmem samo przez się. Dualizm natomiast pojawia się dopiero wówczas, gdy do takiej imitacji nie są przygotowane ani struktura gospodarcza, ani mentalność społeczna, ani tradycja – a model zostaje nasadzony w bardzo krótkim czasie. I to nie tylko przez nowe instytucje, nowe prawo, odmienne zasady postępowania, ale przez sposób jego tworzenia, zwłaszcza zaś przez model prywatyzacji. A także przez sposób zmniejszania dysproporcji społecznych i ekonomicznych za pośrednictwem transformacji netto kapitału ze środków publicznych, zarówno na cele restrukturyzacyjne, jak i przede wszystkim konsumpcyjne. Istota problemu sprawdza się przede wszystkim do kwestii, że zastosowane mechanizmy dostosowawcze gospodarki i społeczeństwa postsocjalistycznego do gospodarki rynkowej jak dotąd nie doprowadziły do sukcesu. Przyczyny są dość prozaiczne. Stworzenie efektywnego systemu ekonomicznego wymaga przede wszystkim rozwoju oddolnego, a nie tworzenia systemu odgórnie, nawet wspartego olbrzymimi transferami kapitałowymi. Ukorzenienie nowego systemu wymaga aktywnej działalności społeczeństwa we wszystkich dziedzinach. Według licznych sondaży, społeczeństwo Wschodnich Landów ciągle jeszcze nie czuje się dostatecznie związane z pozostałą częścią Niemiec. A taki właśnie stosunek świadczy o występowaniu dualizmu ekonomicznego i społecznego.

Przykład trzeci dotyczył Południowych Włoch. W dyskusji podkreślano, że Południowe Włochy, to jeden z tych regionów Europy Zachodniej, w którym znacznych różnic ekonomicznych i społecznych nie udało się przezwieczyć przez dziesięciolecia. Wprawdzie dla ich przewyciężenia wykorzystano różne mechanizmy, ale być może do tego typu dualizmu należy inaczej podchodzić i szukać odmiennych sposobów rozwiązania. Na konferencji wskazywano na przykład włoski jako zjawisko trwale, przynajmniej z punktu widzenia jednego, czy dwóch pokoleń.

Inny wątek dotyczący dualizmu przedstawiono w kontekście związków między integracją a globalizacją. Pytanie brzmiało: czy przy nakładaniu się

obu procesów powstaje gospodarka dualna, czy pojawia się zjawisko polaryzacji. Nakładanie się obu tych procesów prowadzi wprawdzie do polaryzacji będącej, jak twierdzono, warunkiem stabilizacji. Tworzą bowiem globalne instytucje finansowe, europejskie instytucje finansowe oraz lokalne instytucje finansowe, np. banki spółdzielcze. Jest to – jak wskazywano – proces absorpcji i adaptacji nowych tendencji rozwojowych. Natomiast gdy pojawia się dualizm – dochodzi do patologii, zaburzenia normalnych, pozytywnych procesów i następuje kumulacja procesów negatywnych. Takie zjawiska pojawiają się np. przy mikrofinansowaniu, które może przyjąć różne postaci. Dualizm występuje wówczas, gdy jedni chodzą po kredyt do banku, inni zaś korzystają z lombardu, szarej strefy, pośredników finansowych, którzy spłatę kredytów wymuszają siłą. Wówczas mamy do czynienia z podwójną gospodarką, sytuacją patologiczną, która należy zwalczać. Pogląd ten nie był w pełni akceptowany, uznano bowiem, że wpakowanie całej problematyki dualizmu do patologii, szarej strefy, działalności zbrodniowej jest nadmiernym uproszczeniem. Oznaczać by to mogło, że drobną gospodarkę chłopską należy uznać za zjawisko patologiczne. Można uznać ją jedynie w tym sensie, że rządy przez dziesięciolecia nie tworzyły warunków dla jej przekształcenia.

Inny wątek dotyczący dualizmu, bardziej ogólny, odniesiono do charakteru społeczeństwa. Jeden z dyskutantów twierdził, że w przypadku Polski dualizm ma głęboki charakter, dotyczy bowiem gospodarki, społeczeństwa, a nawet Kościoła, skoro np. różnice między arcybiskupem Życimskim a ojcem Rydzikiem są olbrzymie. Nie ma jednej Polski, w istocie istnieją dwie różne, mówiące odmiennymi językami, wyznające różne wartości, rządzące się różnymi regulami gry, etc.

Uogólniając zjawisko dualizmu – nie tylko w Polsce, ale i w Europie – można stwierdzić, że w istocie mamy dwa społeczeństwa: jedno skłonne do innowacji i drugie, mające awersję do procesów nowoczesnych. Jak ten dualizm przezwyciężyć? niestety – jak dotąd nie wiemy.

5. Małe i średnie przedsiębiorstwa

Dyskutanci podejmujący kwestię małych i średnich przedsiębiorstw byli zgodni, że jest to problematyka ważna zarówno dzisiaj, jak i po wejściu do UE. Jest ważna nie tylko dlatego, że znaczna część społeczeństwa pracuje w tym sektorze, ale i dlatego, że lagodzenie bezrobocia możliwe będzie dzięki rozwojowi, czy wręcz ekspansji tych właśnie przedsiębiorstw.

Problematyka małych i średnich przedsiębiorstw jest skomplikowana nie tylko praktycznie, ale i teoretycznie. Począwszy od kwestii definicyjnych, tzn.: czy zatrudnienie jest tu głównym kryterium, czy np. dochody netto nie powinny

być również uwzględnione. Ważnym kryterium definicyjnym jest również obszar działalności: czy jest nim rynek lokalny, czy też jakiś obszar rynku krajowego. A co z rynkiem zagranicznym, wszak małe i średnie przedsiębiorstwa wytwarzają i świadczą usługi również na rynkach zagranicznych. Czy konkurują tam z innymi przedsiębiorstwami, czy też próbują wejść i wchodzić w różne nisze, nie konfrontując się w walce konkurencyjnej. Kwestia konkurencji między małymi i średnimi przedsiębiorstwami, zarówno na rynku krajowym, jak i na rynkach zagranicznych, należała do najbardziej spornych, głównie dlatego, że wiedza o ich funkcjonowaniu jest ciągle bardzo ułomna. Wprawdzie coś nieco wiemy już o powstawaniu tego typu przedsiębiorstw, ale znacznie mniej o ich wypadaniu, bankructwach, etc. Statystyki niewiele o tym mówią. Jakie przyczyny przesądzają o bankructwie tych firm. Czy są nimi: brak dostępu do rynku kapitałowego, konkurencja supermarketów, czy innych wielkich firm, brak umiejętności poruszania się na rynku, zbyt powolna reakcja na zmieniający się popyt, ograniczona przedsiębiorczość.

Ponieważ upadek małych i średnich przedsiębiorstw, podobnie jak ich powstanie, ma charakter masowy (przy czym nie jest to specyfika tylko polska, lecz ma zakres uniwersalny) to kwestia lepszego rozpoznania tego zjawiska miałaby istotne znaczenie w podpowiadaniu polityki rządowi i jego instytucjom.

Cztery problemy szczegółowe były przedmiotem ostrych sporów.

Pierwszy problem dotyczył polityki krajowej wobec MSP. Wiadomo, że procesy polaryzacyjne są w tej grupie szczególnie duże. Wynika to przede wszystkim stąd, że grupa ta ma charakter bardzo niejednorodny. Należą do niej przedsiębiorstwa rodzinne, małe przedsiębiorstwa zatrudniające do 5 pracowników i tak dalej – aż do przedsiębiorstw średnich, liczących 100–200 pracowników, a według niektórych regulacji nawet do 500.

Czy polityka rządowa mająca na celu pomoc tej grupie przedsiębiorstw, ma być jednolita, czy też musi być zróżnicowana? I, co ważniejsze, której grupie przedsiębiorstw ma być w pierwszej kolejności zapewniona pomoc. Czy kryterium zatrudnienia ma odgrywać decydującą rolę, czy też charakter produkcji i/lub usług oferowanych na rynek krajowy, lub zagraniczny?

Drugi problem dotyczył MSP w Unii. Z wejściem Polski i pozostałych kandydatów do UE, założymy, że nastąpi to w 2004 lub w 2005 r., to dla pojawi się możliwość przenikania małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) na dylectech obce terytoria. Polskie przedsiębiorstwa będą mogły działać w Niemczech, czy Czechach, ale również przedsiębiorstwa niemieckie, czeskie, węgierskie, austriackie itd. będą miały podobne możliwości w Polsce. Nastąpi tu swoiste przenikanie obcych przedsiębiorstw do struktur narodowych. W ja-

kim stopniu narodowa polityka w stosunku do własnych przedsiębiorstw zostanie rozciągnięta na przedsiębiorstwa zagraniczne. Będą to wszak inne struktury i inny będzie charakter ich działalności w porównaniu z zagranicznymi inwestycjami bezpośrednimi. Nie można wykluczyć, że małe i średnie przedsiębiorstwa zagraniczne staną się poważnym konkurentem na rynku krajowym. Unia Europejska, jeśli nastąpi jej rozszerzenie, stanie się innym organizmem w porównaniu ze stanem obecnym. Sytuacja małych i średnich przedsiębiorstw zmieni się w większym stopniu, niż przedsiębiorstw dużych.

Trzeci problem sporny obejmował procesy dostosowawcze. Wprawdzie przed przystąpieniem do UE wszystkie kraje muszą przejść pewne procesy dostosowawcze, zwłaszcza w obrębie niektórych rozwiązań instytucjonalno-prawnych, natomiast w stosunku do małych i średnich przedsiębiorstw należy uwzględnić, to co jest formalnym i to, co jest rzeczywistym procesem dostosowawczym. Z doświadczeń Unii Europejskiej, a zwłaszcza takich państw jak Grecja, Hiszpania, czy Portugalia, wynika, że najpierw następuje formalne przygotowanie do obowiązujących reguł a dopiero później, w znacznie dłuższej perspektywie, zachodzi rzeczywiste dostosowanie. Z reguły dzieje się tak dlatego, że znaczna część MSP działa głównie na rynkach lokalnych, w stosunku do których owe ogólne reguły są, przynajmniej w początkowym okresie, mniej respektowane. Ma to zarówno dobre i złe strony. Dobre, bowiem nacisk procesów dostosowawczych nie jest zbyt silny, dzięki czemu część małych i średnich przedsiębiorstw ma możliwość rozłożenia tego procesu w czasie. Negatywną natomiast stroną jest to, że pojawienie się rzeczywistych zdolności konkurencyjnych, wykraczających poza rynek lokalny, trwa znacznie dłużej. A zatem konkurencja ze strony państw piętnastki, także tych małych i średnich przedsiębiorstw, może być silniejsza i doprowadzić do wypadnięcia znaczej części lokalnych przedsiębiorstw.

Czwartym spornym problemem było zjawisko przedsiębiorczości. Dotychczasowe doświadczenie transformacyjne dowodzi, że przedsiębiorczość w obszarze MSP, zwłaszcza w jej nowoczesnym rozumieniu, jest dość ograniczona. Wiąże się to głównie z tym, że wielu przedsiębiorstwom tego typu zasady i reguły rynku nie są dostatecznie dobrze znane. Znaczna część tych przedsiębiorstw działa na pograniczu szarej strefy. Wprawdzie transformacja w wielu przypadkach wyzwoliła cechy autentycznej przedsiębiorczości, ale nie jest to zjawisko zbyt powszechnie. Zetknięcie się z dojrzałą gospodarką rynkową, z jaką będziemy mieć do czynienia po wejściu do Unii może stworzyć dla ich dalszego rozwoju poważne ograniczenia.

6. Uwagi końcowe

Jak już we wstępnie zaznaczono, dyskusja była wielotorowa. W przedstawionej prezentacji niektóre wątki zostały pominięte, głównie dlatego, że stanowiły jedynie uwagi na marginesie innych kwestii. Nie znaczy to wcale, że są to problemy mało ważne. Niektóre z nich bez szczególnego omówienia zostały niżej wymienione.

1. Zjawisko imitacji, a zwłaszcza rola efektu naśladownictwa w rozwoju, głównie zaś pozytywne i negatywne jego właściwości.

2. Czy Polska rozwija się w tym samym kierunku co Europa Zachodnia i Unia Europejska; czy nie należy zastanowić się nad jakąś inną drogą rozwoju, a w każdym razie modyfikacją tej drogi, po jakiej rozwijają się rozwinięte kraje Europy?

3. Jaki jest wpływ na rozwój gospodarczo-społeczny procesów demograficznych w Unii Europejskiej, w Polsce, oraz w niektórych krajach kandydujących?

4. Problematyka dystansu dzielącego Polskę od krajów UE, nie tylko pod względem ekonomicznym i technicznym, ale i cywilizacyjnym. Jakie są tu możliwości i jakie ograniczenia w minimalizacji tych różnic?

5. Problemy zagrożenia Polski, podobnie jak i większości państw Europy Środkowo-wschodniej, związane z możliwością peryferyzacji wobec państwa UE, wynikającej ze słabych zdolności adaptacyjnych ekonomicznych i technicznych, ale głównie politycznych i kulturowych.

6. Konieczność zróżnicowanego podejścia do konkurencji międzynarodowej i konwergencji.

7. Czy przyszłość Europy, zwłaszcza Unii Europejskiej, należy do Europy regionów, czy do Europy państwa narodowych?

8. Znaczenie programów badawczych w rozwoju społeczno – cywilizacyjnym, ze szczególnym uwzględnieniem długookresowej perspektywy.

9. Rola rolniczej w Unii Europejskiej i w Polsce.

10. Rozwarstwienie społeczno-dochodowe w Polsce i w poszczególnych krajach Europy Środkowo-Wschodniej w porównaniu z Unią Europejską.

11. Czy istnieje możliwość ekspansji gospodarczej na rynki wschodnie, zwłaszcza na rynek rosyjski, ze strony Polski we współpracy z Niemcami?

Wniosek z prezentowanej dyskusji sprawdza się do stwierdzenia, że nierozstrzygniętych problemów teoretycznych mamy wiele, a praktycznych zagrożeń jest nadal bardzo dużo. Nie zmienia to zasadniczej tezy, że jedynym racjonalnym rozwiązaniem dla Polski jest wejście do Unii Europejskiej.

Jerzy Kleer

The papers discussed

Thirteen academics took part in a discussion dedicated to the papers making up this publication. The discussion was multi-faceted. It revolved around the subject matters of the papers and examined many related issues. Some problems were analyzed in detail, while others were only mentioned. Overall, the discussion covered a number of controversial problems.

Some participants took the floor many times. The following presentation of the discussion is divided into problem groups. Such a division is necessary for technical and professional reasons, making it easier to grasp the emotional tension, temperature of the discussion and above all to show the character and scope of the controversial issues.

Even though none of the participants opposed Polish accession to the European Union, this does not mean that the speakers were in full agreement with regard to the problems discussed. The division into problem groups makes it possible to present the disputed issues in greater detail.

Of course, such a method of presentation has drawbacks, chiefly that specific views are not attributed to individual speakers, and some issues that were mentioned only marginally must be omitted.

The discussion revolved around several dozen topics. The presentation below is limited to those which raised the greatest controversy or attracted the most attention.

1. EU accession

Even though none of the participants opposed Poland's bid to join the EU, they differed on the factors that will, in their opinion, determine Polish accession. The dispute revolved around two issues: first, the factors that will play a decisive role in Polish admission to the EU, and second, on who will benefit from accession and to what extent?

With regard to the factors determining Polish accession, the academics participating in the discussion agreed that clinching a deal with the EU in individual negotiation chapters is an important task. It makes the candidate countries aware of the need for major changes in their social, legal and economic systems. However, participants also agreed that the EU's political decision would play a decisive role in enlargement. Such was the case in the past, and the same will likely hold true for the current candidate countries. This is especially probable as the economic and mental differences among the 10 candidate countries—including those applying to the maturity of their market economies—are greater than at any time in the past, compared to both the average for these countries and the average for the 15 EU countries.

Legal and institutional adaptation, coupled with the number and scope of transition periods, show that accession will not be synonymous with the normal functioning of the economic systems of individual candidate countries. If the candidate countries are being forced to make changes to their current legal and institutional systems, this is largely to make sure that the differences between the new and old member countries are not excessive, at least in certain institutional areas. This does not necessarily mean, however, that their socioeconomic systems will meet EU requirements, even after the end of the adopted transition periods.

Given the current forecasts and assuming even the best possible conditions for development, it will take decades of rapid economic expansion for the current candidate countries to approach the average per capita GDP level in the EU. From this point of view, the differences will likely remain enormous in the long term.

Hence it seems justified to venture a hypothesis that admission to the EU will primarily be determined by political considerations. This is both good and bad. The advantage of this situation is based on the fact that the candidate countries can bypass some of the objective criteria and measures that would normally determine accession. In this context, participants in the debate raised the question of who would derive greater benefits from admission to the EU: the candidate countries or the current EU member states. This issue raised

considerable controversy and highlighted the existing worries that the EU could derive greater benefits from enlargement than the new member states.

EU membership is a great economic, political, social and cultural opportunity for Poland. But this does not mean that accession will automatically remove all the threats, obstacles and hurdles in the economy and social development. Nothing of this sort is likely to happen anytime soon. Adaptation will not be an automatic process. Still, sooner rather than later, the new member countries will face a new pace of development, unknown in the past, and a new system of behavior. Thanks to assistance from EU countries and the obligatory integration solutions, adaptation to mature market-economy standards will take place at a faster rate. In their disputes over the advantages of EU accession, Poles tend to forget that the Polish market economy is only a decade or so old. The past is still too vivid a memory. All too often, Poles expect the state to take care of many of their economic problems, which should normally be solved by individual citizens or private businesses. As a nation, Poles are still attached to collectivist rather than individualistic solutions.

EU membership is expected to facilitate faster adoption of the market economy rules with which postcommunist countries are still at odds. This too generated heated debate, even though most speakers agreed that the postcommunist countries in Europe should model themselves after the European market economy rather than its U.S. counterpart. Despite the major changes taking place in the EU socioeconomic model, based on limiting the role of the welfare state system, social aspects are still more developed in the EU than in the United States.

Some participants pointed out that, in Poland's case, the U.S. model, or at least some of its features, were copied and implemented too fast and too deeply in the initial stage of transition. This caused public frustration and contributed to excessive income differences. Speakers noted that income disparities in Poland are greater than in other candidate countries and greater than in the EU. At the same time, participants expressed the opinion that Polish entry into the EU may help offset these deep income disparities, or at least stop them from widening still further.

Moreover, participants opined that the advantages of accession apply not only to the candidate countries, but also the EU itself. Speakers noted that an enlarged EU, with 25 member countries, will constitute a common market of almost 500 million people. This will be a big, single and open market. According to announcements made in EU countries, building this market is the greatest historic challenge for Europe. It must be remembered, the academics

emphasized, that the EU is not a charitable institution and has already started taking advantage of this newly emerging market.

One participant said that, over the past decade, Poland has lost out rather than gained from its opportunity to join the EU. Poland's cumulative trade deficit is about \$65 billion, while cumulative foreign direct investment does not exceed \$40 billion. Various factors are to blame for this, but one of the main reasons is that the EU follows a policy oriented toward a depreciating euro, while Poland presses ahead with a policy calling for the appreciation of the złoty.

What will happen in the future? According to forecasts offered by some economists, the combined current-account deficit of the Central and Eastern European countries in trade with the EU may rise to \$50 billion after accession, from \$25 billion at the moment.

EU import penetration is also expected to increase. In response to this, Poland's economic policy should be reoriented from being purely market-targeted to one supporting Polish businesses through a system of investment breaks modeled after those used in Finland, for example.

The opportunity offered by accession needs to be taken advantage of, but costs should be reduced or the process may prove too expensive. The outlays in Poland at the moment are excessive, some academics argued.

This extreme opinion met with criticism. Most participants said that a rapid shift in the economic system involves costs, and the far-reaching changes that have already taken place in the Polish economy would have been impossible without a fast and far-reaching economic reorientation toward the West.

2. Two transitions

The authors of the papers and other participants in the discussion agreed that Poland is undergoing two transitions: one involving the move from the former command economy to democracy and a market economy, and the other concerned with accession to the EU. Participants suggested that the first transition should be called a system transition, and the second should be termed an accession transition.

The participants not only accepted the two-transitions thesis, but, most importantly, called it an important research hypothesis. However, there was some disagreement over the characteristics of these transitions. In their general sense, the transitions are quite easy to describe with sufficient precision.

The goal of the first transition is to create a market economy and a democratic system. The goal of the second transition, on the other hand, is to adapt the economy and society to the requirements of the EU as an economically

integrated group without borders, based on a single currency, but with separate political institutions and national governments.

While these developments have already manifested themselves in practice, in the realm of theory a comparative analysis of the two transitions still requires some clearly defined paradigms. This is necessary to show the basic differences between the character of the transition mechanisms and the economic, social and political consequences.

The debate on the two transitions failed to yield an answer to all of the above-mentioned issues. Still, several important issues were addressed.

The first issue is that the transition from the former command economy to a market economy has led to the emergence of two social groups, which are referred to in sociological terms as the groups of winners and losers. Although everyone agreed that such groups exist, researchers vary in their description of these groups. What's more, the existence of the groups applies to not only the preliminary period of the first transition, but the entire stage so far. At the same time, this trend is noted in not only Poland, but also other countries, though the proportions between these groups in individual countries are probably different. A market transition, especially one taking place at an accelerated rate, naturally "produces" winners and losers on a large scale. This takes place under conditions in which the rules of the game are not fully clear, and it is consequently difficult to be surprised that the moral assessment of this process is negative. Even though one may argue over whether or not the accelerated and strong income differentiation in society was necessary on such a large scale, it is doubtful if this process could have been prevented. In the second transition, a possibility exists that this trend could take place again, though under slightly different conditions and with different mechanisms.

It is necessary to answer at least two questions: Will there be a new division in Polish society into winners and losers after EU accession? Or will the negative outcome of the process chiefly apply to those who were already hurt during the market transition? If the latter were to be the case, it could create a dangerous and explosive mix. Such a danger exists and is even growing considering the reviews and analyses of the Polish situation. The political elite must be aware of this danger because it could minimize the advantages of accession.

There is also another problem. It seems that the division of society into winners and losers was due to three different factors. The first factor was time: The change was fast, or actually too fast for the level of society's maturity. The second factor was the adopted neoliberal option for building a market economy in which time was a factor that limited the economic effectiveness of market

changes. This neoliberal option was epitomized by one of the ministers in the first postcommunist government, who once stated, "The best economic policy is the absence of any policy whatsoever." Finally, the third factor was the special role of the trade unions, which not only represented the interests of employees, but also constituted a political force.

The second issue addressed by the discussion involves differences between the EU and Polish markets. One of the participants made the following statement, "The main difference between the system transition and the accession transition is that the former, at least in Poland, was characterized by a transition from a shortage economy to 'an acute neoliberal disease.'" The neoliberal way of thinking continues to dominate, at least in some influential circles, while Western Europe has already overcome this Thatcher-esque disease. Western European countries are now committed to thinking in terms of an active pro-market strategy. As one of the academics put it, discussions in Brussels today revolve around the fact that market forces are only capable of guaranteeing a market equilibrium and a fairly optimal allocation of resources on the local scale and only in the short term. New developments in the market such as the emergence of cellular telecommunications involve not so much free market forces as monopolies. The problem is that these processes may lead to various distortions with which the market will be unable to cope unaided. It is also necessary to keep in mind that big corporations brandish neoliberal arguments to further their own interests, while in their business strategies they tend to limit the role of free market forces.

Inevitably, the second transition should be boosted by forces that have been insufficiently tapped in either Poland or the EU so far. This primarily involves the research and development sector--especially as Europe is becoming less competitive with regard to the United States. The Barcelona declaration stipulates that by 2010 all the countries in Europe should earmark 3 percent of their GDP for the R & D sector on average. At the moment, these outlays do not exceed 1.8 percent, with Poland showing an indicator lower than 0.7 percent. All the research programs to date have been phased out. This is due to neoliberal policies, discussion participants stressed. It is necessary to reinstate these research programs because, without them, Poland will play a marginal role in the EU in this area. In this context, the following conclusion was formulated: the old strategies for the R & D sector cannot be continued in the second transition.

The third issue involved the country's political elite. Participants in the discussion pointed out that the problem of the winners and losers of transition applies to not only ordinary citizens, but also the political elite. This means that

not only ordinary citizens but also politicians can lose out in terms of economic standards and living conditions. Of course, the meaning of this situation is different for each group. In a democratic society, or at least one striving to build the foundations of democracy, citizens have a significant if not predominant influence on the emergence of the political class and the power hierarchy. However, this happens under conditions in which, first, society as a whole has not yet mastered the rules governing the democratic system, and second, both the political parties and individual politicians seem to be elevated to power without a legible pattern--under the influence of populist slogans and due to the "continuation effect." Hence politicians are forced to act on the basis of their own intuition, while copying models directly from developed democracies without adapting them to the local conditions. Usually, neither the parties nor individual politicians have sufficient experience in exercising democracy. They make many mistakes, which is understandable, but with the insufficient anchoring of democratic institutions, many of them lose out. They tend to promote utopian goals or objectives that do not appeal to large social groups. It consequently comes as no surprise that some politicians become winners while others are bound to lose out. This is not so much a theoretical hypothesis, but a general conclusion based on the practice to date.

Speakers in the discussion also raised another, more practical, problem, expressing the opinion that the political elite in Poland's first transition was better than the elite participating in the second transition. This hypothesis will probably have to be verified in the future. It is also possible to venture another hypothesis that the former political elite in the EU--especially when the first transition got under way in postcommunist countries--was better and less pragmatic than that currently in power.

3. The market and the development strategy

The role of the market and the implementation of the development strategy by the state were outlined above. However, the discussion was dedicated to many detailed issues that require presentation at least in a nutshell.

The basic question is whether, in its industrial policy, Poland should pursue "a strategy of continuation" or "a strategy of change" in the post-accession period. Those taking the floor to answer this question were of the opinion that a strategy of change is needed. This is determined by the fact that Polish industry will encounter exceptionally difficult conditions for operation in the first decade after accession. This will be due to the following circumstances: Poland will enter the EU with the most antiquated industrial structure. Sectors doomed to absolute regression currently account for 16 percent of Poland's

total industrial labor force, while the corresponding figure for the EU is only 3.8 percent, according to 1995 data. When it comes to all the industries without prospects for development, in Poland they account for 43 percent of the national labor force, while in the EU the figure is only 25 percent (compared to no more than 10 to 12 percent in the United States and Japan). It can thus be concluded that 43 percent of those working in Polish industry do not have a profession with a future. Moreover, Poland has major surplus production in heavy industry and agriculture, while the EU is almost self-sufficient in these sectors with import reliance indicators ranging from 0 to 3 percent. Consequently, Poland should get rid of the illusion that it can attain a rate of growth two to three times faster than in the EU with its current industrial structure.

What should the strategy of change be based on? First of all, it should rely on replacing the current policy of progressing deindustrialization with reindustrialization. The main task should be to reorient the country from a policy of negative adaptation to a policy of positive adjustment. The essence of such a reorientation is to move away from the 13-year-old policy of protecting sectors that are doomed for collapse, in favor of building industries that are likely to play a favorable structural role. First of all, this should boil down to much faster changes than in the previous decade. Second, the process should rely on not only market mechanisms, but also the experiences of countries such as Ireland, Finland and Israel, all of which followed an active structural policy. Capital and human and economic resources trapped in industries without prospects for development should be moved to sectors that are expanding.

However, several problems need to be solved first. It is necessary to create conditions for adapting industry to the requirements of an information and knowledge-based society. Poland finds itself in the worst situation in this area in Central and Eastern Europe. To make fundamental changes, it should earmark 15 percent of all investments for the information technology sector in the long term. The basic task is to make substantial progress in technology, competitive capabilities and education, in addition to changes in the social behavior system. Market forces are not enough to make all that happen, at least in the short term.

According to one speaker, there are four areas in which changes may contribute to offsetting barriers to growth. The first area is the high-technology sector. Domestic capital resources are limited here, which calls for new incentives for foreign capital. Practice in this area has not been very encouraging so far. And the Hungarian experience shows that it is possible to strike a deal with foreign capital. Hungary's per capita FDI is almost three times higher than Poland's, and foreign capital has become strongly involved in

export-oriented sectors. High value-added products account for more than 70 percent of Hungary's total exports, while in Poland the figure is about 15 percent. This, among other examples, shows that foreign investors follow different strategies vis-a-vis different countries. They can become oriented toward either cornering the domestic market, as in Poland, or contributing to exports, as in Hungary. Some participants in the discussion disagreed with this view, arguing that in a country like Poland it is only natural to try and corner the domestic market first and only then go ahead with exports.

The second area comprises traditional industries whose products stand a chance on export markets. In these industries, the main requirement is improved competitiveness. Participants emphasized that EU structural instruments can be used to this end. However, Poland's capabilities in this area are absolutely insufficient.

The third area comprises sectors delayed in growth and in need of intensive development. Forecasts for the future development of the global economy show where capital should be engaged in the first place. There are many such sectors, including the high-tech industry and production and services linked with the leisure industry. The latter includes the motor industry, entertainment, tourism, food service, the health service and environmental protection. In all these areas, new technologies create huge opportunities for development. Yet another sector involves the exportation of industrial goods. It comprises four important industries: the motor industry, furniture, fruit and vegetables and clothing. Exports from these industries have largely been spontaneous so far. Various forms of state support would be highly favorable for these industries, promoting their expansion.

The relationship between the state and the market--or between spontaneous economic processes and measures designed to influence their course--was one of the key topics of the discussion.

To begin with, it is necessary to note than none of the participants advocated full interventionism, and few participants supported a fully free market.

Three issues need to be highlighted in the extensive discussion.

First, participants pointed out that the traditional understanding of relations between the state and the market is now of little relevance, because major changes have taken place in both practice and theory. In practice, the state is increasingly moving away from direct involvement in production and direct management in favor of direct influence on development. In theory, the problem of mutual relations between the state and the market has become more complicated. This is due to at least two circumstances: 1) a continually expanding scope and range of pure public goods; 2) state intervention extending

beyond areas in which the market is inefficient—chiefly due to the role played by the R & D sector in development. Narrow economic calculations fail to solve any of the important problems. A long-term strategy is needed on the part of either the state or large corporations. Neither the state nor multinationals are exclusively guided by market logic in this area.

Second, participants noted that the role of the state in the EU is not decreasing, though some social security services and benefits have been limited. Instead, the state's role is undergoing a shift in favor of other areas such as environmental protection and education. Participants also stressed that in the United States, especially after the events of 9/11, the role of the state has grown with a tendency toward further expansion. This will likely be favored by efforts to crack down on the big scams involving exchange-listed companies.

Third, the world economy, particularly the most developed countries, are at a stage of deep structural transformations which require a much longer perspective than that delineated by the market. Therefore new functions must appear (some have already emerged), accompanied by the new tasks of the state. In poorly developed countries working to narrow the gap separating them from more developed economies, an active development strategy is a must. Speakers agreed that market forces alone cannot sufficiently stimulate such economies, unless in the short term.

4. The dual economy

Just what does it mean: a dual economy? What are its consequences for society? How effectively can it be wiped out, and does it have to be combated at all? Can it be fully overcome? These and many similar questions abounded during the conference.

First of all, there is no single universal definition of the dual economy. This is chiefly because dualism has different dimensions and covers various trends.

Three approaches to a dual economy dominated in the discussion. The first approach holds that a dual economy is an economy that includes areas governed by different rules of the game. If, for example, a certain sector is exclusively based on market rules, while another sector is subject to both market and non-market rules, they undoubtedly add up to a dual economy.

In the second approach, the main criteria for dualism are technological, economic and/or social differences. This means that there are deep differences between individual sectors or branches of the economy. Some businesses are based on modern technology, while others rely on outmoded technology and are less efficient and less productive. Finally, there is a division into developed

and undeveloped areas, in which economic differences are substantial and local communities differ in both mentality and the hierarchy of values.

The third approach concedes that dualism is a manifestation of economic and social pathology.

Notably, economic dualism is characteristic of all developed countries. Naturally, it also applies to countries that are less advanced economically and socially. Still, the problem of dualism displays certain unique features in transition economies, especially those subject to both system and accession transitions. In such countries, dualism is a major threat, both economic and social. In this context, three other important issues were discussed: To what extent does economic dualism hamper transformation processes in both the first and second transition? What are the methods for reducing dualism? Is dualism exclusively an economic trend, or is it also a social and cultural phenomenon?

The following hypothesis will help answer these questions: If the economy is divided into several sectors, which are governed by different rules of the game, then such an economy cannot be fully effective. The criteria of effectiveness are different and difficult, if not impossible, to establish. This hypothesis is universal and does not exclusively apply to transition economies. On the other hand, in the case of countries undergoing system transition, the problem is slightly different in character. The move to a market economy is not a one-off process. It is spread over time for reasons that can be ignored here. But this means that businesses that are similar in terms of production can be governed by completely different rules. For some businesses, market and effectiveness criteria will be decisive, while others will tend to be oriented toward other criteria. This usually happens when the private/market and state sectors are analyzed. The latter is in part subject to market rules, but is at the same time exempt from them. The state sector, given the threats posed by the market, can expect assistance from the government as a political institution, in the form of either annulling tax obligations or offering financial assistance and credit guarantees.

Is there a rational solution to the dual economy problem? There is no clear answer to this question. It largely depends on one's economic and ideological orientation. For those supporting neoliberalism, the basic step in limiting or even removing a dual economy is fast privatization of the state sector and the spreading of free market rules as widely as possible. Supporters of a more pragmatic vision, on the other hand, mention at least three limitations. The first is the rate of privatization, which to a large extent depends on the structure of the economy inherited from communism. Does privatization predominantly

apply to large enterprises or is it limited to small companies? If large enterprises prevail, privatization is naturally slower than in an environment dominated by small and medium-sized businesses. Moreover, the rate of privatization largely depends on the adopted privatization model and the fact whether it is dominated by the capital track or methods with direct participation of the public. It also depends on foreign capital involvement, and whether the economy has managerial personnel aware of market-economy rules, and to what extent these managers display enterprising skills. Finally, it depends on whether managers are oriented toward fast short-term profits, or whether their philosophy of management is long-term in perspective.

The Polish experience is a complex one. Roughly, the following factors have led to the emergence of a dual economy here:

1. Poland embarked on privatization and the program to build a mature market economy under unfavorable conditions. The economy, in particular industry, was dominated by large enterprises, most of them concentrated in declining sectors with antiquated technology, high employment and excessive trade union influence.

2. Privatization of state-owned enterprises, especially large ones based on domestic capital, has yielded unsatisfactory results. In many cases, their economic performance has been worse than that of enterprises remaining in state hands. The experience of the past several years confirms that. Foreign capital, on the other hand, has chiefly targeted sectors that did not play a major role under communism: banking, insurance, wholesale trade, the media and some segments of the consumer goods industry. Paradoxically, even though the private sector accounts for almost two-thirds of Poland's GDP, industries generating the most durable goods have made little progress in reducing the dual character of the economy, especially when it comes to the obligatory rules of the game. Efforts made in this area over the past several years do not guarantee uniformity. It is difficult to predict if the accelerated implementation of the second transition will substantially reduce the dualism of the economy. The policy of securing various extended transition periods in adaptation to EU standards contributes to continued dualism.

Participants in the discussion extensively reviewed mechanisms designed to remove economic dualism. They pointed out that a dual economy can be concentrated, which means cover areas that substantially differ from others. It can also be scattered in character, in other words marked by a situation in which various parts of the national economy include greater or smaller "islands" governed by different rules of the game.

Three examples were mentioned in this context involving Poland, Germany and Italy. The Polish economy was described as an economy with scattered dualism, which means one occurring in all parts of the country and all major regions. Certain areas are subject to dual rules of the economic game.

This is chiefly because agriculture accounts for an exceptionally large percentage of the national labor force in Poland, one of the highest in Europe and the highest among the EU candidate countries. The overwhelming majority of small farmers in Poland expect some sort of assistance from the state and its institutions.

Characteristically, these different rules of the game also apply to the agricultural environment and agents as well as small towns and various other forms of business activity. This is accompanied by the continued existence of many large state enterprises, some of them partly privatized. Overall, the paradox of scattered dualism is based on a certain link between small businesses--chiefly (though not exclusively) in agriculture--and the giants in sectors without prospects for development--chiefly (though not exclusively) state-run.

The second example applied to eastern Germany and was naturally different from the Polish experience. Three circumstances are worthy of note here. The first and probably most important fact (though it seems to have little to do with dualism) is the imposition on the eastern Laender of the socioeconomic model followed in western Germany.

Admittedly, the takeover of a market model is not necessarily dualism in itself. Dualism occurs when neither the economic structure nor social mentality and traditions are prepared for such imitation, especially if the model is installed within a short time, and if this takes place not only through new institutions, laws and rules of procedure, but also through new methods. These include privatization and a reduction in social and economic disproportions through transforming net capital from public funds for both restructuring and consumption purposes.

The problem is that the applied mechanisms for adapting the postcommunist economy and society to market economy rules have not been successful so far. This is largely because the creation of a viable economic system requires grass-roots development rather than the imposition of a system from above, even if this system is supported by huge capital transfers. The anchoring of the new system requires activity from society in all areas. Many polls show that the residents of eastern Germany do not yet feel sufficiently integrated with the remaining part of Germany. This attitude testifies to economic and social dualism.

The third example applied to southern Italy. Discussion participants observed that southern Italy is one of those regions of Western Europe in which major economic and social differences have not been overcome for decades. Even though various mechanisms have been applied to deal with them, perhaps one should approach this type of dualism differently and look for new ways of solving the problem. Speakers pointed to the Italian example as a permanent trend, at least from the perspective of one or two generations.

Another issue involving dualism was presented in the context of links between integration and globalization. The question was: Does the overlapping of these two processes lead to the emergence of a dual economy, or does it lead to polarization? Participants agreed that the overlapping of both these processes is bound to lead to polarization, which is a condition of stabilization since it creates global financial institutions, European financial institutions and local financial institutions such as cooperative banks.

As participants pointed out, this is a process of absorbing and adapting new development technology. On the other hand, dualism is accompanied by pathological developments, including the disturbance of normal, positive processes and cumulation of negative processes. Such trends occur in various forms in areas such as microfinancing.

Dualism is when some people go to a bank to take out a loan, while others use the services of a pawn shop or hire financial agents, who use force to collect debts. The latter group contributes to the unregistered and tax-evading segment of the economy. One deals with a dual economy, a pathological arrangement that should be counteracted.

Participants did not fully accept this view. They decided that pigeonholing the entire range of problems linked with dualism as pathology, "the gray zone" or criminal activity is an oversimplification. This could mean, for example, that small farms should be viewed as a pathological trend, some academics said. Small farms must be accepted because governments have not created conditions for their transformation over the past several decades.

Another, more general, issue connected with dualism applies to the nature of society. One participant pointed out that in the case of Poland, dualism may actually be deeper than in other countries, because it covers the economy, society and even the Roman Catholic Church. For example, the chasm between Lublin Archbishop Józef Zyciński and Father Tadeusz Rydzyk, director of Radio Maryja, is enormous. There is no single Poland; in fact there are two different Polands that speak different languages, follow different value systems and are governed by different rules.

Generally, when it comes to dualism, in both Poland and elsewhere in Europe, one can conclude that in fact there are two societies: one ready for innovation and the other feeling aversion toward modern processes. Unfortunately, it is still not known how dualism should be overcome.

5. Small and medium-sized enterprises

Participants taking up the issue of SMEs agreed that this is an important problem that will remain relevant after accession. It is important not only because a large section of the population works in the SME sector, but also because the battle against unemployment can only be won by developing and expanding these businesses.

The SME problem is complicated not only practically, but also theoretically. Starting with the definition, the question is whether employment is the main criterion here. Some experts say that net incomes, for example, should also be considered. Another important criterion is the area of operations: the local market or some area of the domestic market. And what about foreign markets? After all, SMEs also provide products and services for foreign markets, competing with other businesses and trying to enter various market niches. The issue of competition among SMEs, both on the domestic and foreign markets, was one of the most heavily disputed, chiefly because the knowledge of their functioning is still insufficient. Even though some knowledge is already available about the emergence of such businesses, much less is known about why they drop out of the market and go bankrupt. Statistics do not say much about the causes behind these businesses' failure: whether this is due to a lack of access to the capital market, competition from supermarkets and other large companies, an inability to move around the market, a slow response to changing demand, or limited resourcefulness.

Since SME bankruptcies--much as their emergence--tend to take on massive proportions (which is not a typically Polish feature, but a universal trend), better insight into this problem would be of considerable importance in suggesting the right policy to the government and its institutions.

Four specific problems generated especially heated debate.

The first problem involved domestic policy vis-a-vis SMEs. It is known that the SME sector is especially vulnerable to far-reaching polarization. This is because this group of businesses is not uniform. It includes both small family businesses and companies with up to five employees and medium-sized businesses with 100–200 employees, and, according to some regulations, even companies with up to 500 employees.

Should the government policy for assistance to this group of enterprises be uniform, or should it be diversified? And, what's more important, which group of businesses should be eligible for assistance in the first place? Should the criterion of employment play a decisive role, or rather the character of production and/or services offered on the domestic or foreign markets?

The second problem applied to SMEs in the EU. After Poland and other candidate countries join the EU in 2004 or maybe 2005, SMEs will be able to penetrate new territory. Polish businesses will be able to operate in Germany, the Czech Republic and all other new EU markets. However, German, Czech, Hungarian and Austrian businesses will have similar possibilities for operation in Poland. Foreign businesses will begin to penetrate Polish national structures. To what extent will national policy toward domestic businesses be expanded to cover foreign enterprises? After all, these will be different structures and the character of their operations will also be different from foreign direct investment. One cannot rule out that SMEs will become a major competitor on the domestic market. The EU, if it enlarges itself, will become a different entity. The situation of SMEs will change more considerably than that of large enterprises.

The third disputed problem was concerned with adaptation. Although all the candidate countries must undergo certain adaptation processes prior to accession, especially in the area of institutional and legal solutions, in the case of SMEs it is necessary to differentiate between formal and real adjustment. The experience of countries such as Greece, Spain and Portugal shows that a candidate country must first formally prepare itself to follow the obligatory rules, and only then--in fact, much later--undergo the actual adjustment. As a rule, this is because most SMEs operate on local markets, with regard to which these general rules are less respected, at least in the initial period.

This arrangement is both good and bad. On the plus side, the pressure of adjustment is not too strong, enabling SMEs to spread the process over time. On the minus side, real competitive capabilities reaching beyond the local market take much longer to develop. Consequently, competition from the 15 countries and their SMEs may in fact be stronger and bring about the collapse of many local businesses.

The fourth disputed problem was enterprise. Transition experience to date shows that enterprise within the SME sector, especially in its modern version, is rather limited. Many companies are not sufficiently familiar with this type of market behavior and rules. They often operate on the verge of tax evasion. Even though transition has in some cases triggered genuine enterprise, this trend has not been widespread. A collision with mature market-economy

standards after accession may create major limitations to the further development of these businesses.

6. Closing remarks

As was mentioned in the introduction, the discussion was multi-faceted. In this presentation, some issues had to be omitted because they attracted less attention than others. This does not mean that these problems are unimportant. Some of them are listed below for the record, without a detailed review.

1. Imitation and the role of the imitation effect in development, including its strengths and weaknesses
 2. Is Poland developing in the same direction as Western Europe and the EU? Shouldn't the Poles consider some other path of development, or at least a modified version of the road followed by developed countries in Europe?
 3. How do demographic processes in the EU, Poland and other candidate countries influence socioeconomic development?
 4. The problem of the economic, technological and social gap separating Poland from EU countries: What are the possibilities in this area and what are the limitations to minimizing these differences?
 5. The potential marginalization of Poland and other Central and Eastern European countries with regard to the old EU member states, provoked by inadequate economic and technological adaptation, in addition to political and cultural factors
 6. The need for a diversified approach to international competition and convergence
 7. Does the future of Europe, especially the EU, belong to a Europe of regions or a Europe of national states?
 8. The importance of research programs in socio-cultural development, with special emphasis on the long-term perspective
 9. The role of the "agricultural mafia" in the EU and Poland
 10. Social and income diversification in Poland and other countries in Central and Eastern Europe against the background of EU standards
 11. Can Poland, in cooperation with Germany, stage economic expansion on post-Soviet markets, especially Russia?
- To sum up, the discussion reflected the intricacy of the theoretical problems involved; it also highlighted the magnitude of the practical threats. Although many issues remain unresolved, participants agreed that EU accession is the only rational option for Poland.