

Krzysztof Jasiocki *

Opinie liderów polskiej gospodarki o integracji ekonomicznej z Unią Europejską w okresie preakcesyjnym

1. Uwagi wprowadzające

Jedną z zasadniczych cech zmian zachodzących w Polsce jest jednocześnie powiązanie zmian strukturalnych i systemowych reguł gry z radykalną reorientacją kierunków oraz form współpracy gospodarczej z zagranicą. W okresie kilku lat przeprowadzone zostały reformy opierające gospodarkę na zasadach rynkowych i prywatnej własności, jak również nastąpiło określenie strategicznej perspektywy przebiegu transformacji ustrojowej jako procesu związanego z integracją europejską, w tym uzyskaniem przez Polskę członkostwa w Unii Europejskiej. Instytucje gospodarki rynkowej w naszym kraju tworzone są w taki sposób, aby wdrażanie nowych rozwiązań było zgodne ze standardami europejskimi.

Taki kierunek zmian ustrojowych i reform gospodarczych w swoim generalnym zarysie ma w Polsce duże poparcie społeczne, co potwierdzają zarówno wyniki sondaży opinii publicznej,¹ jak i układ sił na scenie politycznej, która jest zdominowana przez zwolenników integracji z UE.² Przebieg reform ustrojowych i gospodarczych – w tym także zarysowujące się już obecnie oraz przewidywane konsekwencje uczestnictwa Polski w procesie integracji europejskiej – różnicuje jednak znacząco poglądy i interesy poszczególnych grup społecznych. Przedmiotem szczególnych kontrowersji jest zwłaszcza ocena korzyści, szans i zagrożeń, jakie wiążą się z dostosowaniem polskiej gospodarki do unijnych standardów i pogłębianiem jej powiązań z krajami Europy Zachodniej.

* Dr **Krzysztof Jasiocki** – Instytut Filozofii i Socjologii Polskiej Akademii Nauk.

¹ Por. *Polacy wobec integracji Polski z Unią Europejską*, Centrum Stosunków Międzynarodowych, Warszawa 1998.

² E. Skotnicka-Illasiewicz, *Integracja europejska jako oś podziałów sceny politycznej w: Polityka i Sejm: formowanie się elity politycznej*, red. W. Wesołowski, B. Post, Wydawnictwo Sejmowe, Warszawa 1998.

Badania opinii publicznej wyraźnie wykazują, że zróżnicowania poglądów na ten temat pokrywają się w dużym stopniu z podziałem na „zwycięzców” oraz „przegranych” transformacji systemowej w Polsce lat 90. Proeuropejskie dążenia najsilniej aprobują badani o wyższym statusie społecznym: osoby lepiej wykształcone, osiągające wyższe dochody, zadowolone z własnych warunków materialnych, a także młodzi respondenci, szczególnie uczniowie i studenci, mieszkańcy dużych miast. Wśród grup społeczno-zawodowych integracja z UE cieszy się najwyższym poparciem kadry kierowniczej i inteligencji oraz osób pracujących na rachunek własny.

Równocześnie istnieje już także znacząca (i wciąż rosnąca) grupa „eurosceptyków” niechętnych lub sprzeciwiających się wejściu Polski do UE. Tworzą ją głównie rolnicy, robotnicy niewykwalifikowani, renciści i emeryci, osoby osiągające najniższe dochody, z wykształceniem podstawowym i zasadniczym zawodowym. Przedstawiciele tych środowisk stosunkowo najczęściej przyjmują z obawami informacje o negocjacjach w sprawie przystąpienia Polski do UE.³

Zjawisko różnicowania się poglądów i interesów wobec integracji europejskiej znajduje także odzwierciedlenie w szczegółowych badaniach nad stosunkiem rozmaitych grup społeczno-zawodowych do tego procesu (mieszkańców wsi,⁴ duchownych⁵ itd.).

W takim kontekście można też rozpatrywać prezentowane opracowanie stanowiące fragment większej całości realizowanej w Instytucie Filozofii i Socjologii PAN w Warszawie w ramach międzynarodowego projektu badawczego „The business elite of East Central Europe: their background, motivation and outlook” finansowanego ze środków programu PHARE. Powstało ono na podstawie materiałów uzyskanych w trakcie realizacji polskiej części tego projektu, którego problematyka badawcza obejmowała m.in. poglądy i opinie wiodących przedstawicieli środowisk gospodarczych wobec szans i zagrożeń, jakie wiążą się z wchodzeniem w kolejną fazę integracji naszego kraju z UE. Projekt ten był realizowany w latach 1996-1998 w Polsce, Czechach, na Węgrzech i w Niemczech (także we współpracy z naukowcami z Rosji i Wielkiej Brytanii).⁶

³ Por. B.Roguska, *Opinie o negocjacjach Polski z Unią Europejską i poparcie dla integracji*, Serwis Informacyjny CBOS 5/1998.

⁴ P.Górski, *Spoleczno-kulturowe aspekty integracji Polski z Unią Europejską. Analiza postaw i wyobrażeń mieszkańców wsi małopolskiej*, „*Studia Europejskie*”, nr 1 1998.

⁵ L.Kolarska-Bobińska, *Duchowieństwo polskie wobec perspektywy integracji europejskiej*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa, marzec 1998.

⁶ Polską część badań przygotował i zrealizował zespół w składzie: prof. dr hab. Włodzimierz Wesołowski, dr Michał Federowicz oraz dr Krzysztof Jasiołki. Podstawową ich część stanowiło przeprowadzenie wywiadów z respondentami w okresie od maja 1997 r. do stycznia 1998 r. według standaryzowanego scenariusza (dyspozycje do rozmów). Ich przebieg był nagrywany na dyktafon, a następnie przepisywany. Respondenci przekazywali także materiały o kierowanych przez siebie

Nasze badania miały charakter jakościowy, typologiczno-eksplanacyjny. W Polsce jednym z głównych elementów projektu było przeprowadzenie, a następnie analiza trzydziestu wywiadów pogłębionych z dobranymi celowo liderami biznesu oraz politykami i ekspertami gospodarczymi. Zastosowana metoda badawcza oraz rodzaj i specyfika zgromadzonych informacji i materiałów nie pozwalają na wypowiedzanie się w kwestii ilościowych rozkładów charakteryzowanych poglądów lub traktowanie ich jako reprezentatywnych dla środowisk biznesu.

Zebrane informacje traktowaliśmy raczej jako materiał umożliwiający szerszą rekonstrukcję i analizę poglądów przedstawicieli środowisk gospodarczych niedostępną przy zastosowaniu standardowych badań kwestionariuszowych. Uzyskaliśmy nie tylko odpowiedzi na interesujące nas pytania, ale również ich obszernie uzasadnienia w formie rozbudowanych komentarzy, obrazujących także style myślenia o biznesie, polityce gospodarczej czy zmianach ustrojowych i społecznych w Polsce na przestrzeni ostatnich lat.

Dobór respondentów uwzględniał takie kryteria, jak wysoka personalna pozycja w środowiskach biznesu, wielkość kierowanych przez nich przedsiębiorstw, aktywność w organizacjach przedsiębiorców i pracodawców, a także miejsce na liście „najbogatszych Polaków” tygodnika „*Wprost*”. Badania były realizowane we współpracy z Polską Radą Biznesu i Business Centre Club (jeśli chodzi

o wybór rozmówców, listę adresową, nawiązywanie kontaktów itp.).

Wśród osób, z którymi przeprowadziliśmy wywiady znaleźli się: właściciele, współwłaściciele, udziałowcy i menedżerowie przedsiębiorstw o różnej genezie i pochodzeniu kapitału, wywodzący się z firm prywatnych powstałych w okresie PRL, głównie rozwijających się w latach 70. i 80. (8 osób) oraz w latach 90. (7); prezesi lub dyrektorzy sprywatyzowanych dużych przedsiębiorstw państwowych, w tym dawnych central handlu zagranicznego (4); przedsiębiorcy, którzy pierwsze „duże pieniądze” zdobyli na Zachodzie (4); szefowie dużych holdingów, grupujących wiele przedsiębiorstw (9); przedsiębiorcy i kadra kierownicza firm z dużym (niekiedy większościowym) udziałem kapitału zagranicznego (18); liderzy organizacji biznesu (10), parlamentarzyści (3) i były członek rządu.

Zrealizowaliśmy także wywiady z wyodrębnioną podgrupą ekspertów, którzy zajmowali lub zajmują znaczące pozycje w biznesie czy świecie polityki. Potraktowaliśmy ich jako kompetentnych komentatorów powiązań występujących pomiędzy tymi obszarami życia społecznego (wśród nich znalazło się m.in. dwóch byłych członków rządu).

O potencjale kulturowym respondentów omawianego projektu badawczego świadczy m.in. fakt, że spośród nich prawie wszyscy legitymowali się ukończeniem

przedsiębiorstwach lub inne dane, dotyczące np. ich działalności publicznej (opracowania prasowe, książki, wywiady, prospekty emisyjne itd.).

studiów wyższych, w tym 5 miało doktoraty, 9 pracowało w jakimś okresie swojego życia naukowo, jedynie 2 osoby miały wykształcenie średnie, a 1 przerwała studia.

Reprezentowali oni różne sektory gospodarki. Znajdowali się wśród nich: finansiści i bankowcy (8 osób), handlowcy (5), przedsiębiorcy działający w budownictwie i produkcji artykułów budowlanych (4), producenci żywności (3), przedsiębiorcy działający w przemyśle meblarskim (2) i motoryzacyjnym (2), wydawcy (2), po jednym producencie napojów alkoholowych oraz wyrobów z tworzyw sztucznych, biżuterii, jak również szef firmy produkującej komputery i świadczącej usługi informatyczne. 13 osób znajdowało się (przynajmniej raz) na liście „najbogatszych Polaków” tygodnika „*Wprost*”.

Ta krótka charakterystyka respondentów badania wskazuje na ich szczególne predyspozycje do wypowiedziania się na temat gospodarczych aspektów integracji Polski z UE (por. Aneks).

2. Główne podejścia do integracji Polski z UE w środowiskach liderów biznesu

W środowisku elity gospodarczej występuje wiele poglądów i opinii na temat procesu ekonomicznej integracji Polski z Unią Europejską. Ogólnie można je usystematyzować w kategoriach pewnego kontinuum – przechodzenia od podejść akcentujących głównie pozytywne aspekty tego procesu do poglądów przeciwnych, wyrażających rozmaite obawy przed jego konsekwencjami dla polskiej gospodarki. Wśród badanych liderów biznesu dominowały jednak przede wszystkim podejścia pośrednie między poglądami skrajnymi. Ich wyraziciele lub zwolennicy akcentowali zwykle wielowymiarowy charakter ekonomicznej integracji Polski z Unią Europejską, który nie daje się opisać za pomocą jednoznacznych określeń w rodzaju „tylko korzyści” lub „jedynie zagrożenia”. W sposobach artykulacji tej grupy, pozytywne opinie o wybranych aspektach integracji były bardzo często powiązane z dostrzeganiem także ich negatywnych konsekwencji (faktycznych lub potencjalnych).

Równocześnie do rzadkości należały stanowiska krańcowe. Zaslugują one jednak zdecydowanie na podkreślenie, nie tylko ze względu na konieczność prezentacji rozmaitych punktów widzenia. Sposób doboru respondentów (których uznaliśmy za osoby dysponujące szczególną wiedzą i kompetencjami w zakresie interesującej nas problematyki) pozwala bowiem przypuszczać, że ich poglądy w znaczącym stopniu odzwierciedlają także główne podejścia do problemów integracji z UE rozpowszechnione w środowiskach biznesu i elity gospodarczej Polski. Przeświadczenie to wzmacnia fakt, że nasi respondenci w zdecydowanej większości są postaciami znaczącymi także w innych obszarach życia społecznego.

cznego, a ich opiniotwórcze poglądy liczą się również poza środowiskami gospodarczymi.

Efekty badań pozwalają na wyróżnienie trzech zasadniczych podejść:

- Podejście pierwsze koncentruje się na pozytywnych aspektach integracji. Jego wspólnym mianownikiem jest podkreślanie szansy rozwojowej, jaką jest dla Polski uczestnictwo w tym procesie. Podejście to za jednym z respondentów określamy jako perspektywę „*podwyższania poprzeczki cywilizacyjnej*”.
- Podejście drugie akcentuje ambiwalentny charakter integracji: jest to połączenie przeświadczenia o jej konieczności z równoczesnym wyraźnym dostrzeganiem dysproporcji potencjałów i zagrożeń występujących w tym procesie („*starcie mrówki ze słoniem*”).
- W podejściu trzecim dominuje przewaga zagrożeń nad szansami i możliwościami dyskutowania wejścia Polski do UE. Można je zdefiniować jako obawę przed marginalizacją ekonomiczną kraju w procesie integracji europejskiej („*Polacy jako naród drugiej kategorii*”).

2.1. Szansa rozwojowa: „*podwyższanie poprzeczki cywilizacyjnej*”

Zwolennicy tego podejścia widzą w procesie integracji Polski z UE przede wszystkim szansę na głęboką zmianę cywilizacyjną i kulturową. W takim ujęciu integracja jest procesem wzmacniającym, a niekiedy wręcz wymuszającym unowocześnienie gospodarki, a także innych obszarów życia społecznego. Wejście Polski w ten proces jest tym ważniejsze, że w okresie pokomunistycznej transformacji ustrojowej pojawiły się rozmaite możliwości i programy przebudowy państwa, niekiedy wyraźnie odbiegające od współczesnych standardów gospodarczych i politycznych. Natomiast zmiany ustrojowe silnie powiązane z integracją sprzyjają zmianom instytucjonalnym, które mają charakter kompatybilny z zasadami obowiązującymi w państwach Europy Zachodniej (oparcie gospodarki na własności prywatnej i indywidualnej przedsiębiorczości, harmonizacja prawa ze standardami wspólnotowymi, tworzenie rynku kapitałowego itd.). Zbliżenie Polski do Unii stanowi przede wszystkim ważny – być może nawet kluczowy – zewnętrzny impuls modernizacyjny. Bez niego proces transformacji ustrojowej byłby prawdopodobnie znacznie ograniczony.

W aspekcie pragmatycznym uczestnictwo w tym procesie przyczynia się do wdrażania reguł, które innym krajom stworzyły przesłanki sukcesu i sprawdziły się w praktyce: „*najważniejsze jest to, żebyśmy jak najszybciej doszli do reguł rozwiniętych krajów Europy Zachodniej*” [14],⁷ „*zewnętrzne czynniki muszą nam przypominać o pewnych ważnych fundamentach*” [6], „*integracja europejska*

⁷ Numery w nawiasach odpowiadają kolejności przeprowadzonych wywiadów. Nie pokrywają się one oczywiście z zestawieniem respondentów w Aneksie, które zostało sporządzone według kolejności alfabetycznej.

to wzmocnienie mechanizmów produkowania”, zaś perspektywa otwarcia na Unię to „lepszy szablon (...) podniesione wymagania, podwyższanie poprzeczki w górę, dla polskiego obywatela, dla normy jakościowej, dla szanowania produktu, nie mówiąc już o urzędniku, o sądownictwie, czy nawet o policjancie. To pod każdym względem jest szansa na milion” [7].

Równocześnie otwarcie na Zachód i perspektywa integracji z UE wytworzyły sytuację swoistej „rewolucji poznawczej”, która przyczynia się do zmiany sposobów myślenia i działania nie tylko liderów biznesu. Z jednej strony wydłuża ona horyzont myślenia o gospodarce przedsiębiorców i managerów, a także polityków. Z drugiej strony, narzuca europejskie standardy i wzorce jako pewnego rodzaju ramy konceptualne porządkujące programowanie obecnych i przyszłych działań: „musimy myśleć o tym, co będzie za pięć, za dziesięć lat, w jaki sposób możemy konkurować w tej jednoczącej się Europie” [1], „należy spróbować robić to, co robią od wielu lat ludzie w Europie Zachodniej. Nie wymyślać nic, tylko spróbować zrealizować to, co oni robią” [15].

W takim ujęciu integracja z UE traktowana jest jako konieczność w dużym stopniu wymuszona zewnątrz, w rezultacie nacisków międzynarodowych instytucji finansowych, tendencji do globalizacji i regionalizacji powiązań gospodarczych itd. Zdaniem zwolenników tego podejścia, nie ma ono praktycznie żadnej poważnej alternatywy; Polska nie ma takich możliwości jak Szwajcaria czy Norwegia, które mogą sobie pozwolić na pozostawanie poza UE: „w dzisiejszej Europie pozostanie na dłuższy okres poza Unią, która będzie łączyła coraz więcej krajów, to jest skazanie się na niebyt” [3], „jeśli nie wejdziemy do tego tramwaju to przestajemy istnieć (...) po prostu nie ma innego wyjścia” [7], „my nie jesteśmy w stanie pozwolić sobie na to, żeby być poza” [1].

Podejście to stanowi pewną odmianę strategii modernizacji poprzez internalizację; szybkiej integracji z gospodarką światową połączonej równocześnie z imitacją ekonomicznych, politycznych i kulturowych wzorców typowych dla krajów wysoko rozwiniętych, które miałyby zostać zaaplikowane do warunków Polski.⁸

2.2. Dysproporcja potencjałów: „starcie mrówki ze słoniem”

W kontekście integracji z UE wśród liderów biznesu często wyrażany jest realistyczny pogląd o słabości Polski w międzynarodowym podziale pracy. Nasz kraj jako „spóźniony przybysz” (*latecomer*) znajduje się początkowo w sytuacji niekorzystnej, w której ma bardzo ograniczone możliwości działania na

⁸ Imitacja ta występuje w wielu narodowych modyfikacjach. Może też mieć charakter innowacyjny lub bierny, naśladowczy. Jest to lokalna odmiana szerszego procesu obejmującego kraje z opóźnieniem realizujące strategię reform rynkowych. Poza Europą Środkową i Wschodnią przykładem szerokiego stosowania takich strategii była do końca lat 80. polityka państw Ameryki Łacińskiej. Por. *Sustainable Democracy*, ed. A.Przeworski, Cambridge University Press 1995.

światowych rynkach: „miejsca dla dobrze opłacanych produktów na rynkach światowych są już zajęte. Nie ma wolnych miejsc. Chcąc wejść trzeba się wpełznąć, trzeba być nastawionym na to, że na początku będzie się traciło przez pewien czas (...) aby tylko to miejsce zająć” [3].

Równocześnie pogładowi temu towarzyszy świadomość ogromnych dysproporcji potencjałów, jaka występuje pomiędzy polską gospodarką i konkretnymi przedsiębiorstwami a zachodnimi firmami i wielkimi grupami kapitałowymi. Dysproporcja ta, chociaż tworzy nowe zagrożenia dla naszej gospodarki i społeczeństwa (bankructwa niekonkurencyjnych przedsiębiorstw, wzrost bezrobocia, frustrację itp.), jednocześnie wymusza współpracę i pewne formy kooperacji z UE, mogące przynieść również wymierne korzyści. Jest to strategia „ucieczki do przodu”, przyłączenia się do silniejszych krajów, wiązania się z Zachodem z nadzieją na stopniową poprawę położenia Polski w międzynarodowym podziale pracy, tak jak udało się to Irlandii, Hiszpanii i Portugalii.

Polska powinna się przyłączyć do UE, chociaż już w punkcie wyjścia „to jest (...) walka małego z dużym. To jest to, co może zrobić polski przemysł farmaceutyczny w konfrontacji z dużymi firmami zagranicznymi. Gdy zsumuje się cały potencjał zaplecza badawczo-rozwojowego polskiej farmaceutyki i porówna z jedną z firm z pierwszej trójki firm światowych, to jest różnica potencjałów jak jeden do dziesięciu. To jest dylemat, który stoi zawsze przed tymi liderami, którzy mogą albo podjąć walkę, albo próbować się przyłączyć. Ja wyznaję zasadę strategii przyłączenia się. Uważam, że ona nam daje dzisiaj znacznie więcej niż przyjęcie konfrontacji, (...) na konfrontację, przy naszych zasobach, nie stać nas. Ta konfrontacja powoduje, że później tracimy energię na działania, które z góry są skazane na przegrana i można je inaczej spożytkować” [30], „nie może być wojny z Unią, bo to by było bez sensu, jak starcie mrówki ze słoniem. Trzeba szukać kooperacji i współpracy. I tu my i oni mamy dużo do zyskania. (...) Polska może tu więcej skorzystać niż stracić” [11].

Gospodarka narodowa Polski w takim ujęciu widziana jest w kategoriach gry o sumie niezerowej. W dłuższym horyzoncie czasowym szybko rozwijający się rynek może stwarzać duże możliwości akumulacji kapitału i ekspansji gospodarczej, nawet jeśli początkowo polskie firmy są na nim słabsze niż zagraniczni konkurenci.

Zdaniem orędowników tego sposobu myślenia bilans szans i zagrożeń związanych z integracją Polski z UE wypada zdecydowanie korzystnie: „to wymusi na polskiej gospodarce dalsze przeobrażenia; gospodarka będzie przez to lepsza. Oczywiście, jest to pewne zagrożenie dla ogólnej konkurencyjności przedsiębiorstw, które mają silną pozycję i są liderem na swoim polu działania. (...) Takie stowarzyszenie sprzyja ogólnej zamożności naszego społeczeństwa: po prostu rozwinie się rynek i w ostateczności wyjdzie to na plus” [13], „Są indywidualne zagrożenia dla polskich przedsiębiorstw, natomiast jest

ogromna szansa dla narodu. Czy ponieważ ja czegoś nie umiem, to znaczy, że mamy ludziom płacić o pięćdziesiąt dolarów mniej miesięcznie? Bo tylko przechodząc na „ich” gospodarkę jesteśmy w stanie spowodować, że ludzie będą zarabiali pięćset dolarów miesięcznie” [14].

2.3. Utrata suwerenności ekonomicznej: „Polacy jako naród drugiej kategorii”

Część liderów biznesu postrzega ten problem odmiennie. W procesie integracji Polski z UE widzą znacznie więcej aspektów negatywnych: „*Otwarcie na Unię jest zdecydowanie bardziej zagrożeniem niż szansą. Uzasadnienie jest bardzo proste. Otóż polski kapitał to jest, używając kategorii bokserskiej, nadal waga lekka, piórkowa. To się wchodzi na ring z jakimś zawodowcem wagi ciężkiej*”, natomiast kapitał zachodni w Polsce to jak „*wpuszczenie na ring zawodowców przeciwko amatorom (...) Wyszedłby Pan na ring z Gołotą?*” [8].

Integracja z UE jest interpretowana jako rezygnacja z ekonomicznej suwerenności: „*Polska zrezygnowała z suwerenności gospodarki*”; zagraniczne firmy „*wchodzą do Polski*”, aby zająć rynek, gdyż „*w większości to jest myślenie takie: wchodzimy tu, aby ukraść Polski rynek. (...) Uruchomić fabrykę, która zajmie polski rynek swoimi produktami, żeby nie dopuścić konkurentów*” [3], „*myśmy już siebie skazali na następny rozbiór, ekonomicznych podziałów rynku*” [29]. Zgodnie z takimi poglądami, kapitał zagraniczny zajmuje najbardziej dochodowe nisze, osłabia akumulację polskiego kapitału: „*napływ kapitału zagranicznego jest absolutnie konieczny: to jednocześnie staje się problemem dlatego, że oczywiście kapitał zagraniczny najszybciej napływa w Polsce tam, gdzie może zająć wysokochodowe nisze. To znaczy, że zabiera te nisze polskim inwestorom i w związku z tym, polski producent nie ma okazji do tego, żeby troszeczkę obrosnąć w tłuszcz*” [3].

Także dalsza liberalizacja i wzrost konkurencyjności na rynkach europejskich mogą być dla polskich przedsiębiorstw niekorzystne.⁹ Wbrew oficjalnym deklaracjom zachodnich polityków i nadziejom wiązanim przez większość społeczeństwa polskiego z procesem integracji europejskiej, w praktyce korzyści z nim związane są znacznie mniejsze od oczekiwanych: „*Uważam, że dla nas wcale nie jest przyszłościowe wejście do Unii. (...) Dla Polski ten rynek nie jest*

⁹ Wielu badaczy podkreśla, że „recesja transformacyjna” w Europie Środkowej i Wschodniej w okresie przechodzenia do gospodarki rynkowej utrwaliła w nowy sposób peryferyjny charakter tego regionu i dodatkowo obniżyła pozycję ekonomiczną państw postsocjalistycznych w relacjach z krajami UE (np. w zakresie konkurencyjności przedsiębiorstw czy możliwości inwestycyjnych). W rezultacie dysproporcje pomiędzy „zachodnią” i „wschodnią” częścią Europy w wielu wymiarach rozwoju społeczno-gospodarczego nie zostały zmniejszone, a nawet znacząco się powiększyły. Por. *Markets, States, and Democracy. The Political Economy of Post-Communist Transformation*, ed. B.Crawford, Westview Press, Oxford 1995.

żadnym rynkiem. My dziś nie wchodzimy na ten rynek, dlaczego? Czy nam się otwiera jakiś rynek? Nic się tam dla nas nie otwiera. (...) U mnie wejście do Unii nic nie zmienia. (...) Ja już tam walczę z konkurencją itd. Dla wielu firm, które już są, wejście do Unii spowoduje, że im się zamknie biznes na klucz, bo nie będą mogły nic sprzedać. (...) Nie to, że padniemy. Tyle, że tu się stworzą firmy, one muszą gdzieś sprzedawać. Jeżeli będziemy wszyscy biedni, to nikt nie będzie kupował. Natomiast przedsiębiorstwa polskie mogą odczuć to, co się stało w Niemczech. Nastąpił tam ogromny eksport produkcji” [22].

W rezultacie, zdaniem części naszych rozmówców, wyraźnie zarysowuje się niebezpieczeństwo marginalizacji Polski, stania się „narodem drugiej kategorii” w integrującej się nowej Europie: *„mam obawy, że będziemy takim narodem do sprzątnania, drugiej kategorii. (...) Jeżeli w tej chwili już wpuścimy tu kapitał i nam wyznaczą rolę niewolniczą czy usługową, (...) no to dla nas po prostu już nie będzie miejsca do tego, żeby jakąś pozycję zająć” [7].* W takiej interpretacji integracja gospodarcza z UE może być porównywana z grą o sumie zerowej: sukcesy polskich przedsiębiorców eliminują inwestorów zagranicznych i odwrotnie, umacnianie się ich pozycji rynkowej prowadzi do osłabienia potencjału rozwojowego firm polskich, w myśl zasady „my albo oni”.

Tak np. w dyskusji o konsekwencjach aktywności inwestorów zagranicznych w Polsce wskazuje się na fakt, że obcokrajowcy wyeliminowali większość krajowych przemysłów o zaawansowanych technologiach oraz ich zaplecze badawczo-rozwojowe. Uczynili to przez kupno, a następnie likwidację firm, które doprowadzili do bankructwa. Niekiedy polska produkcja o przestarzałej technologii została zastąpiona dostawami importowymi o wysokim poziomie technologicznym (przemysł elektroniczny). W niektórych dziedzinach, np. w przemyśle środków produkcji, na tej zasadzie eliminowana jest nadwyżka potencjału i konkurencja eksportowa. Zamiast produktu finalnego, zakupione przez inwestorów zagranicznych firmy produkują półprodukty lub służą jako podwykonawcy.

Symptomy niebezpieczeństwa marginalizacji Polaków, zdaniem zwolenników tego podejścia, można dostrzec już obecnie także w sferze kultury. Przejawem tego zjawiska jest arogancja zachodnich przedsiębiorców w kontaktach biznesowych z Polakami. Nasi rodacy nierzadko padają ofiarą „mitu biznesu zachodniego”, wykorzystywania nieznajomości prawa, innego podejścia do interesów, prób naciągania i oszukiwania: *„Żaden Rosjanin mnie nie oszukał, a Niemcy próbowali” [8], „Oni nas traktują jak parweniuszy. (...) Chcą uzyskać najlepszą cenę i ja to rozumiem. Natomiast sięgają do metod, które są zupełnie nieuczciwe. Umawiają się między sobą. Oni mają swoją potęgę i bezpardonowo ją wykorzystują. To nie są partnerzy. Z nimi nie można się umówić, że na przykład w tym roku jest tak, a więc wy mi pomóżcie, a ja wam pomogę itd. Niemożliwe” [22].*

3. Globalny kontekst integracji europejskiej

Liderzy biznesu rozpatrują integrację Polski z UE także w szerszej, globalnej perspektywie: „*Jest to odpowiedź na globalizację rynków*” [1].

W takim ujęciu zarówno Polska, jak i Unia Europejska są częścią kształtującego się nowego światowego systemu gospodarczego, który przebiega nieomal w sposób porównywalny do praw przyrody: „*jest to prawo darwinowskie w realiach europejskich*”; „*Ogólnie rzecz biorąc w Europie, w Azji, w Stanach Zjednoczonych łączenie się kapitałów oraz większych sieci przedsiębiorczych i komercyjnych jest nieuniknione. (...) Nieuniknione jest, że przedsiębiorstwa stają się raczej większe niż mniejsze, że gospodarka światowa odchodzi od małych rodzinnych przedsiębiorstw, czy to na poziomie sklepów, fabryk lub innych firm. (...) Skoro wszyscy się integrują, to Polska nie może zostać na boku i też musi się integrować, bo jest to część nieuchronnego procesu. Bo w warunkach Polski nie można mówić o izolacji gospodarczej*” [26].

W takiej perspektywie jednym z wyróżników poglądów liderów biznesu w Polsce jest umiejętność dostrzegania zjawisk gospodarczych w kontekstach ogólnoeuropejskich, międzynarodowych i globalnych. Przedsiębiorcy i managerowie, którzy mają ambicje być zaliczani do czołówki biznesu nie mogą myśleć jedynie w kategoriach lokalnych, gdyż kształtujące się współcześnie stosunki gospodarcze powodują, że trzeba „*wiedzieć, czym się różni giełda w Hongkongu od giełdy w Nowym Yorku i w Warszawie*” [21].

Jest przy tym interesujące, że część respondentów podkreślała z jednej strony konieczność nowych rozwiązań i regulacji na poziomie całej UE, a równocześnie dostrzegali oni, że Polska oraz inne kraje Europy Środkowej i Wschodniej mogą w tym zakresie odegrać bardzo pozytywną, dynamizującą rolę.

Po pierwsze, respondenci podkreślali, że utrwała się zjawisko utraty konkurencyjności krajów Europy Zachodniej w porównaniu z USA i Dalekim Wschodem. Unię Europejską wyróżnia duży biurokracyzm i nie najlepszy system finansowy oraz gospodarczy [13]. Dla zmiany tego stanu rzeczy konieczne jest zwłaszcza rozmontowanie dotychczasowego systemu opieki społecznej na Zachodzie: „*Europa jest zbyt rozdęta w inwestycjach, w miejscach pracy, w etatowości i ma zbyt małą wydajność w gospodarce. Jeśli nie odchudzi tego globalnie, to z amerykańskim biznesem nie będzie miała szans*” [23].

Po drugie, istnieje niebezpieczeństwo ewolucji Europy Zachodniej w kierunku pewnego rodzaju nowego monolitu kulturowego, erozji poczucia tożsamości, zamazywania podstaw odrębności narodowej, utraty kulturowej kreatywności: „*to nie jest dobre, bo w tym momencie ta kreatywność kulturowa będzie malała,*

Europa będzie stawiała się bardziej monolityczna niż zróżnicowana. Myślę, że należy się temu opierać” [12].

Po trzecie, wejście Europy Środkowej i Wschodniej w proces integracji tworzy szansę na zdynamizowanie całej Europy, na wprowadzenie do mechanizmów rozwojowych UE nowych impulsów witalnych, pokoleniowych i adaptacyjnych: „*Europa się starzeje, w sensie genetycznym są tu coraz starsi ludzie. Trzeba zwrócić uwagę na uczenie ich konieczności zmian, bo będą stanowić hamulec dla innowacji*” [23]. Polska i inne kraje naszego regionu, chociażby ze względów generacyjnych, mogą przyczynić się do „z amerykanizowania” lub przez analogię do Dalekiego Wschodu – „utygryśnienia” całej Unii, przełamania jej skostnienia instytucjonalnego: „*dzięki wpływowi nowych państw Unia w perspektywie kilku lat będzie coraz bardziej zdolna do konkurencji z Ameryką i Japonią. A to jeszcze bardziej przysłuży się naszemu krajowi*” [13]. Niektórzy przedsiębiorcy wyrażali obawę, że uzyskanie członkostwa w UE może, np. poprzez narzucenie nam unijnych rozwiązań socjalnych, pozbawić Polskę szansy na odegranie roli „tygrysa” nie tylko Europy Środkowej, ale całego kontynentu.

4. Katalog zagrożeń i potencjalnych szans polskiej gospodarki w procesie integracji z UE

Jak wyróżnione podejścia przekładają się na postrzeganie zagrożeń i szans Polski w zetknięciu z gospodarkami krajów Unii Europejskiej? Jakimi zasobami i w jaki sposób polska gospodarka oraz społeczeństwo mogą próbować wygrywać rywalizację z bardziej rozwiniętymi krajami Unii i wielkimi korporacjami międzynarodowymi (*multinationals*)?

Na tle prezentowanych podejść, główna teza tej części naszych badań może wydać się zaskakująca, a nawet prowokująca. Analiza treści wypowiedzi, w tym sposobów używanej argumentacji, przywoływanych przykładów i porównań, prowadzi do wniosku, że respondenci znacznie częściej i precyzyjniej określali zagrożenia niż szanse, jakie w okresie preakcesyjnym zarysowują się przed polską gospodarką w związku z integracją ekonomiczną z Unią Europejską (por. schematy 1-2).

Schemat 1. Katalog głównych zagrożeń w procesie integracji polskiej gospodarki z UE w opinii liderów biznesu

<i>Problemy polityczne</i>
<ul style="list-style-type: none">• polityka gospodarcza tworząca słabe przesłanki konkurencyjności polskich przedsiębiorstw (brak lub słabość strategii rozwoju gospodarczego i polityki przemysłowej)

<ul style="list-style-type: none"> • dyskryminacja polskiego kapitału w porównaniu z inwestorami zagranicznymi (nierówne warunki startu, preferencje podatkowe, niskie cła itp.)
<ul style="list-style-type: none"> • protekcyjizm UE (ochrona rynku pracy, wysokie cła, limitowany dostęp do rynku)
<ul style="list-style-type: none"> • ograniczona znajomość problematyki unijnej wśród elit politycznych i uległość negocjatorów polskich wobec UE
<ul style="list-style-type: none"> • przyjmowanie przez Polskę zobowiązań osłabiających konkurencyjność polskich przedsiębiorstw (ustawodawstwo socjalne, standardy ekologiczne)
<ul style="list-style-type: none"> • niestabilność polityczna (częste zmiany koncepcji, brak ciągłości w realizacji polityki)
<ul style="list-style-type: none"> • zmiany tempa i niekonsekwencje w przeprowadzaniu reform strukturalnych osłabiające szanse Polski w porównaniu z krajami UE
<ul style="list-style-type: none"> • słabość organizacji pracodawców i przedsiębiorców
<ul style="list-style-type: none"> • trudności we współpracy środowisk biznesu z władzami państwowymi
<ul style="list-style-type: none"> • niskie nakłady na badania naukowe, postęp techniczny i technologie
<p><i>Słabość instytucjonalna</i></p>
<ul style="list-style-type: none"> • duża różnica poziomów rozwoju społeczno-gospodarczego pomiędzy Polską a krajami UE (dysproporcja potencjałów, odmienne reguły gry)
<ul style="list-style-type: none"> • niekorzystna pozycja w międzynarodowym podziale pracy (anachroniczna struktura oferty eksportowej, słabość polskich firm na rynkach zagranicznych, brak efektywnej promocji eksportu)
<ul style="list-style-type: none"> • kryzys instytucji państwowych utrudniający możliwość prowadzenia adekwatnej do potrzeb polityki gospodarczej (niesprawność administracji, kryzys finansów, korupcja itd.)
<ul style="list-style-type: none"> • niebezpieczeństwo marginalizacji polskich przedsiębiorstw, w tym zdominowania polskiej gospodarki przez kapitał zagraniczny (wykupywanie najlepszych polskich przedsiębiorstw)
<ul style="list-style-type: none"> • przewagi inwestorów zagranicznych (przechwytywanie większych korzyści, narzucanie gorzej płatnego podwykonawstwa, podporządkowanie lokalnych producentów korporacjom zagranicznym)
<ul style="list-style-type: none"> • słabość polskich inwestorów w procesach prywatyzacji i restrukturyzacji
<ul style="list-style-type: none"> • wolne tempo akumulacji kapitału polskich przedsiębiorstw (niska rentowność firm, problemy z płynnością płatniczą itp.)
<ul style="list-style-type: none"> • niedorozwój sektora bankowego (niska kapitalizacja banków, wysokie

koszty kredytów i ich niedostępność)
<ul style="list-style-type: none"> wyodrębnienie się nielicznej grupy dużych przedsiębiorstw aktywnych w międzynarodowych stosunkach gospodarczych oraz grupy małych i średnich firm nie przygotowanych do integracji z UE
<ul style="list-style-type: none"> ograniczony i płytki rynek wewnętrzny
<ul style="list-style-type: none"> niski poziom profesjonalizmu polskiego biznesu
<ul style="list-style-type: none"> niedorozwój infrastruktury (niedostatek dobrych dróg, telefonów, usług finansowych, trudny dostęp do informacji gospodarczych)
<ul style="list-style-type: none"> trudności przewidywania rozwoju rynku w Polsce
<ul style="list-style-type: none"> duże zróżnicowania regionalne w Polsce (utrwalanie się podziału na centra i peryferie)
Problemy społeczne
<ul style="list-style-type: none"> duże społeczne koszty otwarcia na Zachód (bankructwa firm, masowe bezrobocie)
<ul style="list-style-type: none"> nieadekwatne do potrzeb wykorzystanie zasobów ludzkich (deficyt wykształconych kadr)
<ul style="list-style-type: none"> niechęć części społeczeństwa wobec inwestorów zagranicznych
<ul style="list-style-type: none"> zagrożenia ekologiczne (import „brudnych technologii”, odpadów przemysłowych)

Schemat 2. Katalog głównych szans i zasobów w procesie integracji polskiej gospodarki z UE w opinii liderów biznesu

Zasoby ludzkie
<ul style="list-style-type: none"> wysokie motywacje, energia i przedsiębiorczość Polaków (elastyczność działania odziedziczona po gospodarce niedoboru, potrzeba sukcesów itd.)
<ul style="list-style-type: none"> tania i stosunkowo wykształcona siła robocza
<ul style="list-style-type: none"> umiejętność gry kapitałem społecznym (wykorzystywanie możliwości „szarej strefy”, wyjazdy „na saksy” na Zachód, nieformalny handel ze Wschodem itp.)
<ul style="list-style-type: none"> nadchodząca zmiana generacyjna (dynamizm młodego pokolenia Polaków w porównaniu ze starzejącymi się społeczeństwami UE)
<ul style="list-style-type: none"> szybkie przejmowanie nowoczesnej wiedzy biznesowej (duży efekt mnożnikowy zastosowania <i>know how</i> i wiedzy eksperckiej na szybko

rozwijającym się rynku)
<i>Potencjał rozwijającego się rynku</i>
<ul style="list-style-type: none"> • transfer inwestycji i przemysłu z Zachodu (modernizacja gospodarki) • duża dynamika wzrostu gospodarczego i umacnianie się popytu krajowego rynku • formowanie się silnych, polskich grup kapitałowych przyspieszane przez konkurencję z firmami zagranicznymi • dobre rozeznanie rynku krajowego i lokalnego; firmy zachodnie będą potrzebowały współpracy polskich partnerów • dynamizm „młodej” gospodarki rynkowej w porównaniu ze stagnacyjnym i nasyconym rynkiem Unii Europejskiej • wyodrębnienie sektorów przewagi konkurencyjnej (branże średnio-, kapitało- i pracochłonne np. drobne usługi, turystyka, przemysł meblarski) • rosnąca atrakcyjność Polski dla inwestorów zagranicznych i możliwość wykorzystania ich rywalizacji poprzez dywersyfikację powiązań gospodarczych • korzystne perspektywy rozwoju wielu sektorów polskiej gospodarki: prawdopodobieństwo analogii z wcześniejszym wzrostem popytu na Zachodzie (zapotrzebowanie na nowe produkty, zmiana wzorów konsumpcji) • możliwość wchodzenia na nowe rynki poprzez współpracę z firmami zachodnimi (np. korzystanie z sieci dystrybucji na obszarze UE) • ekspansja na Wschód, także we współpracy z firmami zachodnimi (kraje Wspólnoty Niepodległych Państw, republiki nadbałtyckie)
<i>Wzmocnienie instytucjonalne</i>
<ul style="list-style-type: none"> • implementacja reguł i programów pomocowych, które innym krajom stworzyły przesłanki sukcesu gospodarczego (przykłady Irlandii, Portugalii, Hiszpanii) • wymogi konkurencji z zachodnimi koncernami jako czynnik podnoszący zdolności adaptacyjne polskich przedsiębiorstw (zmiana kryteriów weryfikacji sprawności, nowe standardy jakości produktu, organizacji pracy itd.).

Chociaż poglądy środowisk gospodarczych cechuje duże zróżnicowanie, to jednak w opinii respondentów katalog wymienianych szans i zasobów, jakimi dysponuje w tym zakresie Polska jest krótszy niż katalog zagrożeń. Problem zagrożeń jest podnoszony częściej i zwykle w sposób bardziej rozbudowany. Natomiast szanse prezentowane są bardziej ogólnikowo, niekiedy w sposób rozmyty treściowo i rzadziej wiążący się ze wskazaniem „konkretów”. Zagrożenia są postrzegane bardziej precyzyjnie, respondenci mówili o nich także częściej w sposób zdecydowany i radykalny, zwłaszcza w kontekście krytyki polityki gospodarczej polskiego rządu na początku lat 90.: „zaprzepaściliśmy pewną szansę polskich przedsiębiorstw, którą mogliśmy wykorzystać” [22].

Oprócz kwestii ilościowych, rozkładu i proporcji w zestawieniu zagrożeń i szans ważne jest także ich zróżnicowanie jakościowe. Zagrożenia oraz szanse są kojarzone z oddziaływaniem odmiennych grup czynników. W ocenie zagrożeń dominują takie kwestie, jak słabość instytucjonalna polskiej gospodarki, problemy polityczne oraz problemy społeczne. Większość z nich ma charakter „twardych” uwarunkowań będących konsekwencją dużej różnicy poziomów rozwoju społeczno-gospodarczego pomiędzy Polską a państwami członkowskimi UE. Stanowią one pewnego rodzaju polską konkretyzację ogólnych wskaźników dystansu, jaki ukształtował się pomiędzy „zachodnią” i „wschodnią” częścią Europy (np. niska konkurencyjność przedsiębiorstw, niedorozwój sektora bankowego czy ograniczony i płytki rynek wewnętrzny). Problematyka ta jest jednak widziana przede wszystkim w kategoriach negatywnego splotu zagadnień instytucjonalnych i politycznych. Słabość instytucjonalna będąca dziedzictwem wcześniejszych rozwiązań i okoliczności historycznych nie została, zdaniem respondentów, powiązana z właściwą polityką gospodarczą w latach 90., zwłaszcza we wczesnym okresie transformacji (krytykowana była szczególnie polityka słabej ochrony rynku krajowego).

Zdaniem wielu respondentów, z jednej strony władze państwowe nie stworzyły odpowiednich mechanizmów wspomagania rozwoju polskiego biznesu, co wiąże się m.in. z niestabilnością polityczną i brakiem konsekwencji lub niemożnością przeprowadzenia reform strukturalnych. Z drugiej strony, ograniczona znajomość problematyki gospodarczej wśród elit politycznych spowodowała, że wiele decyzji dotyczących relacji z UE nie brało dostatecznie pod uwagę ich negatywnych następstw ekonomicznych. Przykładem takiego zjawiska były konsekwencje głębokiego otwarcia się na import z Zachodu, w warunkach utrzymywania protekcjonizmu ze strony Unii limitującego polskim producentom i pracownikom dostęp do rynku państw członkowskich. Taka polityka obniżania „barier wejścia” na początku lat 90. dodatkowo podniosła społeczne koszty transformacji, chociażby przez umożliwienie łatwego przejścia części rynku przez produkty i firmy zachodnie.

Z kolei większość postrzeganych szans i potencjalnych zasobów polskiej gospodarki w perspektywie integracji z UE ma charakter czynników „miękkich”. Jest to przede wszystkim potencjał rozwijającego się rynku, możliwości tkwiące w zasobach ludzkich oraz wzmocnienia instytucjonalne związane z implementacją reguł, które innym krajom stworzyły przesłanki sukcesu gospodarczego. W tej grupie czynników znajduje się jednak wiele zasobów wymykających się jednoznacznej kwantyfikacji. Dodatkowo, co ważniejsze, duża część z nich ma charakter warunkowy, jest trudno przekładalna na fakty ekonomiczne lub może mieć nawet negatywne konsekwencje.

Tak np. potencjał zasobów ludzkich, czyli dysponowanie tanią i elastyczną siłą roboczą jest gospodarczym atutem tylko wtedy, jeśli skojarzony zostaje z wysokimi kwalifikacjami pracowników. Wykorzystanie tego potencjału w kontekście zmian demograficznych w społeczeństwach zachodnich jest zatem uzależnione od efektywności reform polskiego systemu edukacji i zwiększenia wydatków na te cele. Bez spełnienia powyższych warunków, potencjalna szansa może zostać zmarnowana lub nawet może dodatkowo pogorszyć pozycję Polski w relacjach z UE (niebezpieczeństwo statusu Polaków jako nowych „gastarbeiterów” Europy, koszty społeczne bezrobocia wśród młodocianych itd.).

Potencjał rozwijającego się rynku w warunkach początkowej słabości w międzynarodowym podziale pracy wiąże się natomiast z możliwością nadmiernego uzależnienia dalszego wzrostu polskiej gospodarki od czynników zewnętrznych, takich jak koniunktura na Zachodzie lub preferencje inwestorów zagranicznych. Wśród liderów biznesu często pojawia się pogląd, że chociaż ekspansja inwestorów zagranicznych w Polsce niesie za sobą wiele zjawisk pozytywnych, to równocześnie zaniża przyszłościowy potencjał eksportowy kraju. Wymienia się tu m.in. bardzo korzystne przejmowanie prywatyzowanych przedsiębiorstw (zwykle tych o największym potencjale rozwojowym) i zajmowanie stosunkowo małym kosztem znaczących segmentów rynku.

Doświadczenia wielu krajów pokazują, że w dłuższym czasie wzmocnienia instytucjonalne implementujące unijne wzorce i reguły do polskiej gospodarki powinny przyczynić się do lepszego wykorzystania zasobów kraju i stopniowego zacierania dystansów rozwojowych w stosunku do innych państw Zachodu. Jednak w okresie preakcesyjnym nie tworzą one równych szans dla polskich i zagranicznych przedsiębiorstw: „*firmy zachodnie weszły z dobrym towarem, konkurencyjnym w cenie, bo mają zupełnie inne warunki produkcji, kredytowania; ułatwienia, których my nie mamy*” [2].

Większość liderów biznesu łączy duże nadzieje z ekspansją gospodarczą swoich firm na terenie byłego Związku Radzieckiego. Okazuje się jednak, że na obecnym poziomie zasobów kapitałowych w Polsce rysujące się w tym zakresie możliwości są trudne do wykorzystania. W porównaniu z Niemcami czy

Amerykanami Polacy mają „*slabą pozycję w rywalizacji o więzi instytucjonalne na Wschodzie*” [27].

Można zatem uznać, że duża część spośród głównych szans i zasobów, jakimi mogą się posługiwać polscy liderzy biznesu stanie się bardziej realna dopiero w przyszłości, wraz ze wzrostem potencjału ich przedsiębiorstw i polskiej gospodarki jako całości. Wymaga to przede wszystkim umiejętnego połączenia działań politycznych ze zmianami instytucjonalnymi. Przedsiębiorcy podkreślają odmienną Polskę od krajów Unii Europejskiej nie tylko w zakresie ogólnego poziomu rozwoju społeczno-ekonomicznego, ale również konieczności zrozumienia i kształtowania mechanizmów społeczeństwa rynkowego adekwatnych do potrzeb naszego kraju w dłuższym okresie: „*błąd jest taki, że my jesteśmy zafascynowani pewnymi rozwiązaniami twierdząc, że na Zachodzie tak to funkcjonuje. Zapominamy, że to funkcjonuje w określonym procesie. My chcemy ten etap przyspieszyć i zrobić to w ciągu trzech lat. Nie mając odpowiedniego zaplecza kapitałowego. Nie mając wiedzy i świadomości konsekwencji*” [22].

Istnieje wiele jakościowych różnic pomiędzy Polską a państwami Unii Europejskiej, co ilustruje dobrze porównanie naszego kraju z Niemcami. W tej perspektywie „*wciąż nie jesteśmy kapitalizmem do końca. Tam jest wszystko uporządkowane w sensie przejrzystości finansowej, dostępu do kredytu, współpracy z dostawcami itd. To są lata treningu, ćwiczeń, współpracy. Zasadnicza różnica to także infrastruktura: usługi, telefony, dostęp do danych, do informacji. Ale z drugiej strony, to jest rynek dużo trudniejszy, gdzie jest trudno o wzrost. Przy takim poziomie spożycia i konsumpcji nie może ona już za bardzo rosnąć. W wielu produktach jest to rynek stagnacyjny, nasycony, trudny do zdobywania zysków, do sprzedawania. Pod tym względem nasz rynek jest prostszy*” [13].

5. Uwagi końcowe

Główny wniosek naszego badania, iż respondenci znacznie częściej i precyzyjniej określali zagrożenia niż szanse zarysowujące się w okresie preakcesyjnym przed gospodarką naszego kraju, trzeba umieścić w szerszym kontekście danych obrazujących niską konkurencyjność polskich przedsiębiorstw. Dane te – pokazujące rosnące trudności w sprostaniu przez nie wymogom konkurencji w zetknięciu z działalnością przedsiębiorstw zachodnich, jak również raczej niską w tym kontekście samoocenę szefów polskich firm – w dużym stopniu wyjaśniają zróżnicowania poglądów i obawy, jakie proces integracji wywołuje w środowiskach gospodarczych.

Najczęściej stosowanym ekonomicznym wskaźnikiem mierzenia postępu integracji są wielkości wzajemnych obrotów handlu lub wymiany.¹⁰ Uwzględnienie tego wskaźnika pokazuje, że gospodarki państw członkowskich UE stały się głównymi partnerami gospodarczymi Polski – w 1995 r. przypadało na nie łącznie ponad 70% polskiego eksportu i prawie 65% importu. To nowe zjawisko ukształtowane w latach 90. ma jednak także negatywne konsekwencje, szczególnie mocno odczuwane w środowiskach biznesu, ponieważ struktura wymiany gospodarczej z Unią wyraźnie wskazuje, że Polska jest w tych relacjach słabszym partnerem.

Gospodarka polska jest oferentem towarów charakteryzujących się niskim stopniem przetworzenia oraz odbiorcą artykułów kapitałochłonnych i technologicznie intensywnych. Na towary *high-tech* przypada około 50% polskiego importu z UE, podczas gdy tego rodzaju eksport stanowi jedynie 5% naszego eksportu ogółem. Dodatkowo, w ostatnich latach obserwuje się pogłębienie tych tendencji. Niepokojący jest zwłaszcza postępujący spadek udziału w polskim eksporcie na rynki unijne towarów wyróżniających się wyższym stopniem wykorzystania nowych technologii i zaangażowania kapitału ludzkiego. Polskie przedsiębiorstwa osiągają przewagę jedynie w sektorach surowcochłonnych, o niskim nasyceniu nowymi technologiami i niewielkim zaangażowaniu wysoko wykształconych kadr.¹¹

Od 1996 r. gwałtownie rośnie także deficyt obrotów w polskim handlu z państwami Unii. W gospodarce utrzymują się czynniki działające w kierunku jego dalszego powiększania, takie jak skrajnie słaba promocja eksportu, coraz bardziej liberalny import, aprecjacja złotego, słaba kondycja finansowa przedsiębiorstw i ogólnie trudna sytuacja polskiego przemysłu przetwórczego (duży udział przemysłu ciężkiego, wysokie zadłużenie, przestarzałe technologie itd.).¹²

Taka sytuacja polskich przedsiębiorstw, jak i polskiej gospodarki jako całości przekłada się oczywiście również na poglądy środowisk biznesu, oceniających coraz bardziej krytycznie lub przynajmniej sceptycznie szanse i możliwości wynikające ze zbliżenia Polski do Unii Europejskiej. Np. w sondażu przeprowadzonym przez „*Rzeczpospolitą*” na wiosnę 1997 r. wśród kadry kierowniczej przedsiębiorstw, przystąpienie Polski do UE zostało odebrane jako pozytywne

¹⁰ W.Molle, *Ekonomika integracji europejskiej*, Fundacja Gospodarcza NSZZ „Solidarność”, Gdańsk 1995.

¹¹ I.Pawlas, *Specjalizacja eksportowa Polski na rynku Unii Europejskiej w: Charakter i zasady konkurencji na rynku Unii Europejskiej oraz ich skutki dla polskiego eksportu*, red. H.Tendera-Właszczuk, Akademia Ekonomiczna, Katowice 1997.

¹² M.Takahashi, A.Jodkowski, *Ostatnie trendy w polskim handlu zagranicznym a potrzeba nowej polityki przemysłowej*, materiał powielany z seminarium na temat polityki przemysłowej Polski, JICA-Ministerstwo Gospodarki, Warszawa, 3 marca 1998.

przez 69% respondentów, jednak tylko 34% spośród nich spodziewało się z tego tytułu korzyści dla kierowanej przez siebie firmy.

Obniża się samoocena konkurencyjności polskich przedsiębiorstw na rynku europejskim. W 1996 r. 40% respondentów uważało, że ich firmy są w stanie sprostać konkurencji z innymi podobnymi firmami na rynku europejskim, zaś w 1997 r. opinię taką wyrażało 38% pytanych. W owym okresie wzrosła też liczba menedżerów, którzy nie potrafili odpowiedzieć na pytanie o ocenę konkurencyjności ich firm na rynku europejskim (z 31% w 1996 r. do 34% w 1997 r.). Jak zauważył Andrzej Olechowski w komentarzu do wyników badań „Rzeczpospolitej”: „przedsiębiorcy są zwolennikami wejścia Polski do UE (...) z powodów patriotycznych, ale wielu z nich jest przekonanych, że będzie to niekorzystne dla ich firm”.¹³

Analiza wypowiedzi respondentów naszego badania zdaje się potwierdzać tego rodzaju interpretacje. Jest to rezultat tym bardziej istotny, że naszymi rozmówcami były osoby mające dużą wiedzę i doświadczenie w sferze międzynarodowych stosunków gospodarczych oraz dysponujące znaczącymi – w polskich realiach – zasobami organizacyjnymi i/lub kapitałowymi. Ich umiejscowienie instytucjonalne i rodzaj aktywności zawodowej (a zwykle również społecznej czy politycznej) tworzy bowiem unikalną możliwość dostrzegania szans i zagrożeń stających przed polską gospodarką w okresie preakcesyjnym. Polega to na opanowaniu umiejętności przewidywania (i uogólnienia) wielu zagadnień związanych z tą problematyką; umiejętnością lepszą w porównaniu z większością Polaków, którzy taką wiedzę, doświadczeniem i zasobami nie dysponują.

Poglądy respondentów wywodzących się ze środowisk gospodarczych mają ponadto pewne znaczące konsekwencje poznawcze, istotne dla interpretacji wyników badań opinii publicznej w Polsce dotyczących różnych aspektów integracji naszego kraju z Unią Europejską. Jeśli bowiem nawet przedstawiciele czołówki biznesu tak silnie akcentują rozmaite zagrożenia ekonomiczne, to takie podejście w zupełnie innym świetle stawia także niepokoje i obawy przedstawicieli tych środowisk, które (jak np. rolnicy) mają bardzo ograniczone możliwości wypracowania oraz realizacji efektywnych strategii dostosowawczych.

Aneks

Lista polskich respondentów międzynarodowego projektu badawczego „The business elite of East Central Europe: their background, motivation and outlook”. (Informacje dotyczące stanowisk zajmowanych przez respondentów dotyczą okresu, kiedy przeprowadzany był wywiad).

¹³ Por. VII Badanie Menedżerskie Rzeczpospolitej, „Rzeczpospolita”, 26.06.1997.

a) Przedsiębiorcy i kadra zarządzająca

1. Brunon Bartkiewicz, prezes Banku Śląskiego S.A.,
2. Andrzej Dębowski,* prezes zarządu Dom Plast S.A., firmy z grupy Rubbermaid,
3. Maciej Formanowicz,* prezes zarządu Fabryki Mebli Forte S.A., prezes Ogólnopolskiej Izby Gospodarczej Producentów Mebli,
4. Zofia Gaber, prezes zarządu Agros Holding S.A., wiceprezes Związku Polskiego Przemysłu, Handlu i Finansów,
5. Aleksander Gudzowaty,* dyrektor naczelny Bartimpex S.A.,
6. Krzysztof Habich,* dyrektor generalny Przedsiębiorstwa Handlowo-Produkcyjnego „Przymierze”, właściciel spółki finansowej „World Leasing”,
7. Wiesław Kostrzewa, wiceprezes Banku Rozwoju Eksportu (BRE S.A.),
8. Jacek Krawczyk, prezes banku I.B.Austria Securities,
9. Wojciech Kruk,* współwłaściciel i członek rady nadzorczej firmy jubilerskiej „W. Kruk”, senator, prezydent Wielkopolskiej Izby Przemysłowo-Handlowej,
10. Jan Kulczyk,* prezes Kulczyk Holding S.A., prezes Polsko-Niemieckiej Izby Gospodarczej, były prezes Polskiej Rady Biznesu,
11. Stefan Lewandowski,* prezes zarządu HASTE International Ltd., prezes Izby Przemysłowo-Handlowej Inwestorów Zagranicznych w Polsce,
12. Alicja K.Malecka, prezes zarządu Pioneer First Polish Trust,
13. Piotr Mroczkowski, wiceprezes zarządu Elektrim S.A.,
14. Zbigniew Niemczycki,* prezydent Curties Companies Ltd., współzałożyciel i lider organizacji pracodawców i przedsiębiorców (m.in. Business Centre Club, Polska Rada Biznesu),
15. Małgorzata Niezabitowska, prezes holdingu United Communications Group, były rzecznik prasowy rządu,
16. Janusz Palikot,* prezes zarządu AMBRA S.A.,
17. Mieczysław Prószyński,* współwłaściciel i członek zarządu firmy wydawniczej Prószyński i S-ka,
18. Roman Rojek, wiceprezes Wytwórni Klejów i Zapraw Budowlanych ATLAS,
19. Tomasz Sielicki,* prezes zarządu Computerland S.A.,
20. Andrzej Skowroński,* prezes zarządu Elektrim S.A.,
21. Krzysztof Szwarc, prezes Banku Rozwoju Eksportu (BRE S.A.),
22. Tadeusz Tuora, prezes zarządu Cormay Poland,
23. Zbigniew Wróbel, wiceprezes Government Affairs & Corporate Development Central, Europe, Pepsico Inc., prezes Polskiego Stowarzyszenia Wytwórców Produktów Markowych,
24. Witold Zaraska,* prezes zarządu i dyrektor generalny Exbud S.A., przewodniczący Rady Głównej Business Centre Club, prezydent Polskiej Federacji Izb Budownictwa,

25. Wincenty Zeszuta, prezes zarządu Sobiesław Zasada Centrum S.A.

b) Politycy i eksperci gospodarczy

1. Wiesław Gumuła, dyrektor działu kadr Banku Depozytowo-Kredytowego S.A. w Lublinie, grupa PEKAO S.A.,
2. Wiesław Kaczmarek, poseł SLD, były minister przekształceń własnościowych,
3. Krzysztof Pietraszkiewicz, dyrektor generalny Związku Banków Polskich,
4. Danuta Piontek*, przedsiębiorca budowlany, prezes Konwencji Przedsiębiorców, Handlowców i Producentów Rolnych,
5. Ireneusz Sekuła,* przedsiębiorca, poseł SLD, były wicepremier.

* Osoby umieszczane w latach 90. na liście „najbogatszych Polaków” tygodnika „Wprost”.