

Uniwersytet Łódzki
Szkoła Doktorska Nauk Społecznych UŁ
Studia stacjonarne III stopnia
Dyscyplina: Ekonomia i finanse

Jakub Anusik
Nr albumu: 6271

**ZRÓŻNICOWANIE EUROPEJSKIEJ INTEGRACJI EKONOMICZNEJ
W ŚWIECIE STUDIÓW PORÓWNAWCZYCH NAD KAPITALIZMEM**

**Praca doktorska napisana
pod kierunkiem naukowym
prof. dr. hab. Rafała Matery
oraz dr. hab. Adama Czerniaka,
prof. SGH**

Łódź, 2025

SPIS TREŚCI

Wstęp.....	5
------------	---

Rozdział 1.

Źródła kapitalizmu porównawczego – wybrane przykłady

1.1 Kapitalizm w historii myśli ekonomicznej.....	10
1.2 Współczesne koncepcje kapitalizmu.....	19
Podsumowanie.....	25

Rozdział 2.

Rozwój i ramy pojęciowe współczesnych studiów porównawczych nad kapitalizmem

2.1 Początki kapitalizmu porównawczego.....	26
2.1.1 Francuska szkoła regulacji.....	27
2.2 Ewolucja badań porównawczych na przełomie XX i XXI w.....	29
2.3 Warianty kapitalizmu – główne założenia i typologia.....	31
2.3.1 Warianty kapitalizmu jako program badawczy.....	35
2.3.2 Alternatywne podejście – różnorodność kapitalizmu.....	41
Podsumowanie.....	45

Rozdział 3.

Heterogeniczność integracji i kapitalizmu w Europie

3.1 Unia Europejska jako system zróżnicowanej integracji.....	46
3.1.1 Kontekst historyczny.....	46
3.1.2 Teoretyczny i praktyczny wymiar zróżnicowanej integracji.....	49
3.1.3 Konsekwencje zróżnicowania integracji.....	53
3.2 Główne przyczyny zróżnicowania integracji	54
3.2.1 Czynniki pozagospodarcze.....	56
3.2.2 Model kapitalizmu i wzrostu.....	61
Podsumowanie.....	72

Rozdział 4.

Ewolucja modeli kapitalizmu z perspektywy centro-peryferyjnej

4.1 Istota koncepcji centrum-peryferie i dobór przypadków.....	73
4.2 Ścieżki integracyjne wybranych państw europejskich.....	74
4.3 Zmiana instytucjonalna modeli kapitalizmu – pogłębione studia przypadków.....	81
4.3.1 Niemcy – pluralizm mechanizmów koordynacji.....	82
4.3.2 Szwajcaria – dominacja organizacji przedsiębiorców.....	97
4.3.3 Polska – hybrydowość postkomunistycznego kapitalizmu.....	111
4.3.4 Wielka Brytania – dualizm modelu liberalnego.....	128
Podsumowanie.....	147

Rozdział 5.

Wpływ modelu kapitalizmu na stopień integracji

5.1 Zróżnicowanie integracji i kapitalizmu w ujęciu ilościowym.....	151
5.2 Hipotezy pomocnicze i dane użyte w badaniu.....	155
5.3 Metoda estymacji ekonometrycznej.....	163
5.3 Wyniki modelu GMM 1.....	173
5.4 Wyniki modelu GMM 2.....	177
5.5 Wyniki modelu GMM 3.....	180
Podsumowanie.....	183

Wnioski i rekomendacje.....	185
------------------------------------	------------

Bibliografia.....	188
--------------------------	------------

Wykaz skrótów.....	221
---------------------------	------------

Spis tabel.....	222
------------------------	------------

Spis schematów.....	222
----------------------------	------------

Załącznik.....	225
-----------------------	------------

Wstęp

Dysertacja doktorska pt. „Zróżnicowanie europejskiej integracji ekonomicznej w świetle studiów porównawczych nad kapitalizmem” podejmuje problematykę istotną z punktu widzenia współczesnych nauk społecznych i polityk publicznych. Jej **głównym celem** jest analiza związku między modelami kapitalizmu państw członkowskich Unii Europejskiej (UE) a stopniem uczestnictwa poszczególnych państw w europejskim projekcie integracyjnym.

Zjawisko zróżnicowanej integracji europejskiej (*differentiated integration*), czyli nierównomiernego zaangażowania państw w unijne polityki, nabrało szczególnego znaczenia w trzeciej dekadzie XXI w. Od ponad dziesięciu lat wytrzymałość struktur organizacyjnych, gospodarczych i społecznych UE testuje to, co badacze nazwali polikryzysem (*polycrisis*). Pojęcie to oznacza jednoczesne występowanie wielu, przenikających się problemów, które wzajemnie potęgują swe skutki (Schimmelfennig, 2023; Nicoli & Zeitlin, 2024). Punktem wyjścia dla analizy jest globalny kryzys finansowy z 2008 r., który unaoczniał głębokie różnice w strukturze europejskich gospodarek narodowych, skutkując długotrwałą stagnacją gospodarczą w strefie euro. Pojawiające się w konsekwencji wyzwania społeczno-gospodarcze i napięcia polityczne podważyły wcześniejsze założenia o jednolitym modelu integracji (*uniform integration*), prowadząc do dalszej fragmentaryzacji procesów decyzyjnych (Markakis, 2020).

Kolejne, następujące po sobie szoki – migracyjny kryzys humanitarny, pandemiczny kryzys zdrowia publicznego oraz energetyczno-inflacyjny kryzys związany z rosyjską agresją w Ukrainie – dodatkowo obnażyły zróżnicowanie zdolności adaptacyjnych państw członkowskich oraz ich odmienną skłonność do współpracy w ramach wspólnych inicjatyw integracyjnych. Dodatkowo, w konsekwencji referendum przeprowadzonego w 2016 r., doszło do pierwszego w historii przypadku wyjścia ze struktur UE, czyli porzucenia statusu członka przez Wielką Brytanię w toku tzw. Brexitu. Zdarzenie to nabrało szczególnego znaczenia w obliczu rosnących jednocześnie w siłę ruchów populistycznych i eurosceptycznych w krajach UE (Gänzle et al., 2019).

Dla wielu badaczy projektu europejskiego stało się zatem jasne, że osłabiona Wspólnota – aby nie ulec dalszemu rozpadowi – w licznych obszarach potrzebuje przyspieszonej i bardziej jednolitej integracji. Dotyczy to przede wszystkim wyzwań związanych z ukończeniem budowy jednolitego rynku, zwiększeniem zdolności do mobilizowania kapitału inwestycyjnego, deregulacją, dostępem do kluczowych surowców, zrównoważoną zieloną

transformacją oraz poprawą szeroko pojętej konkurencyjności makroekonomicznej UE w gospodarce światowej (Letta 2024; Draghi, 2024).

Na gruncie teoretycznym, prezentowana rozprawa wpisuje się w nurt instytucjonalnej ekonomii politycznej, a w szczególności w badania porównawcze nad kapitalizmem¹ (*comparative capitalism*), które skupiają się na analizie różnic między wewnątrz krajowymi modelami instytucjonalnymi kształtującymi gospodarkę rynkową w poszczególnych państwach (May et al., 2024). Równie duże znaczenie ma perspektywa badawcza zróżnicowanej integracji, której głównym przedmiotem zainteresowania jest to, jak kraje członkowskie w odmiennym tempie i zakresie uczestniczą w procesach integracyjnych UE oraz jakie są determinanty owych różnic w preferencjach aktorów państwowych aktorów (Princen et al., 2024).

Pomimo bogatego dorobku literatury dotyczącej zarówno kapitalizmu porównawczego, jak i integracji europejskiej, istnieje **luka badawcza** w obszarze wzajemnych powiązań pomiędzy krajowymi modelami kapitalizmu a stopniem integracji z UE. Dotychczasowe badania koncentrowały się zazwyczaj na ogólnych teoriach integracji gospodarczo-politycznej (Farkas, 2016) lub na jej węższych obszarach, takich jak polityka monetarna (Johnston & Regan, 2018), jednocześnie pomijając wieloaspektowość problematyki zróżnicowania integracji. Choć gotowych narzędzi do analizy różnic między systemami gospodarczymi dostarcza szkoła wariantów kapitalizmu (*Varieties of Capitalism*) (Hall & Soskice, 2001; Nölke, 2019), to reprezentanci tego nurtu rzadko umieszczali swoje badania w świetle zróżnicowanej integracji europejskiej.

Z kolei literatura spod znaku zróżnicowanej integracji w niedostatecznym stopniu uwzględniała rolę wewnętrznych struktur instytucjonalnych państw członkowskich w kształtowaniu dynamiki integracyjnej, sprowadzając ekonomiczne determinanty zróżnicowania do prostych mierników, np. zamożność państwa członkowskiego (Schimmelfennig & Winzen, 2020). W efekcie brakuje całościowej analizy, która łączyłaby te dwa podejścia, uwzględniając, w jaki sposób specyficzne cechy narodowych modeli kapitalizmu wpływają na zdolność i chęć państw do uczestnictwa w integracji w wybranych obszarach.

W drodze realizacji celu głównego, sformułowano również następujące **cele szczegółowe**:

¹ Określenie „studia/badania porównawcze na kapitalizmem” stosuję zamiennie z terminem „kapitalizm porównawczy”.

- wskazanie tych cech modeli kapitalizmu, które mają kluczowy wpływ na zdolność i gotowość państw członkowskich do uczestnictwa w integracji;
- wskazanie mechanizmów, za pomocą których różnice instytucjonalne wpływają na stopień integracji poszczególnych państw w jej kluczowych wymiarach (gospodarczym, politycznym, prawnym).

Realizacja celów pozwoli wypracować rekomendacje dla unijnej polityki publicznej, których wdrożenie mogłoby zwiększyć spójność Wspólnoty w obliczu rosnącego zróżnicowania stopnia integracji państw członkowskich.

W odniesieniu do powyższych celów szczegółowych sformułowano także trzy **główne hipotezy badawcze**² stanowiące drogowskaz dla przeprowadzonych analiz:

- **HG1:** istnieje związek między cechami systemu instytucjonalnego (modelem kapitalizmu) a skłonnością do integracji w ramach unijnych polityk,
- **HG2:** większą skłonność do integracji wykazują państwa o dużym udziale nierynkowego mechanizmu koordynacji aktywności gospodarczej,
- **HG2:** mniejszą skłonność do integracji wykazują państwa o dużym udziale rynkowego mechanizmu koordynacji aktywności gospodarczej.

W rozprawie zastosowano **pluralizm metodologiczny**, który integruje podejście jakościowe i ilościowe. Katalog wykorzystanych metod obejmuje:

- **pogłębione wywiady eksperckie** z osobami będącymi przedstawicielami instytucji unijnych, badaczami integracji oraz decydentami politycznymi; uzasadnione koniecznością uchwycenia złożoności i specyfiki narodowych modeli kapitalizmu w kontekście zróżnicowania integracji europejskiej. Metoda ta pozwoliła na zdobycie wiedzy, której nie można uzyskać za pośrednictwem przeglądu treści dokumentów czy analizy danych ilościowych. Wywiady umożliwiły uzyskanie szczegółowych i aktualnych informacji dotyczących praktycznych aspektów funkcjonowania instytucji unijnych, różnic w politykach państw członkowskich, natury instytucji nieformalnych oraz stosunków władzy między rdzeniem i peryferiami UE³;

² Poza hipotezami głównymi w rozdziale 5 rozprawy występują również hipotezy zerowe i powiązane z nimi hipotezy alternatywne falsyfikowane za pomocą testów typu Neymana-Pearsona (Neyman & Pearson, 1933).

³ W kontekście UE, model rdzeń-peryferie (*core-periphery*), lub model centro-peryferijny (*centre-periphery*) odnosi się do zróżnicowanego stopnia integracji oraz asymetrii siły i władzy między krajami UE (zob. Pawłuszko, 2021). Jego szersza prezentacja znajduje się w sekcji 4.1. Warto dodać, że w rozprawie w sposób zamienny stosuję pojęcia „rdzenia” i „centrum”.

- **pogłębione, porównawcze studia przypadku** ewolucji instytucjonalnej modeli kapitalizmu w wybranych państwach europejskich⁴ (tj. w Niemczech, Polsce, Szwajcarii i Wielkiej Brytanii), posiadających odmienne doświadczenia w obszarze swoich historii integracyjnych i reprezentujących możliwe scenariusze procesu integracji. Ta część badania wsparta została licznymi odniesieniami do statystyk publicznych, analizą treści dokumentów państwowych i unijnych, a także krytycznym przeglądem wcześniejszej literatury naukowej;
- **modelowanie ekonometryczne**, które wykorzystane zostało w celu identyfikacji siły i kierunku związków przyczynowo-skutkowych między cechami systemów gospodarczych a stopniem uczestnictwa w politykach unijnych.

Praca powstała w oparciu o wykorzystanie różnorodnych źródeł danych. Krytyczne badania literaturowe objęły niemal 500 pozycji, głównie anglojęzycznych, w tym artykułów, monografii i rozdziałów w pracach zbiorowych. Uzupełniły je dane statystyczne pozyskane z baz międzynarodowych ośrodków badawczych, w tym: Banku Światowego, Eurostatu, Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD), Międzynarodowego Funduszu Walutowego (IMF) oraz Międzynarodowej Organizacji Pracy (ILO). W mniejszym stopniu skorzystano z danych krajowych urzędów statystycznych (np. polskiego Głównego Urzędu Statystycznego, brytyjskiego Office for National Statistics czy niemieckiego Destatis) oraz opracowań w formie raportów badawczych i źródeł internetowych. W rozdziale pierwszym sięgnięto również bezpośrednio do kanonicznych dzieł m.in. Adama Smitha, Maxa Webera, Josepha Schumpetera, Johna Maynarda Keynesa, Friedricha Augusta von Hayeka czy Douglassa C. Northa.

Rozprawa składa się z pięciu rozdziałów. Pierwsze dwa stanowią prezentację gruntu teoretycznego, na bazie którego przeprowadzane są rozważania w kolejnych partiach pracy. Trzy kolejne rozdziały mają charakter empiryczny i bezpośrednio odnoszą się do głównych hipotez badawczych. Podkreślić należy, że w każdym z nich zróżnicowanie integracji, jako zjawisko wieloaspektowe, ujęte zostało w odmienny, adekwatny dla zastosowanych metod, sposób. Pierwszy rozdział przedstawia ewolucję pojęcia kapitalizmu w myśli ekonomicznej, od jego klasycznych korzeni po współczesne podejścia. Dokonano także przeglądu najważniejszych cech tego ustroju społeczno-ekonomicznego. Drugi rozdział jest skoncentrowany na ramach pojęciowych współczesnych studiów porównawczych kapitalizmu.

⁴ Wybór próby badanych krajów podyktowany był głównie zamiarem ukazania różnorodności poszczególnych historii (ścieżek) integracyjnych oraz rozszerzenia problematyki zróżnicowania integracji także o jej zewnętrzny wymiar (*external differentiation*, zob. sekcja 3.1.2).

Przedstawiony zostaje zarys historii tej dyscypliny oraz najbardziej prominentne szkoły jej uprawiania.

W trzecim rozdziale analizowane są relacje między zróżnicowaniem integracji europejskiej a heterogenicznością kapitalizmu. Ogólny związek pomiędzy tymi zjawiskami zilustrowany zostaje za pośrednictwem krytycznego przeglądu literatury naukowej i przedstawienia wniosków z pogłębionych wywiadów eksperckich.

Czwarty rozdział poświęcony jest ewolucji (przemianom instytucjonalnym) modeli kapitalizmu w wybranych państwach członkowskich oraz jej znaczenia dla procesów integracyjnych. Analiza ta bazuje na centro-peryferyjnym ujęciu integracji europejskiej oraz operacjonalizuje pojęcie zróżnicowania w sposób wielowymiarowy, starając się uchwycić jego aspekt gospodarczy, polityczny i prawny. Piąty rozdział zawiera badanie ilościowe, obejmujące statystyczną analizę danych makroekonomicznych oraz estymacje modeli ekonometrycznych wraz z testami hipotez zerowych.

Rozprawa wnosi wkład zarówno do literatury instytucjonalnej ekonomii politycznej, jak też do badań nad integracją europejską, łącząc teorie modeli kapitalizmu i zróżnicowanej integracji. Oryginalność pracy polega na pluralizmie metodologicznym wykorzystanym do analizy wpływu cech modeli kapitalizmu, a więc instytucjonalnych ram, w których osadzona jest gospodarka narodowa, na zróżnicowanie integracji państw w kluczowych politykach UE. Wnioski z badań mogą przysłużyć się sformułowaniu rekomendacji politycznych, których wdrożenie mogłoby wesprzeć zarządzanie na poziomie unijnym różnorodnością modeli kapitalizmu państw w ramach integracji europejskiej.

Za wsparcie w toku procesu badawczego i pisania rozprawy dziękuję przede wszystkim promotorom oraz członkom Katedry Historii Ekonomii (KHE) na Wydziale Ekonomiczno-Socjologicznym Uniwersytetu Łódzkiego. Istotną pomoc merytoryczną otrzymałem także prezentując cząstkowe wyniki przedłożonych tu badań na seminariach i konferencjach naukowych, w szczególności podczas doktoranckiej szkoły letniej historii myśli ekonomicznej (Université de Strasbourg), konferencji o szkole regulacyjnej w ekonomii (Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne), seminarium doktoranckim o zróżnicowanej integracji w ARENA Centre of European Studies (Universiteit i Oslo) oraz seminarium ekonomistów instytucjonalnych (Università degli Studi di Trento). Szczególne podziękowania kieruję zatem do profesorów Rafała Matery i Adama Czerniaka, profesor Joanny Dzionek-Kozłowskiej i pozostałych członków KHE, a także: profesorów: Rafała Riedla, Johna Erika Fossuma, Jarle Trondala i Stefana Voigta oraz profesor: Sylvie Rivot i Nathalie Sigot, Annie Staszewskiej-Bystrovej i Justynie Wiktorowicz.

Rozdział 1.

Źródła kapitalizmu porównawczego – wybrane przykłady

1.1 Kapitalizm w historii myśli ekonomicznej

Korzenie podstawowych koncepcji porównawczej ekonomii politycznej odnaleźć można już w analizach XVIII-wiecznego, wczesnoprzemysłowego kapitalizmu⁵. Trudno oczywiście mówić o pełnoprawnych badaniach porównawczych w czasach pierwszej fazy rewolucji przemysłowej. Niewątpliwie, naturalną dla nich barierę stanowiły ograniczenia w geograficznej mobilności autorów. Ówczesni myśliciele opierali się w dużej mierze na własnych obserwacjach, co zawężało perspektywę jedynie do sytuacji w kilku krajach zachodniej Europy. Z królującej wówczas filozofii zaczęły wyłaniać się dopiero zręby dzisiejszych nauk ekonomicznych. U ekonomistów klasycznych widoczna była tendencja do idealizacji obserwowanego przez nich systemu przemysłowej produkcji, konkurencji i wolnej przedsiębiorczości oraz podziału pracy. Autorzy ci skupiali się przede wszystkim na analizie uwarunkowań kształtujących ład gospodarczy kraju, prowadzili też rozważania na temat międzynarodowej wymiany dóbr, ale w mniejszym stopniu interesowały ich różnice strukturalne lub instytucjonalne pomiędzy gospodarkami (Clift, 2014: 45-55).

Warto jednak zauważyć, że **Adam Smith** w Księdze IV „Badań nad naturą i przyczynami bogactwa narodów” (Smith, 2013 [1776]: 5-340) przedstawił przenikliwą krytykę dwóch dominujących w XVIII w. systemów gospodarczych – merkantylizmu i fizjokratyzmu – ukazując ich ograniczenia wobec dynamicznie rozwijających się realiów handlowych i produkcyjnych. Merkantyizm, oparty na akumulacji kruszców i restrykcyjnym protekcjonizmie, został przez Smitha zdemaskowany jako iluzoryczna strategia wzrostu gospodarczego, która błędnie utożsamia bogactwo z posiadaniem zasobów pieniężnych. Z kolei fizjokratyzm – redukujący źródło bogactwa do silnego sektora rolniczego – nie doceniał potencjału innych gałęzi gospodarki, zwłaszcza przemysłu i handlu, które Smith widział jako równorzędne filary dobrobytu narodowego.

W Księdze V ojciec ekonomii rozwinął swoją teorię. Mimo swej preferencji dla wolnego rynku, nie uznał państwa za całkowicie zbędne. Opowiadał się za jego ograniczoną, ale kluczową rolą w niektórych obszarach, m. in. w zapewnieniu bezpieczeństwa zewnętrznego, porządku wewnętrznego oraz inwestycji w infrastrukturę i instytucje publiczne, które nie generują bezpośrednich zysków, ale konieczne są dla sprawnego funkcjonowania gospodarki.

⁵ Akcent w tym podrozdziale został położony na dorobek wybranych twórców, których dzieła w największym stopniu inspirowały współczesnych autorów uprawiających studia komparatywne kapitalizmu.

Zaznaczał zatem potrzebę dostarczania dóbr publicznych, państwowego wymiaru sprawiedliwości i obrony narodowej. Ograniczony interwencjonizm stał się więc w myśli Smitha istotnym elementem sprzyjającym harmonijnemu rozwojowi gospodarczemu i społecznemu, tworząc ramy, w których wolny rynek może działać na rzecz ogólnego dobrobytu (Smith, 2013 [1776]: 341-658).

Filozoficzne wykształcenie Smitha skłaniało go także do rozwijania teorii wartości, oraz rozważań na temat etyczności gospodarowania. Jako zwolennik zapożyczonego od fizjokratów leseferyzmu, Smith sprzeciwiał się ingerencji państwa w rynek. Zjawisko to było powszechne we współczesnej mu Anglii, najczęściej przybierając formę monopoli, przywilejów, czy administracyjnie ustalanych cen.. Swoją wiarę w nieskrępowany handel przeniósł na poziom międzynarodowy, wiele uwagi poświęcając kompleksowej krytyce izolacjonistycznej polityki merkantylizmu. Zdaniem Smitha, doktryna ta, wraz z rozwojem kapitalizmu (nazywanego przez niego raczej „systemem rynkowym⁶”), winna popaść w niepamięć, a w jej miejsce rozkwitać miały idee wolnorynkowe. Zadaniem klasycznej ekonomii politycznej było przede wszystkim poszukiwanie przyczyn bogactwa narodów. Znoszenie barier dla handlu międzynarodowego miało więc być siłą owo bogactwo tworzącą. Smith (2012 [1776]: 111) pisał:

Kraj, który zaniedbuje handel zagraniczny lub nim gardzi, a obce okręty dopuszcza tylko do jednego lub dwóch ze swych portów, nie może zawierać tej samej ilości transakcji, jakie by mógł zawrzeć przy innych prawach i urzędach. Nadto, w kraju, w którym choć bogaczom i właścicielom wielkich kapitałów zapewnia się dość znaczne bezpieczeństwo, a biedakom lub właścicielom małych kapitałów nie zapewnia się prawie żadnego, i gdzie pod pretekstem sprawiedliwości mogą być oni w każdej chwili obrabowani i ograbieni przez niższych mandarynów, ilość kapitałów umieszczonych we wszelkich gałęziach gospodarki, jakie w kraju istnieją, nigdy nie może być tak wielka, jakby na to zezwalała natura i rozmiary tej gospodarki.

W powyższym cytacie obserwujemy zatem zarówno agitację na rzecz wolnego handlu, jak i holistyczne podejście do analizy gospodarczej, łączące aspekty instytucjonalne z refleksją nad efektywnością i sprawiedliwością danych polityk.

⁶ Ani ekonomiści klasyczni, ani Marks nie używali terminu „kapitalizm” w odniesieniu do kształtującego się od XVIII w. systemu społeczno-gospodarczego. Opracowania historyczne sugerują zaś, że pojęcie to zostało użyte po pierwszy przez Wernera Sombarta w dziele *Der moderne Kapitalismus* z 1902 r. (Chiapello, 2007: 263-264).

Istotny jest też wpływ, jaki myśliciele klasyczni wywarli na metodologię ekonomii. Z jednej strony nie oddzielali oni zjawiska gospodarowania od pozostałych procesów w społeczeństwie. Czynniki ekonomiczne umieszczali w określonym kontekście kulturowym i społecznym⁷. Niewątpliwie tym tropem podąża także współczesna ekonomia polityczna, co odróżnia ją od podejścia neoklasycznego. Niemniej, w rozwijanych od drugiej połowy XIX. w. koncepcjach równowagowych pobrzmiewa echo myśli Smitha, który żywiołowi rynkowemu nadawał status „naturalnego stanu rzeczy”. Ten „system naturalnej wolności” miał być nieuniknioną konsekwencją uczynienia indywidualnych podmiotów wolnymi (Landreth & Colander, 2002). Klasyczna ekonomia polityczna posiada więc wspólne korzenie zarówno z dzisiejszą porównawczą ekonomią polityczną, jak i ze współczesną ekonomią głównonurtową⁸, która oparta jest na idei maksymalizacji użyteczności przez racjonalne („samolubne”⁹) jednostki oraz na koncepcji równowagi ogólnej (*general equilibrium*) .

W XIX stuleciu rozwijały się także prądy myślowe alternatywne do klasycznej, brytyjskiej ekonomii politycznej. Jednym z nich był kierunek nacjonalizmu ekonomicznego związany ściśle z postaciami Gustava von Schmollera i Friedricha Lista, czy szerzej – z reprezentantami **Niemieckiej Szkoły Historycznej** (*Historische Schule der Nationalökonomie*, dalej: NSH). Jej przedstawiciele zgadzali się z większością krytyki merkantylistycznej polityki gospodarczej jaką wysuwał Smith i jego zwolennicy. Przedstawiciele NSH nie nawoływali do bezwzględnego protekcjonizmu, ani do gromadzenia kruszcu i zakazu jego eksportu. Podkreślali natomiast odmienną ścieżkę, jakimi podążają różne państwa w drodze do budowania nowoczesnego kapitalizmu. Zwracali też uwagę na indywidualne cechy społeczeństw oraz na rolę specyficznych, przeszłych doświadczeń na teraźniejsze wyniki. Wreszcie – w przeciwieństwie do Smitha, który wiele uwagi poświęcał roli jednostki i jej osobistych motywów w budowania bogactwa kraju – proponowali, aby na proces ten patrzeć przez pryzmat kolektywnego wysiłku (Clift, 2014: 56-63). Z perspektywy dzisiejszej ekonomii

⁷ Warto niemniej pamiętać, że inny kanoniczny autor klasycznej ekonomii politycznej, David Ricardo, budował – w przeciwieństwie do szkockiego „ojca ekonomii” – raczej abstrakcyjny model dedukcyjny, który zwykle nie zawierał analiz historycznych⁷ (Galbraith, 2011: 73).

⁸ Lektura klasyków przynosi kolejne analogie między tymi trzema wizjami rzeczywistości społecznej. Smith zachwyił się zjawiskiem specjalizacji, czyli podziałem zadań pomiędzy pracownikami. Ma to zwłaszcza miejsce w słynnym opisie manufaktury szpilek na początku „Bogactwa...”. Jednym z ważniejszych pojęć wywodzących się z dorobku Ricardo jest natomiast przewaga komparatywna – odpowiednik specjalizacji w ujęciu makroekonomicznym, na którym opiera się neoklasyczna koncepcja międzynarodowego podziału pracy. Skrzyżowanie tej klasycznej idei Ricarda ze współczesnym kapitalizmem porównawczym odnaleźć można za to w założeniu istnienia tzw. instytucjonalnej przewagi komparatywnej (zob. sekcja 2.4).

⁹ Oddając bardziej precyzyjnie myśl Smitha, pisał on o potrzebie pielęgnowania troski (lub miłości) do siebie samego (*self-love*), mniej zaś o podążaniu za własnym interesem (*self-interest*), czy o konieczności przyjmowania postawy egoistycznej (Piątkowski, 2013: 19).

politycznej najważniejsza wydaje się jednak ich krytyka leseferyzmu. Zdaniem Lista, Imperium Brytyjskie – kolebka klasycznej ekonomii liberalnej – było przykładem potęgi zbudowanej na ciągłych interwencjach państwa w gospodarkę, nie zaś, jak chciałby Smith i jego naśladowcy, za sprawą indywidualnej pogoni obywateli za własnym interesem.

Jednym z największych krytyków XIX-wiecznego „kapitalistycznego sposobu produkcji” (*Produktionsweise*) i związanej z nim klasycznej ekonomii politycznej¹⁰ był natomiast **Karol Marks**. Idee marksizmu wyrosły z krytyki filozofii heglowskiej. Marks zapożyczył z niej założenia naturalistyczne, na gruncie których rozwinął następnie paradygmat materializmu historycznego. W tym duchu, marksistowska interpretacja historii cywilizacji zakładała, że relacje społeczne w kapitalizmie kształtowane są przez relacje ekonomiczne¹¹. Podstawową jednostką analizy wedle takiej optyki nie była więc ani jednostka (jak często bywało u klasyków), ani naród (jak u nacjonalistów gospodarczych). Była nią zaś klasa społeczna. Silnie hierarchiczny kapitalizm miał być jego zdaniem immanentnie związany z wyzyskiem klas niższych (mas robotników) przez klasy wyższe (elity posiadające kapitał) (Sayer, 2002: 20).

Na podstawie analizy rozwoju społeczno-gospodarczego społeczeństw zachodnich Marks nakreślił wizję, w której kapitalizm miał stanowić przejściowe, poślednie względem socjalizmu i komunizmu, stadium cywilizacji (Sayer, 2002: 7-8). Wedle tego deterministycznego ujęcia dziejów to właśnie konflikt pomiędzy klasami wytyczał rytm wydarzeń w każdej z tych formacji, która poprzedza nieuchronne nastanie komunizmu.

W tym miejscu zasygnalizować należy podział teoretyczno-metodologiczny, który istotny jest zarówno dla marksizmu, jak i NSH, a którego oś stanowi kwestia wyboru między założeniem o dywergencji lub konwergencji globalnego kapitalizmu. Stanowisko konwergencyjne przyjmuje bowiem, że wszelka heterogeniczność w ramach systemu kapitalistycznego, jaką zaobserwować można pomiędzy krajami (lub regionami) jest przejściowa, a wraz z upływem czasu należy spodziewać się wręcz homogenizacji form kapitalizmu w gospodarce światowej. Takie ujęcie bliższe jest wspomnianemu już podejściu

¹⁰ Duża część tej krytyki ogniskowała się na koncepcji podziału pracy, będącego w świetle myśli ekonomistów klasycznych zjawiskiem pozytywnym. Wg Marksa ów podział pracy sprawiał, że jednostka przestawała być wolna, na stałe przywiązując się do swojej profesji. Pełna wymiennosc ról miała zaś obowiązywać w gospodarce komunistycznej. Nadając wysokie znaczenie aksjologiczne koncepcji wolności, Marks dobrze wpisuje się w tradycję myśli oświeceniowej (Roemer, 1985).

¹¹ Cechą wspólną między Marksem, nacjonalistami ekonomicznymi oraz ekonomistami klasycznymi była chęć ustanowienia holistycznej metody analizy kapitalizmu, która pozwoliłaby na kompleksowy opis jego różnorodnych (zdaniem Marksa często sprzecznych) elementów składowych. Istotną różnicą była zaś u Marksa próba uchwycenia dynamiki kapitalizmu poprzez położenie nacisku na koncepcje, które odnoszą się do ciągłych zmian, jakie charakteryzują ten system. Przykładem może być centralne w jego pracach pojęcie akumulacji kapitału.

marksowskiemu, które zakłada stałą i celową ewolucję dominującej formy stosunków społecznych. Myślenie w kategoriach konwergencji składa się więc na tzw. teorię etapów (*stage theory*) (Yamada, 2018: 147-153).

Alternatywne podejście zakłada zaś proces dywergencji instytucjonalnej w ramach systemu kapitalistycznego, w konsekwencji stawiając sobie za cel opracowanie porównawczych typologii różnych modeli tego systemu. Już w 1841 r. List, zaproponował ideę gospodarki narodowej (*Nationalökonomie*; zob. Levi-Faur, 1997) opowiadając się za rozpatrywaniem osobliwości kapitalizmu na poziomie lokalnym, w opozycji do agitującej wówczas na rzecz kosmopolityzmu i wolnego handlu angielskiej szkoły klasycznej¹². Prace Lista, oraz jego kontynuatorów z tzw. młodszej NSH, wpisują się zatem w nurt dywergencyjny, a on sam wskazywał na konieczność odejścia od „rolniczo-produkcyjnego” modelu gospodarowania przez Niemcy, aby w przyszłości mogły dogonić one rozwojowo Wielką Brytanię, która ucieleśniała jego zdaniem bardziej zaawansowany („rolniczo-produkcyjno-handlowy”) model gospodarczy.

Za faktycznego protoplastę badań porównawczych nad kapitalizmem uznawany jest jednak przedstawiciel „najmłodszej” NSH, **Max Weber**, głównie za sprawą swego dzieła pt. „Etyka protestancka a duch kapitalizmu” (*Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus*) opublikowanej na początku XX w. (Menz, 2017: 22-23). Na podstawie kanonicznych prac Webera (2010 [1905]; 2019 [1921]) zaliczyć można go do grona twórców kultywujących podejście dywergencyjne. W „Etyce...” analizował on wpływ cech kulturowo-religijnych na rozwój gospodarczy w różnych krajach¹³. Podobnie jak List odrzucał on deterministyczną wizję rozwoju cywilizacji wyłożoną przez historiozofię marksistowską (Chow, 2002). Stało się tak pod wpływem słynnej debaty o metodę (*Methodenstreit*), odbytej w latach 80. i 90. XIX w. W jej ramach NSH, kierowana przez von Schmollera, toczyła zażarte dyskusje metodologiczne¹⁴ z przedstawicielami szkoły austriackiej, na czele której stał wówczas Karl Menger.

¹² Inną kwestią, która różniła NSH od klasycznej szkoły angielskiej (ale też od kontynentalnych badaczy pokroju Émila Durkheima) było odrzucenie aspiracji do budowania paradygmatu nauk społecznych na wzór nauk ścisłych. Zamiast tego proponowano ujęcie instytucjonalno-historyczne. Analogicznie, przedstawiciele drugiej generacji NSH (m.in. von Schmoller) nie zgadzali się założeniami marginalizmu neoklasycznej szkoły brytyjskiej i austriackiej (Clift, 2014: 75).

¹³ Analiza Webera dotyczyła, jak sam to określał, „nowoczesnego kapitalizmu”, którego cechą charakterystyczną miało być wykształcenie się, głównie w krajach protestanckich, idei etyki zawodowej: „[t]o bowiem, że mówi się tu o kapitalizmie zachodnioeuropejsko-amerykańskim, jest w obliczu tej problematyki jasne samo przez się. >>Kapitalizm<< istniał w Chinach, Indiach, Babilonii, w starożytności i średniowieczu. Brakowało mu wszakże, [...] tego specyficznego, swoistego etosu” (Weber, 2010 [1905]: 35).

¹⁴ Austriacy” opowiadali się za podejściem teoretycznym i dedukcyjnym, podczas gdy NSH promowała metody empiryczne i indukcyjne (Menz, 2017).

Koncepcje Webera, takie jak pojęcie komplementarności instytucjonalnej (zob. sekcja 2.4), są kluczowe dla współczesnej ekonomii politycznej i socjologii ekonomicznej (Lachmann, 2007). Kluczowe wydaje się także wprowadzone przez niego rozróżnienie na abstrakcyjne typy idealne (*Idealtypen*), oraz stosowane substytucyjnie względem nich typy przeciętne (*Durchschnittstyp*). Weberowskie myślenie typowo-idealne polega na tworzeniu sztucznych bytów teoretycznych, które służyć mają za punkt odniesienia w dedukcyjnej analizie. Odwrotnie, charakter indukcyjny ma metoda budowania bytów typowo-przeciętnych, na podstawie obserwowanych w danej populacji skupień, wyodrębnionych ze względu na wykazywanie podobieństw w objętych analizą obszarach¹⁵ (Rapacki, 2019a: 16-21).

Za kontynuację tradycji NSH uważa się podejście instytucjonalne (Zalesko, 2011: 493). Dziś ugruntowany wydaje się być podział na **stary instytucjonalizm** (kojarzony najczęściej z Thorstenem Veblenem, Johnem R. Commonssem i Wesleyem C. Mitchellem), oraz nowy instytucjonalizm (zob. sekcja 2.1). Prace trzech przywołanych prekursorów analizy instytucjonalnej w ekonomii, mimo pewnych różnic, łączyło m. in. przyjęcie założeń paradygmatu darwinowskiego i szerokie wykorzystanie pojęcia ewolucji w badaniu społeczeństwa (Schmidt, 2005). Wynikało to z przejętego od NSH sprzeciwu wobec abstrakcyjnego modelowania rzeczywistości społecznej przez dominujący paradygmat oraz z odrzucenia założenia o istnieniu praw uniwersalnych (in. naturalnych) rządzących domeną gospodarki. W przeciwieństwie jednak do NSH, analiza historyczna nie znalazła się na pierwszym planie agendy badawczej starego instytucjonalizmu, który w większym stopniu oparł się o refleksje nad kontekstem kulturowym procesu gospodarowania oraz jego instytucjonalne zakorzenienie. Przedstawiciele tej szkoły nie pozostawali też obojętni na możliwości, które dawała analiza danych empirycznych¹⁶. Poza główny nurt myśli ekonomicznej zostali oni jednak wyparci w kolejnych dekadach przez, oparte na koncepcji równowagi, podejście neoklasyczne¹⁷.

¹⁵ Taka strategia znajduje swoje odzwierciedlenie w stosowaniu metod wielowymiarowej analizy statycznej w badaniach porównawczych współczesnej porównawczej ekonomii politycznej. Podział ten aplikuje się do dwóch najważniejszych schematów stosowanych do porównań współczesnych instytucji rynkowych. Nurt wariantów kapitalizmu pozostaje wierny typom idealnym, do których realnie obserwowane gospodarki się zbliżają, lub od których się oddalają. Sam ideał nie występuje jednak w rzeczywistości, a skala podobieństwa realnych systemów do typu idealnego ustalana jest zazwyczaj za pomocą analizy jakościowej. Odmienne podejście stosuje się w większości prac zaliczanych do nurtu różnorodności kapitalizmu (zob. sekcja 2.5). Wedle tego podejścia wpierv identyfikuje się zgrupowania różnych systemów instytucjonalnych względem ich podobieństwa do siebie, a następnie opisuje się szerszy kontekst, z jakiego wynikają różnice między poszczególnymi skupieniami

¹⁶ Wesley C. Mitchell był nawet jednym z ojców *National Bureau of Economic Research* (NBER), ośrodka założonego w 1920 r., który w znacznym stopniu przyczynił się do popularyzacji badań ilościowych w naukach ekonomicznych (Kacprzyk, 2011: 31).

¹⁷ Stary instytucjonalizm ma jednak swoją kontynuację (*new-old institutionalism*), która rozwija się prężnie od lat 90. XX w. Badacze zaliczający się do tego prądu prowadzą z reprezentantami NEI debaty odnośnie natury ludzkiej,

Można więc stwierdzić, że to ekonomiści austriaccy¹⁸ zwyciężyli *Methodenstreit*, a rewolucja marginalistyczna stała się faktem¹⁹. Dla myśli ekonomicznej oznaczało to odejście od teorii wartości opartej na pracy na rzecz przyjęcia założeń subiektywistycznych, a także upowszechnienie się w analizie aparatu matematycznego i indywidualizmu metodologicznego. Nie jest też tezą kontrowersyjną uznanie, że koniec sporu o metodę kreśli początek prymatu nowoczesnej (neoklasycznej) ekonomii, która cechowała się abstrahowaniem od kontekstu społeczno-kulturowego, czy historycznego. Niemniej, niektóre z odrzuconych przez marginalizm cech klasycznej ekonomii politycznej przejęte zostały przez młode dyscypliny nauki takie jak socjologia i politologia.

Jednym z interdyscyplinarnych myślicieli, którzy kontynuowali dzieło klasycznej ekonomii politycznej był niewątpliwie **Joseph Schumpeter**²⁰. Do ścisłego kanonu języka nauk ekonomicznych przeszły terminy, które wprowadził on do dyskursu, takie jak twórcza destrukcja (*schöpferische Zerstörung*), czy duch przedsiębiorczości (*Unternehmergeist*). Pojęcia te odzwierciedlają fundamentalne dla myśli schumpeterowskiej przekonania o naturze kapitalizmu: zmianę przychodzącą z wnętrza systemu (endogeniczną), kluczową rolę przedsiębiorcy w procesach kreujących ekonomiczne realia oraz innowacje będące efektem konkurencji między podmiotami w gospodarce.

Choć doktrynalnie Schumpeterowi zdecydowanie bliżej jest do liberalizmu gospodarczego, niż do teorii Marksa, przewidywał on w swym dziele pt. „Kapitalizm, socjalizm, demokracja” (Schumpeter, 2013 [1950]), że kapitalistyczny system zgubi ostatecznie jego immanentna tendencja do konsolidowania się rynków i powstawania monopolu. Ta cecha, w połączeniu z rosnącym niezadowoleniem klasy średniej miała w przyszłości prowadzić do transformacji uprzemysłowionych gospodarek w systemy centralnie planowane. Myśl tego autora pozostaje ważna z dwóch względów. Po pierwsze, był to badacz heterodoksyjny, krytyczny względem współczesnego mu głównego nurtu neoklasycznej ekonomii, kontynuujący myśl z ery przed-marginalistycznej tj Smitha, Marksa czy Lista. Jego prace cechuje szeroka perspektywa analityczna, przepełniona refleksją o kontekście

pojęcia instytucji, oraz istoty heterodoksji w ekonomii. Do najważniejszych przedstawicieli tego nurtu zaliczają się Geoffrey Hodgson, Marc R. Tool i Warren J. Samuels.

¹⁸ Koncepcje marginalistyczne równoległe do Mengera rozwijał także na Wyspach Brytyjskich William Stanley Jevons oraz Leon Walras we Francji. Dalsza formalizacja podejścia neoklasycznego, opartego na koncepcjach krańcowych przyrostów i pojęcia równowagi jest natomiast zasługą Alfreda Marshalla (Arena & Caldari, 2024).

¹⁹ Od czasu rewolucji marginalistycznej (datowanej na lata 70. XIX w.) upowszechniać zaczął się termin „ekonomia”. Wydzźwięk angielskiej wersji tego słowa (*economics*) kojarzyć miał się z fizyką (*physics*), co jednoznacznie wskazuje na nomotetyczne aspiracje obierającej wówczas nowy kurs dziedziny (Keen, 2011).

²⁰ Pośród innych ważnych przedstawicieli myśli nieortodoksyjnej w ekonomii z przełomu XIX i XX w. należy wymienić m.in. postacie Johna Kennetha Galbraitha, Karla Polanyi’ego, Adolfa Berle, czy Johna Atkinsona Hobsona (Lee, 2009).

historycznym, systemowym i kulturowym, w jakim zanurzone są procesy kapitalistyczne. Po drugie, to dzięki niemu ekonomiści zaczęli rozwijać teorię innowacji i głębiej zastanawiać się nad determinantami wynalazczości²¹.

Warto przyrzeć się jeszcze wielkiej debacie ekonomicznej z XX w. Spór **Johna Maynarda Keynesa z Friedrichem Augustem von Hayekiem** stanowi dla wielu autorów najważniejszą i najbardziej fascynującą debatę w historii ekonomii (Wapshott, 2017: 9-12). Chociaż trudno uznać, że ci dwaj ekonomiści uprawiali porównawczą ekonomię polityczną, to ich spuścizna pozostaje dla tej dyscypliny bezpośrednim punktem odniesienia.

Sedno dyskusji stanowiła rola państwa w polityce makroekonomicznej. Państwo, jako regulator zasad gry, kształtuje wewnętrzne uwarunkowania instytucjonalne dla podmiotów uczestniczących w grze rynkowej. To zaś rzutuje w dużym stopniu na wyniki gospodarcze. Rola interwencjonizmu i koordynacji państwowej pozostaje więc jednym z głównych obszarów zainteresowania porównawczej ekonomii politycznej. Cechą wspólną zarówno keynesizmu, jak i liberalizmu inspirowanego myślą Hayeka, jest brak pogłębionej refleksji nad systemem instytucjonalnym, czy narodową specyfiką danego kraju. Obie doktryny dążyły raczej do stworzenia ogólnej teorii (na co wskazuje zresztą tytuł *opus magnum* Keynesa) zarządzania gospodarką.

W tym sensie, prace tych dwóch wybitnych myślicieli wpisują się raczej w nurt konwergencyjny. Keynes opowiadał się za aktywną rolą państwa w polityce makroekonomicznej, która polegać miała na stymulowaniu zagregowanego popytu za pomocą impulsów fiskalnych, przede wszystkim wydatków rządowych. Fundamentalne dla jego teorii jest, zaczerpnięte od Richarda Kahna, pojęcie efektów mnożnikowych. Jego sens sprowadzić można do konstatacji, że każda jednostka pieniężna wprowadzona do obiegu gospodarczego prowadzi do wzrostu popytu globalnego o wartości większej, niż proporcjonalna. Hayek odrzucał tę teorię jako błędną z punktu widzenia analizy ekonomicznej i niebezpieczną w sensie politycznym (Skidelsky, 2006). Krytykował też rozszerzającą się skalę ingerencji państwa w gospodarce jako potencjalnie prowadzącą do niekontrolowanej inflacji oraz ograniczenia wolności jednostki w innych obszarach życia społecznego, co wyłożył w swoim klasycznym dziele pt. „Drodze do zniewolenia” z 1944 r.

O tryumfie doktryny keynesowskiej zdecydowało jednak jej skuteczne przełożenie na walkę z wielkim kryzysem lat 30. XX w. Pod jej wpływem pozostawał zarówno program *New*

²¹ Innowacje są dziś centralnym obiektem zainteresowania zarówno ekonomii głównego nurtu, jak i kapitalizmu porównawczego. Zwłaszcza w nurcie wariantów kapitalizmu kluczowy podział między dwoma dominującymi wśród zaawansowanych gospodarczo państw modelami wyznacza rodzaj innowacji, jakie potrafią one wytwarzać.

Deal Franklina Delano Roosevelta, jak i — co krytycznie podkreślał Hayek (2021 [1944]: 191) — plan antykrzysowy wdrażany w Trzeciej Rzeszy. Przez trzy dekady po II wojnie światowej państwa zachodnie prowadziły politykę makroekonomiczną bazującą na myśli Keynesa. Wiązało się to ze wzrostem znaczenia sektora publicznego i wpływu rządu na gospodarkę, wysokimi krańcowymi stawkami podatkowymi oraz dużym stopniem uzwiązkowienia.

Niemniej, promowane przez Milтона Friedmana, młodszego sprzymierzeńca intelektualnego Hayeka, podejście monetarystyczne — bazujące na zarządzaniu wielkością podaży pieniądza — zyskało na znaczeniu w latach 70. XX w. Wówczas wypróbowane wcześniej narzędzia ekonomii keynesowskiej nie potrafiły już skutecznie odpowiedzieć na problemy stagflacyjne gospodarki światowej (Menz, 2017). Myśl Hayeka i Friedmana ukształtowała kierunek w polityce gospodarczej, który określa się dziś mianem neoliberalizmu.

Historyczne spory doktrynalne mają doniosłe znaczenie dla dzisiejszych rozważań z zakresu porównawczej ekonomii politycznej. W ich ramach toczy się poważna dyskusja na temat niedostatecznego uwzględniania roli państwa przez dominujące schematy analityczne (Schmidt, 2009). Głównie dotyczy się to badań z początku XXI w., którym zarzuca się często przesadne skupienie firmie, przy jednoczesnym ignorowaniu kwestii szerszego otoczenia instytucjonalnego, makroekonomicznego i międzynarodowego. Aby rozszerzyć perspektywę, w jakiej porównywane są systemy instytucjonalne, słuszne wydaje się podzielenie analizowanych zmiennych na te o charakterze nakładowym (np. wydatki państwa na politykę socjalną w relacji do PKB), oraz wynikowym (np. poziom relatywnego ubóstwa). Jest to jeden ze sposobów, w jaki można, przynajmniej częściowo, uchwycić rolę państwa w kształtowaniu się specyficznego modelu kapitalizmu znajdujący zastosowanie w niektórych opracowaniach (Rapacki, 2019a; 2019b).

1.2 Współczesne koncepcje kapitalizmu

Debata między przeciwnikami i zwolennikami kapitalizmu stanowi jeden z największych sporów intelektualnych nowoczesności²². Konflikt ten szczególnego znaczenia nabral zwłaszcza w okresie zimnowojennym. Bieg historii podarował wówczas badaczom bezprecedensowy eksperyment naturalny w postaci rywalizacji dwóch, ustrojowo odmiennych,

²² Kategoria nowoczesności w tradycji XX-wiecznej stanowiła przybliżenie obecnego stanu cywilizacji, który cechuje m.in.: zachodniocentryczne pojmowanie racjonalności (oparte na oświeceniowym pojęciu rozumu) (Goody, 2013), zwiększające się skomplikowanie instytucjonalne rzeczywistości i rosnące zaufanie dla obsługujących ją systemów eksperckich (Giddens & Pearson, 1998), a także rozszerzająca się demokratyzacja życia publicznego (Bauman, 2000). Warto zwrócić uwagę na zaleganie się w piśmiennictwie znaczeń terminów „kapitalizm” oraz „nowoczesność” kiedy stosowane są one dla opisu dominującej obecnie formacji antropologicznej.

bloków polityczno-gospodarczych — socjalistycznego i kapitalistycznego (Fuchs-Schündeln & Schündeln, 2020: 173). Upadek pierwszego z nich nastąpił wraz z rozpadem Związku Radzieckiego i to głównie na empirycznej analizie tego procesu opiera się dominujące dziś w nauce przekonanie o jego systemowej nieefektywności. Na przełomie mileniów przewaga ekonomiczna zachodniego, demokratycznego kapitalizmu stała się więc wyraźna względem wszelkich odmian gospodarki centralnie planowanej. Dotyczy to zwłaszcza tych, które realizowane były w warunkach autorytarnych lub autokratycznych (tj. demoludów i republik radzieckich), choć równie trudno byłoby obronić tezę o trwałym sukcesie rozwojowym któregośkolwiek z projektów tzw. terceryzmu, np. peronistowskiej Argentyny²³.

O ile w dyskursie akademickim nadal prowadzone są rozważania teoretyczne odnośnie zalet i wad różnorodnych systemów ekonomicznych (patrz np. Schweickart, 2011; Carson, 2017; Hodgson, 2019), to w wymiarze praktyki gospodarczej spór wydaje się być ostatecznie rozstrzygnięty na korzyść rozwiązań opartych o rynkową alokację zasobów. Twierdzenie to znajduje szczególne uzasadnienie w odniesieniu do państw wysoko rozwiniętych. Doświadczenie historyczne pokazuje, że w krajach o gospodarkach pozbawionych silnych instytucji kapitalistycznych dochodziło, od czasu rewolucji przemysłowej²⁴, do spektakularnych katastrof humanitarnych²⁵ wywołanych przez inherentne zawodności tych reżimów. Ostatecznie, większość XX-wiecznych eksperymentów ustrojowych zakończyła się fiaskiem, a z początkiem XXI w. przyspieszył proces globalnej dyfuzji formacji kapitalistycznej (Robinson, 2004: 6-32)

Liczne opracowania (np. Tridico, 2012; Lakner & Milanović, 2016) przyjmują zatem upadek muru berlińskiego w 1989 r. za cezurę ostatecznego triumfu kapitalizmu jako porządku gospodarczego i demokracji liberalnej jako ustroju politycznego. Sztandarowym przykładem optymizmu związanego z mariażem swobód obywatelskich i wolnego rynku jest praca Francisca Fukuyamy („*The End of History and the Last Man*”, 1992), w której autor kreślił wizję „końca

²³ Warto jednak wspomnieć, że hybrydowe systemy gospodarcze, w warunkach sprzyjającej koniunktury globalnej, także były zdolne do osiągania dynamicznego wzrostu, za przykład czego służyć może tzw. hiszpański cud gospodarczy (1959-1973) w okresie rządów *junty* generała Francisco Franco (Caballero & Álvarez-Díaz, 2015).

²⁴ Termin „rewolucja” implikuje wystąpienie głębokich zmian w krótkim czasie. Chociaż pierwszy warunek niewątpliwie zostaje tu spełniony, to sam proces rozciągnięty był na wiele dekad. W historiografii zazwyczaj przyjmuje się okres od lat 20. XVIII w. do lat 40. XIX w. (Xu et al., 2018) Rewolucja przemysłowa pełni jednak rolę symbolicznych narodzin nowoczesnego kapitalizmu (Crouch & Streeck, 1997). Często przytaczaną ilustracją tego procesu jest tzw. „wykres kija hokejowego” ukazujący nagłą eksplozję dochodu *per capita* w Anglii na przełomie wspomnianych dwu stuleci (Clark, 2007: 2).

²⁵ Klasycznymi tego przykładami są Wielki Głód na Ukrainie (1932-1933) oraz wielki skok (1958-1962) w Chinach rządzonych przez Mao Zedonga (Leszczyński, 2013). Za przypadek bardziej współczesny może posłużyć zapaść gospodarcza wenezuelskiego „socjalizmu XXI w.” postępująca od 2015 r. (Van Roekel & De Theije, 2020)

historii”. Większą wartość prognostyczną rozważań trzeba jednak oddać francuskiemu ekonomście Michelowi Albertowi, który w monografii pt. „Kapitalizm vs kapitalizm” (1993) przewidywał wpierw globalne upowszechnienie się gospodarki kapitalistycznej i tryumf ideologii wolnorynkowej wskutek rozpadu ZSRR, a następnie dywergencję wewnątrz tego systemu i wyodrębnienie się minimum dwóch jego odmian (zob. sekcja 2.4).

Powojenna rywalizacja alternatywnych systemów gospodarczych oraz równolegle prowadzone spory między ich teoretykami²⁶ przerodziły się więc pod koniec XX w. w dyskusję o optymalnej konfiguracji w ramach zwycięskiej formacji, czyli demokratycznego kapitalizmu, który wraz z procesami globalizacji i westernizacji sukcesywnie rozlewał się na kolejne obszary planety²⁷ (Leeson & Dean, 2009). Odzwierciedleniem tych przemian jest ewolucja opisu i analizy tych zjawisk w naukach społecznych.

Dopóki istniały powyższe bloki państw (socjalistycznych i kapitalistycznych), w ramach ekonomii politycznej funkcjonowała sub-dyscyplina zwana **porównaniami systemów gospodarczych** (*comparative economic systems*). Reorganizacja ładu światowego oznaczała właściwie wchłonięcie tego obszaru badań przez **studia porównawcze nad kapitalizmem** (*comparative capitalism*). Ta sub-dyscyplina ekonomii politycznej skupia się na analizie różnic w wewnętrznym układzie instytucjonalnym poszczególnych gospodarek kapitalistycznych oraz na czynieniu między nimi porównań. Nurt ten rozwija się prężnie zwłaszcza od przełomu tysiącleci²⁸.

Warto bardziej szczegółowo wskazać cechy charakterystyczne współczesnego kapitalizmu jako systemu gospodarczego, aby określić zbiór elementów wspólnych dla wszelkich jego typów, które będą przedmiotem analizy w dalszych częściach dysertacji. Przykładowo, nie sposób nie zauważyć stałej tendencji wzrostowej, jaka cechuje kraje o

²⁶ Barwnym przykładem sporu na gruncie teoretycznym jest tzw. debata o kalkulacji ekonomicznej w socjalizmie prowadzona od lat 20. XX w. Jej stronami byli ekonomiści austriaccy (zwłaszcza Ludwig von Mises) oraz ekonomiści tzw. socjalizmu rynkowego (głównie Fred Manville Taylor i Oskar Lange). Uznaje się, że spór ten wygrali zwolennicy kapitalizmu, ponieważ ich adwersarze nie byli w stanie odeprzeć zarzutów o niemożność stworzenia w socjalizmie dobrze funkcjonującego przepływu informacji, jakim jest system cenowy (Temkin, 1989).

²⁷ W XXI w., zwłaszcza pod wpływem globalnego kryzysu finansowego, akcenty przesunęły się ponownie na problematykę reformy kapitalizmu, granice jego dalszej ekspansji i kierunek, w którym może on ewoluować (Case & Deaton, 2020). Pytania, które rezonują w tym dyskursie, przeważnie dotyczą kwestii optymalnego zakresu ekspansji wolnego handlu w wymiarze narodowym i transnarodowym (Russo, 2020), możliwości państwa w aspekcie niwelowania skutków zawodności rynku (Furton & Martin, 2019), czy też szans na pomyślne dokonanie syntezy kapitalizmu z rozwiązaniami znanymi z odmiennych systemów (Whyman, 2018).

²⁸ Choć pierwsze badania porównawcze gospodarek kapitalistycznych pojawiły się już w latach 60. XX w. (zob. sekcja 2.1).

najdłuższych tradycjach wolnorynkowych i o ugruntowanych instytucjach kapitalistycznych²⁹. Za przyczynę niepowodzeń alternatywnych typów gospodarowania często uznaje się niedobór swobód natury polityczno-ekonomicznej gwarantowanych jednostce przez państwo (Kornai, 1992; Mazzucato, 2011; Acemoglu & Robinson, 2012). Ich brak stanowi nieprzekraczalną barierę dla podejmowania ryzyka inwestycyjnego i powstawania innowacji, które – zwłaszcza w optyce teorii neoklasycznej – stanowią motor napędowy postępu technicznego, wzrostu wydajności i długofalowego wzrostu gospodarczego (Hausmann et al., 2008).

Literatura przedmiotu wskazuje na cały katalog kolejnych cech konstytutywnych systemu kapitalistycznego. Choć współczesny system różni się diametralnie od jego pierwotnych (przednowoczesnych) form z XV w. to poniższe elementy można potraktować jako filary wspólne dla różnych okresów jego istnienia. Cechy te wydają się stanowić wspólny mianownik dla kolejnych stadiów³⁰: począwszy od kapitalizmu kupieckiego, przez przemysłowy, po dzisiejszą jego zglobalizowaną i scyfryzowaną formę (Ampuja & Koivisto, 2014). W poczet centralnych kategorii konstytuujących kapitalizm zalicza się zatem standardowo (Ingham, 2013; Bowles, 2014):

- ugruntowaną pozycję pieniądza jako kluczowej instytucji³¹ w gospodarce,
- mechanizm rynkowego ustalania cen większości dóbr³²;
- dominację prywatnej własności środków produkcji³³;
- dobrowolną wymianę dóbr i usług³⁴ między podmiotami;

²⁹ Jednocześnie, tendencja ta nie wyklucza istnienia cykli koniunkturalnych wraz z silnymi wahaniami aktywności gospodarczej, co już dla szkoły szwedzkiej u schyłku XIX w. stanowiło istotny wątek analizy kapitalizmu (Barczyk, 2014).

³⁰ Jak zauważa Hardy Hanappi (2018: 63-71), kapitalizm, traktowany jako epoka (lub okres) w dziejach ludzkości, następuje po erze łowiecko-zbierackiej, niewolnictwie, feudalizmie, produkcji niezależnej, agrarnym despotyzmie i planowaniu centralnym. Żadna z wymienionych formacji nie osiągnęła globalnego monopolu na organizowanie relacji społecznych, ale w czasie swojego rozkwitu i panowania osiągała „pozycję hegemoniczną”.

³¹ W przypadku nowoczesnego pieniądza jest to instytucja formalna, a więc zakorzeniona w systemie prawnym państwa (zob. North, 1990).

³² Rynkowe ustalanie cen stoi w opozycji do ich odgórnego ustalania przez centralnych planistów. Faktem jest jednak, że czynniki administracyjne mają wpływ na ceny również w gospodarkach uznawanych przez badaczy za bliskie kapitalistycznemu ideałowi. Przykładem są ceny regulowane (w tym powszechnie stosowane ceny maksymalne - stanowiące osłonę dla ludności przed zmiennością cen dóbr podstawowych, a także ceny minimalne, np. regulowane ustawowo poziomy najniższych dopuszczalnych płac).

³³ Geoffrey M. Hodgson (2017) przekonuje jednak, że bezpośrednia rola angielskiej *Glorious Revolution* z 1688 r. w upowszechnieniu się praw własności była przez lata przeceniana na polu historii gospodarczej. Większe znaczenie miałyby zaś mieć szereg aktów legislacyjnych, które uchwalone zostały dopiero w kolejnych dekadach, jako konsekwencja zwiększonej (za sprawą owej chwałebnej rewolucji) roli parlamentu. Ten proces zmiany instytucjonalnej miał ostatecznie przygotować grunt dla przemian w sferze przemysłowej i dla przyspieszenia rozwoju kapitalizmu około stu lat później.

³⁴ Przemyslenia na ten temat można znaleźć już u ekonomistów klasycznych, takich Smith i Ricardo (Landreth & Colander, 2002).

- kluczową rolę przedsiębiorstwa³⁵ jako aktora gry rynkowej;
- istnienie rynków finansowych oraz nierozzerwalnie związaną z tym spekulację³⁶.

Nie sposób też nie zwrócić uwagi na wysoki stopień interdyscyplinarności współczesnych badań nad kapitalizmem. Wiele rozważań na temat jego natury wykracza znacznie poza obszar, w którym interpretowany jest jedynie jako system społeczno-gospodarczy. Nierzadko stosuje się ujęcia szersze, traktując kapitalizm bądź to jako specyficzną formację kulturowo-cywilizacyjno-antropologiczną (Žižek, 1997), lub nawet jako specyficzny system semiotyczny, stanowiący o języku, jakim posługuje się nowoczesny człowiek. W takim spojrzeniu kapitalizm kształtuje wartości, jakie wyznaje jednostka oraz mity, w które wierzy (Boltanski & Chiapello, 2005; Napiórkowski, 2019).

Kapitalizm stał się zatem przedmiotem ożywionego zainteresowania badaczy z różnych dyscyplin, przede wszystkim socjologów (co można przypisać spuściźnie po tradycji krytycznej, zob. Burawoy & Wright, 2001), politologów, filozofów społecznych, a nawet kulturoznawców, ale – paradoksalnie – znacznie rzadziej ekonomistów (Ząbkowicz, 2019). Pojęcie kapitalizmu jako dominującej, „hegemonicznej” (Laclau, 2012) struktury, w ramach, której osadzone są losy społeczeństw stanowi więc miejsce przecinania się dyscyplin zakorzenionych zarówno w naukach społecznych, jak i w humanistyce, a nawet w myśli technicznej (Thompson, 2020).

Rozważania na temat istoty kapitalizmu oraz problemów, jakie wiążą się z próbą jego zdefiniowania, dopełnić należy pochyleniem się nad istotą gospodarki rynkowej. Jest to termin powszechnie stosowany w literaturze spod znaku porównawczej ekonomii politycznej. Często pojawia się też zamiennie z pojęciem systemu kapitalistycznego. Wiąże się z tym jednak kwestia pewnego redukcjonizmu epistemologicznego. Mimo że badacze często deklarują chęć porównywania różnych typów kapitalizmu, to na ogół piszą na temat różnych sposobów organizacji gospodarki rynkowej. Szczególnie ma to miejsce w przypadku prominentnej szkoły wariantów kapitalizmu. Godna przemyślenia jest więc realna motywacja przyświecająca autorom uprawiającym kapitalizm porównawczy. Jeśli faktycznie chcą oni badać kapitalizm z

³⁵ Nieuniknioną tego konsekwencją jest zaś specjalna rola konkurencji, dążenia do zysku i tworzenia innowacji (Kornai, 1995), ale też możliwości bankructwa i upadku projektów, których autorzy nie zdołali dokonać efektywnego rachunku ekonomicznego. W tym kontekście, ekonomiści austriaccy pisali wręcz o „społecznej funkcji bankructwa” (McCaffrey, 2009).

³⁶ Jednym z wiodących obecnie akcentów dyskursu krytycznego względem kapitalizmu jest postępująca co najmniej od lat 80. XX w. zwiększona aktywność finansowa (w tym spekulacyjna) przedsiębiorstw, oraz jej rosnący wpływ na sferę realną gospodarki. Pojęcie kapitalizmu, szczególnie w przekazach o pejoratywnym wydźwięku, bywa w konsekwencji utożsamiane z procesem finansjeryzacji (lub finansjalizacji) gospodarki światowej (Ivanova, 2013).

całym jego skomplikowaniem i omówioną wcześniej wieloznacznością – to należy wskazać na ułomność większości z tych prac. Uświadomienie sobie tego faktu stanowi również szansę na rozwinięcie istniejących schematów analitycznych kapitalizmu porównawczego tak, aby w większym stopniu dotyczyły one złożoności centralnego problemu.

W opracowaniu Roberta Boyera (2007) znaleźć można interesujące zestawienie najważniejszych elementów składowych dla dwu omawianych tu podejść, czyli badań nad kapitalizmem (ujęcie szerokie) oraz badań nad gospodarką rynkową (ujęcie węższe), które autor ten proponuje rozpatrywać jako odrębne programy badawcze³⁷. Zdaniem Boyera, wyraźne różnice zaczynają pojawiać się już na etapie podstawowego opisu procesów rynkowych. Podczas gdy w duchu ujęcia węższego kapitalizm sprowadzić można do analiz popytowo-podażowych, to w ujęciu szerszym (uwzględniającym też pozaekonomiczne aspekty kapitalizmu) jest to przede wszystkim splot społecznych relacji – zarówno horyzontalnych (konkurencji między firmami), jak i wertykalnych (zależności między pracą i kapitałem).

W kontekście pojmowania podstawowych kategorii ekonomicznych warto zauważyć też odmienne podejście obu programów badawczych do pojęć optymalności i równowagi. Ujęcie węższe skupia się na założeniu o immanentnej samoregulacji rynków i hołduje rozumieniu optymalności w sensie Pareto. Szersze ujęcie analizuje zaś konsekwencje nie zrównoważonej akumulacji kapitału. Inne ważne rozbieżności w tych dwu podejściach odnaleźć można na poziomie relacji sfery ekonomicznej z pozostałymi obszarami życia społecznego (np. z systemem politycznym), gdzie podejście szerokie wskazuje na potrzebę uwzględnienia większej liczby tego typu związków. Pojęcie gospodarki rynkowej zakłada natomiast odrębność wymiaru gospodarczego od pozostałych wymiarów funkcjonowania społeczeństwa (Boyer, 2007).

Koncepcja kapitalizmu rozumianego szeroko, mimo że skupiona w przeważającej mierze na czynnikach materialnych, zawiera również opis związków między gospodarką a społeczeństwem, polityką i ideologią. Niektóre z tych pozagospodarczych czynników bywają włączane do analizy porównawczej (zob. np. Boyer, 2005; Hancké et al., 2007; Arsenault, 2017). Niewątpliwie nie jest to jednak zadanie łatwe do wykonania w sensie metodologicznym³⁸. Wywód zaprezentowany w niniejszej rozprawie wpisuje się w dotychczasową optykę porównawczej ekonomii politycznej, która pojęcie kapitalizmu traktuje

³⁷ W rozumieniu filozofii nauki Imre Lakatosa (1976).

³⁸ Nie jest to tylko kłopot ustalenia zawartości zbioru czynników, przez pryzmat których kraje będą porównywane. Problemy związane z próbą stworzenia jednej platformy porównawczej dla wielu, heterogenicznych bytów ujawniają się silnie np. przy chęci włączenia do analizy krajów post-transformacyjnych (Maszczyk, 2015).

głównie jako synonim gospodarki rynkowej lub skupia się na jego ekonomicznym aspekcie. Niemniej jednak, w celu rozszerzenia perspektywy analitycznej zbudowany zostanie eklektyczny model czerpiący z dorobku wszystkich najważniejszych nurtów kapitalizmu porównawczego.

Podsumowanie

Głównym wnioskiem płynącym z rozważań w rozdziale 1. jest to, że myśl ekonomiczna ewoluowała pod wpływem zmian zachodzących w domenę gospodarczej. Podobnie, sfera gospodarki zmieniała się za sprawą nowych koncepcji w naukach ekonomicznych. Uzasadnione jest zatem mówienie o sprzężeniu zwrotnym pomiędzy tymi dwoma obszarami.

W sekcji 1.1 wykazano, że fundamenty współczesnych badań nad kapitalizmem zostały położone już przez klasycznych ekonomistów, takich jak Smith i Ricardo. Ich prace także skupiały się na analizie mechanizmów rynkowych i metodach koordynacji aktywności gospodarczej. Jednakże, mimo iż teorie te były przełomowe, nie uwzględniały jeszcze w pełni różnorodności instytucjonalnej w poszczególnych krajach, co ograniczało ich perspektywę. Jak wskazano, niezwykle ważną inspiracją dla współczesnego kapitalizmu porównawczego są także prace członków Niemieckiej Szkoły Historycznej, przede wszystkim jej najmłodszej generacji reprezentowanej przez Webera. Następnie zauważono, że idee Schumpetera, odegrały kluczową rolę w zrozumieniu dynamicznej natury kapitalizmu oraz podkreślono znaczenie XX-wiecznych sporów, szczególnie między Keynesem a Hayekiem, które ukształtowały nowoczesne podejście do roli państwa w gospodarce. Autorzy ci wpłynęli na rozwój nowych teorii ekonomicznych, które zwracały uwagę na innowacyjność i przedsiębiorczość jako centralne elementy kapitalistycznej gospodarki. W podrozdziale 1.2 skupiono się z kolei na współczesnych konceptualizacjach kapitalizmu, identyfikując jego kluczowe cechy konstytutywne, takie jak powszechność własności prywatnej, dominacja rynkowego mechanizmu ustalania cen oraz kluczowa rola pieniądza jako centralnej instytucji gospodarczej. Zwrócono też uwagę na interdyscyplinarny charakter współczesnych badań nad kapitalizmem, które integrują elementy ekonomiczne, społeczno-polityczne i kulturowe, co pozwala na pełniejsze zrozumienie istoty tego systemu.

Kluczowa jest jednak konstatacja, że kapitalizm nie jest jednolitym systemem, lecz złożonym i stale ewoluującym zjawiskiem, które przyjmuje różne formy w zależności od kontekstu historycznego. Rozwój pojęcia kapitalizmu w myśli ekonomicznej pokazuje, że aby w pełni zrozumieć współczesne systemy gospodarcze, konieczne jest uwzględnienie ich różnorodności oraz dynamicznego charakteru, który podlega zmianom pod wpływem nowych idei i wyzwań cywilizacyjnych.

Rozdział 2.

Rozwój i ramy pojęciowe współczesnych studiów porównawczych nad kapitalizmem

2.1 Początki kapitalizmu porównawczego

Po II wojnie światowej keynesizm zdominował politykę gospodarczą i myśl ekonomiczną (Skidelsky, 2010). Dla podejścia instytucjonalnego w ekonomii oznaczało to niemal trzy dekady stagnacji. W świecie zachodnim aktywne zarządzanie zagregowanym popytem i zawodnościami rynku przez państwo dobrobytu udało się powiązać z postulatem dążenia do długoterminowej równowagi w ramach tzw. syntezy neoklasycznej (Goodfriend & King, 1997).

Problem odbudowy gospodarek zachodnich po globalnym konflikcie był impulsem dla badaczy do refleksji porównawczej nad różnorodnością możliwych ścieżek modernizacji. Analizując w tym kontekście sytuację krajów europejskich i USA, Andrew Shonfield próbował uchwycić różnorodność podejść do zarządzania gospodarczego (1968). Jego badania także warunkował kontekst historyczny – wiodącym tematem pracy było poszukiwanie balansu pomiędzy prywatną a publiczną inicjatywą w powojennej gospodarce kapitalistycznej. Autor ten szczególną uwagę poświęcił kwestii nowych rodzajów interwencjonizmu państwowego (np. tzw. planowaniu orientacyjnemu [*indicative planning*], opartemu o tworzenie pożądanych bodźców za pomocą subsydiów, grantów, czy preferencji podatkowych dla firm) oraz potencjalnych efektów gospodarczych, jakie mogły one długofalowo przynieść.

Shonfield stworzył – na podstawie porównawczej analizy przypadków Wielkiej Brytanii, Niemiec, Francji i USA – typologię uprzemysłowionych państw kapitalistycznych. Wyróżnił kapitalizm oparty o liberalizm (z szerokim zakresem działania wolnego rynku), korporatyzm (w którym działania rządu w sferze gospodarczej wspierane są przez partnerów społecznych takich jak związki zawodowe) oraz państwo (zarządzany za pomocą szeroko zakrojonej interwencji w gospodarkę). Przełomowość dzieła Shonfieldda polega na uwzględnieniu znaczenia otoczenia instytucjonalnego gospodarki dla pomyślności strategii rozwojowych.

Z kolei analiza przypadku japońskiej gospodarki po II wojnie światowej doprowadziła Chalmersa Johnsona (1982), do opracowania koncepcji państwa rozwojowego (*developmental state*). W oryginalnym ujęciu miał być to model kapitalizmu rynkowego oparty na aktywnym zarządzaniu gospodarką przez państwo, mobilizacji społecznej i specyficznym rodzaju nacjonalizmu (lub patriotyzmu) gospodarczego. Pojęcie państwa rozwojowego stało się ważne

dla rozwoju kapitalizmu porównawczego w kolejnych dekadach. Po pierwsze, rozszerzyła dotychczasowe rozważania o kraj spoza zachodniego (czyli euro-atlantycznego) kręgu cywilizacyjnego, którego sukces gospodarczy Johnson próbował wyjaśnić. Po drugie, model państwa rozwojowego przyciągnął uwagę licznych badaczy. Za jego pomocą starali się oni scharakteryzować typ kapitalizmu powstającego po II wojnie światowej w innych gospodarkach rozwijających się, np. w Chinach (Strange, 1996), czy w Ameryce Łacińskiej (Schneider, 2015).

Chaos związany ze stagflacją lat 70. XX w. przywrócił dominację szkół neoklasycznych na czele z monetaryzmem. Duża część krytyki, która spłynęła na doktrynę keynesowską dotyczyła nieefektywności promowanego systemu instytucjonalnego³⁹. W naukach ekonomicznych oznaczało to także powrót do myśli instytucjonalnej (Nee & Swedberg, 2005).

W centrum analizy Nowa Ekonomia Instytucjonalna (*New Institutional Economics*, dalej: NEI) umieszcza ład instytucjonalny wraz z jego komponentami: państwem, prawem, rynkami i firmami. Badania NEI schodzą też często na poziom samego przedsiębiorstwa (czyli wszelkich konfiguracji w jakich mogą być rozpatrywane relacje między pracownikami, pracodawcami i regulatorem), teorii kontraktów czy teorii agencji. Niemniej, pod względem stosowanej metodyki NEI zdaje się być nurtem komplementarnym (a nie przeciwnym, jak stary instytucjonalizm) względem paradygmatu neoklasycznego (Brousseau & Glachant, 2008). Podtrzymuje więc fundamentalne założenia o konkurencyjnym charakterze rynku i kapitalizmu, z tą jednak różnicą, że większe zniuansowanie wprowadza przy okazji pojęcia racjonalności, kładąc nacisk na ograniczenia poznawcze (*limited mental capacity*), jakie cechują człowieka.

2.1.1 Francuska szkoła regulacji

Kryzys systemu kapitalistycznego w latach 70. XX w. i wymuszone reformy doprowadziły do przyspieszenia rozwoju ekonomii heterodoksyjnej. Szkoła regulacji (*l'école de la régulation*, ew. teoria regulacji, dalej: TR) jest jednym z nurtów, którego powstanie związane było z czasem szoków naftowych oraz zmianą myślenia o teorii i praktyce prowadzenia polityki gospodarczej.

W uproszczeniu, kierunek ten stanowi krytyczną syntezę elementów marksizmu, post-keynesizmu i starego instytucjonalizmu. Początków takiego podejścia upatrywać można u autorów francuskich, przede wszystkim Paula Boccary, Gérarda Destanne de Brenisa i Michela

³⁹ Znaczenie instytucji dla rzeczywistości społeczno-gospodarczej w o wiele większym stopniu uwzględniane jest w drugiej generacji myśli keynesowskiej, tzw. post-keynesizmie (Zalewski & Whalen, 2010).

Aglietty (Pęciak, 2019). Od Marksa zaczerpnięte zostało *gros* podstawowych pojęć formułujących tę teorię tj: klasa społeczna, wyzysk i alienacja klasy robotniczej (pracującej), a także koncepcje takie jak wewnętrzna sprzeczność kapitalizmu, czy warunkowanie stosunków międzyludzkich przez stosunki produkcji. Również z terminologii marksistowskiej wywodzi się pojęcie kapitalistycznego sposobu produkcji. Ten wymiar analizy, zdaniem Anglietty, rozpatrywany powinien być przez pryzmat form (lub struktur) instytucjonalnych⁴⁰, które mają być emanacją sformalizowanych prawnie stosunków społecznych, o których pisał Marks. Są to formy: (1) przymusu pieniężnego, (2) konkurencji, (3) stosunków płacowych, (4) państwa, oraz (5) reżimu międzynarodowego. Trzy, kluczowe dla TR, terminy wyznaczają też kryteria analityczne dla badań porównawczych różnych odmian kapitalizmu. Są to:

- reżim akumulacji (wzrostu), czyli sposób, w jaki gospodarka „wprawiana jest w ruch” (albo za pośrednictwem konsumpcji, albo inwestycji, albo - w późniejszych okresach - poprzez finansjeryzację sfery ekonomicznej),
- sposób regulacji, czyli historycznie uwarunkowana trwałość instytucji, która pozwala na kontynuację działania aktualnego reżimu akumulacji,
- sposób produkcji, którego charakter określa pięć wyżej opisanych form instytucjonalnych.

W TR dużo uwagi poświęcono też analizie kryzysów, do których system kapitalistyczny ma, zdaniem przytaczanych autorów, wrodzoną tendencję o endogenicznym charakterze. Każdy z powyższych fundamentów TR może być przedmiotem kryzysu.

W ramach szkoły regulacji rozwinięto też interpretację dziejów kapitalizmu i jego kolejnych form wynikających, ze stałej ewolucji reżimów akumulacji. Koresponduje to z teorią etapów (stadiów) analizowaną przez autorów zajmujących się naturą kapitalizmu (zob. rozdział 1.). Najważniejszymi pojęciami związanymi z tym wątkiem dorobku TR są: fordyzm - okres umasowienia produkcji i konsumpcji, wzrostu płac i stopniowej emancypacji pracowników oraz następujący po nim postfordyzm. Ten ostatni ściśle związany jest z rozpadem ładu z *Bretton Woods* i globalizacją kapitalizmu, powstaniem nowych doktryn w polityce fiskalnej i monetarnej państw, deregulacją, syndykalizacją i wystąpieniem nowych problemów strukturalnych w gospodarkach rozwiniętych.

Powodem, dla którego scharakteryzowano TR jest nie tylko fakt, że konceptualizacja kapitalizmu stanowi ważny jej element. Teoria ta służy również do budowania przestrzennych,

⁴⁰ Znaczenie pojęcia „instytucji” stosowane przez przedstawicieli TR jest zaś bliskie temu, które ugruntowane zostało przez „stary” instytucjonalizm z pierwszej połowy XX w.

dywergencyjnych typologii systemów rynkowych. Niektórzy autorzy (np. Levi-Faur, 2006) twierdzą, że w przypadku problematyki porównywania krajów rozwijających się, TR, ze względu na swoje teoretyczne fundamenty, sprawdza się lepiej, niż inne podejścia. Z tego względu w literaturze można znaleźć typologie modeli kapitalizmu w duchu TR dokonaną np. dla krajów Ameryki Łacińskiej (Bizberg, 2019).

2.2 Ewolucja badań porównawczych na przełomie XX i XXI w.

W czasie zimnej wojny, rywalizacja ideologiczna między blokiem kapitalistycznym a socjalistycznym miała też odzwierciedlenie w naukach społecznych. Spory na temat wyższości jednego ustroju nad drugim odbywały się wówczas na gruncie analizy porównawczej systemów ekonomicznych. Próżnia naukowa, jaka pojawiła się w następstwie wydarzeń mających miejsce po 1989 r. stopniowo zaczęła być wypełniana przez rozrastający się zakres badań spod znaku kapitalizmu porównawczego.

Należy też poczynić uwagę w odniesieniu do immanentnego sporu instytucjonalistów uprawiających kapitalizm porównawczy z przedstawicielami tzw. podejścia konwergencyjnego w makroekonomii głównego nurtu. Na gruncie porównawczej ekonomii politycznej buduje się typologie modeli kapitalizmu. Wyjściowo zakłada się więc heterogeniczność systemów instytucjonalnych, a same badania nastawione są na wyostrzanie owych różnic. W większości prac przewiduje się występowanie dywergencji instytucjonalnej, co uwarunkowane jest szeregiem czynników i czego wyjaśnienia różnią się w zależności od stosowanego podejścia. Kontrastuje z tym stanowisko współczesnej neoklasycznej makroekonomii, w ramach, której szkoła (lub hipoteza) konwergencyjna forsuje tezę o efekcie doganiania (*catching-up effect*). Według niej, w toku upowszechniania się zjawiska wzrostu gospodarczego kraje relatywnie biedne zmniejszają dystans do krajów najbogatszych⁴¹. Gospodarki, w konsekwencji zmniejszania się różnic rozwojowych mierzonych ilościowo, miałyby w długim terminie dążyć do osiągnięcia spójnego stadium rozwoju w sensie jakościowym (co w rozwinięciu oznacza też konwergencję instytucjonalną).

Sposób konstrukcji porównań typologicznych oraz poziom usystematyzowania założeń metodycznych i teoretycznych w ekonomii porównawczej ewoluował silnie od lat 90. XX w. W pracy Michaela Alberta z 1993 r. przeciwstawiono model anglosaski z modelem nadreńskim.

⁴¹ Dzieje się to wskutek osiągania przez nie regularnie wyższych stóp wzrostu PKB, niż w państwach zaawansowanych. Wedle neoklasycznej ekonomii jednym z głównych źródeł tego zjawiska miałyby być malejący produkt krańcowy kapitału. Dowody nie są jednak konkluzywne: o ile, w świetle badań, konwergencja ta zachodzi w większości krajów OECD, to nie dzieje się tak np. w krajach latynoamerykańskich (tj. Wenezuela, Argentyna, czy Urugwaj) (Derviş, 2012).

Pierwszy z nich charakteryzować miał się dominacją rozwiązań wolnorynkowych, w drugim większą rolę ogrywać miały związki zawodowe i państwo. Tendencja do nakreślania dychotomicznego podziału wedle zbliżonej osi utrzymuje się także we współczesnej literaturze, pomimo ogromu zmian, jakie zaszły w podejściu do badań komparatywnych. Praca Alberta nie miała ścisłych ram teoretyczno-metodologicznych, a samo porównanie kapitalizmu anglosaskiego (w USA i Wielkiej Brytanii) z nadreńskim (w Niemczech, Holandii i Szwajcarii) opracowane zostało pod kątem szeroko ujętych różnic kulturowych i wartości, ale też przewag wynikających z położenia geograficznego i dostępnych zasobów.

Kolejne prace nie różniły się istotnie od siebie w tym sensie, że ograniczały analizę jedynie do krajów rozwiniętych, najczęściej zamożnych społeczeństw zachodniej Europy, Stanów Zjednoczonych i Kanady oraz niekiedy także do Japonii i Korei Południowej. Do zbioru kryteriów analitycznych, po które często sięgali autorzy należało: życie codzienne obywateli, znaczenie pracy, stosunek do grup posiadających kapitał, styl zarządzania pracownikami, taktyki negocjacyjne (zob. np. Trompenaars & Hampden-Turner, 1998); warunki maksymalizacji zysku, mobilizacja i akumulacja kapitału, interakcja rodzimych instytucji gospodarczych z zagranicznymi (zob. Coates, 2014a). David Coates wyszedł zresztą poza typologię dualną proponując następującą triadę: model rynkowy (pokrywający się z anglosaskim u Alberta), konsensualny (tożsamy z nadreńskim u Alberta, ale obejmujący też kraje skandynawskie), oraz kierowany przez państwo, model azjatycki (Japonia, Korea Południowa i Tajwan). W większym stopniu makroekonomiczną perspektywę przyjął André Sapir (2006) z racji uwzględnienia typowych dla tej dyscypliny wielkości takich jak wskaźnik wzrostu gospodarczego i stabilności, równowagi płatniczej, sytuacji budżetowej, bezrobocia i zatrudnienia, stóp procentowych i inflacji, konkurencyjności i produktywności. W efekcie wyodrębnił cztery modele, które pokrywały się z grubsza ze współrzędnymi geograficznymi analizowanych krajów: model nordycki, południowy, kontynentalny i anglosaski, do którego, co ciekawe, zaliczała się także Portugalia.

Do końca XX w. kapitalizm porównawczy nie zdołał wypracować jednolitych metod i teorii, które mogłyby służyć do kompleksowego porównywania państw pod względem unikalności ich instytucji gospodarczych. Prace z tamtego okresu zdawały się oscylować wokół kilku kluczowych pojęć związanych z konfliktami między „światem pracy” a „kapitałem” na różnych płaszczyznach (np. rynku pracy, produkcji, kultury). Koncepcje te obejmowały: korporatyzm, komunitaryzm, liberalizm, etatyzm czy patrymonializm (Becker, 2009). We wszystkich opisanych teoriach brakowało jednak koncepcji scalających owe wyrwane z

szerszego kontekstu spory. Nowy etap w rozwoju studiów porównawczych nad kapitalizmem otwierają narodziny kierunków wariantów i różnorodności kapitalizmu na początku XXI w.

2.3 Warianty kapitalizmu – główne założenia i typologia

Podjęcie wariantów kapitalizmu (*Varieties of Capitalism*, dalej: VoC) konsoliduje i inkorporuje próby utworzenia spójnego schematu analitycznego dla porównywania krajów pod względem rodzaju kapitalizmu. Twórcy tego nurtu, Peter A. Hall i David Soskice (2001), zaproponowali w tym celu narzędzie bardziej kompleksowe teoretycznie, niż ich poprzednicy.

Wprowadzenie do ram pojęciowych VoC zacząć należy od przedstawienia kryteriów względem, których prowadzone są porównania oraz od uwagi, że w nurcie tym dominuje ujęcie jakościowe i studia przypadków. Oryginalne pięć poddanych analizie obszarów instytucji przedstawia się następująco:

- stosunki przemysłowe;
- edukacja i szkolenia zawodowe;
- ład korporacyjny (in. nadzór właścicielski);
- relacje między przedsiębiorcami;
- relacje między pracownikami wewnątrz firmy.

Kluczowym punktem odniesienia (miernikiem), który pozwala na klasyfikację rozpatrywanego kraju względem danego obszaru jest tzw. **mechanizm (metoda) koordynacji** (*coordination*) działalności firm. Pojęcie to pozwala określić czy funkcjonowanie konkretnej materii koordynowane jest poprzez rozwiązania rynkowe, czy administracyjno-formalne⁴² lub też – patrząc pod nieco innym kątem – czy opiera się o praktyki konkurencyjne czy kooperacyjne pomiędzy podmiotami. Twórcy VoC w centrum badań umieścili przedsiębiorstwo. W konwencji jest ono główną płaszczyzną analizy oraz najistotniejszym podmiotem (aktorem) życia społeczno-gospodarczego. W ramach omawianego podejścia najczęściej analizuje się kolektywne działania firm, np. za pośrednictwem stowarzyszeń branżowych. Istotni są także jednak inni aktorzy (rząd, partie polityczne, związki zawodowe, społeczeństwo obywatelskie czy transnarodowe korporacje) wraz ze specyficznym rodzajem koordynacji jaki wnoszą do rzeczywistości społeczno-gospodarczej.

⁴² Przykładem może być choćby obszar edukacji, oraz kwestia tego, czy jest ona finansowana za pomocą wydatków publicznych i nastawiona na uniwersalne umiejętności i elastyczność (koordynacja przez państwo), czy też pozostawiona jest prywatnym firmom i nastawiona wówczas na rozwój konkretnych, celowanych kompetencji potrzebnych w danej branży (koordynacja przez rynek). Podobną logikę zastosowania kryterium stopnia koordynacji można zastosować do każdego z pozostałych obszarów oryginalnej analizy VoC.

Spoiwem, które łączy rozważania cząstkowe (prowadzone na poziomie każdego ze składowych obszarów) w całość jest pojęcie **komplementarności instytucji** (*institutional complementarity*). Różne konfiguracje, koordynowanych w różny sposób (rynkowy, bądź nie-rynkowy) obszarów, dają ostatecznie różne typy systemów instytucjonalnych. Po termin komplementarności w instytucjonalizmie sięgano już od końca lat 70. XX w. (Deeg & Jackson, 2007). Ogromny wkład w teorię komplementarności instytucjonalnej przypisać należy japońskiemu ekonomście Masahiko Aokiemu (1994, 2001). Wedle najczęściej spotykanej definicji dwie instytucje są względem siebie komplementarne, jeśli istnienie jednej zwiększa efektywność drugiej⁴³. Empirycznymi przykładami komplementarności instytucji, jakie można znaleźć w literaturze jest np. dualny system kształcenia zawodowego w Niemczech (*Duale Ausbildung*). Efektywnie funkcjonuje on w szerszym układzie instytucjonalnym, ponosi zaś porażkę przy próbach zaimplementowania go do innych państw (Nölke, 2021). Inny przykład stanowi zestaw duńskich polityk publicznych, tzw. elastyczne bezpieczeństwo (*flexicurity*), które łączy elastyczność rynku pracy (zarówno od strony popytowej, jak i podażowej) z hojnym i zachęcającym do podejmowania zatrudnienia systemem opieki społecznej (Zartaloudis & Kornelakis, 2017).

Częste jest twierdzenie, że skupione na firmie VoC przyjmuje w większym stopniu mikroekonomiczną perspektywę. Taka teza broni się częściowo – kierunek ten od samego bowiem początku uwzględniał również inne aspekty, takie jak konkurencyjność gospodarki na rynkach międzynarodowych, co odzwierciedla pojęcie instytucjonalnej przewagi konkurencyjnej. Z perspektywy VoC przedsiębiorstwa odgrywają równie istotną rolę jak rządy w procesach makroekonomicznych dostosowań. Choć państwo kształtuje zasady i struktury rynkowe, to działania firm są nieodzownym czynnikiem, który wpływa na politykę. Rządy często muszą dostosowywać regulacje do strategii firm, które mogą odbiegać od pierwotnych założeń. Wspieranie regulacji przez firmy wynika z ich korzyści konkurencyjnych. Tym samym zmiany strategii przedsiębiorstw są kluczowe dla ewolucji systemów gospodarczych, odzwierciedlając decyzje polityczne. W ujęciu tym, sfery działalności przedsiębiorstw i państwa są ze sobą sprzężone i współoddziałujące na siebie (Ząbkowicz, 2023).

W efekcie, wyodrębnić można dwa główne modele instytucjonalne, o odmiennym udziale mechanizmu rynkowego, oraz wykształcające unikalne przewagi porównawcze. Pierwszym z nich jest **liberalna gospodarka rynkowa** (*liberal market economy*, dalej: **LME**) bazująca na elastyczności rynku pracy, oraz radykalnych innowacjach. Za to **koordynowana**

⁴³ M. Aoki używał w swoich pracach wysoce sformalizowanego wywodu, posiłkując się głównie teorią gier. Jest on też autorem prac „tłumaczących” teorię Douglassa C. Northa na „teoriogrowy” język (patrz: Aoki, 2010).

gospodarka rynkowa (*coordinated market economy*, dalej: **CME**) w mniejszym stopniu polega na rozwiązaniach rynkowych, a jej przewagą instytucjonalną jest tworzenie przyrostowych, polegających głównie na ulepszaniu już istniejących produktów, innowacji.

Pierwotna analiza z początku XXI w. opracowana została na podstawie próby państw wysokorozwiniętych: krajów „starej” UE, Stanów Zjednoczonych, Kanady, Australii oraz Japonii. Na jej podstawie, za przykład najbliższy ideałowi LME uznano kraje anglosaskie, z kolei jako najbardziej podobne do modelu CME przedstawiono Niemcy i Austrię. Z czasem rozszerzono badania o państwa z innych regionów geograficznych i grup dochodowych. Andreas Nölke i Arjan Vliegenthaart (2009) zaproponowali rozszerzenie typologii o postkomunistyczne kraje Grupy Wyszehradzkiej (V4), argumentując, że tworzą one specyficzny model zależnej gospodarki rynkowej (*dependent market economy*, dalej: DME), opartej na relatywnie niskich kosztach pracy oraz napływie bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). Komparatywną przewagą instytucjonalną miały zatem osiągać te państwa poprzez włączanie swoich gospodarek do systemu międzynarodowych łańcuchów dostaw. W przypadku krajów EŚW jest to głównie wieloodcinkowy przemysł niemiecki, dla którego dostarczają one podzespoły stając się swoistą „platformą montażową” (Nölke & Vliegenthaart, 2009: 678) lub „gospodarką poddostawcy” (zob. Gromada et al., 2015: 2).

Pomimo krytyki⁴⁴, podejście VoC stało się zdominowało kapitalizm porównawczy. Doczekało się też rozwinięć dychotomicznej typologii uwzględniających kolejne państwa i regiony. Na podstawie studiów przypadków Hiszpanii i Włoch (zob. Molina & Rhodes, 2007; Meardi, 2012) zwrócono uwagę na hybrydowy charakter systemu instytucjonalnego oraz ogólną nieefektywność rozwiązań w ramach modelu mieszanej gospodarki rynkowej (*mixed market economy*, MME). Z kolei na rolę grup interesu i powiązań klanowych zwrócono uwagę proponując typ: hierarchicznej gospodarki rynkowej (*hierarchical market economy*, HME), będącej przypadkiem m. in. krajów Ameryki Łacińskiej (Schneider, 2013) oraz Turcji (Kıran, 2017). Domeną gospodarek rozwijających się (np. Chin lub Brazylii) jest zaś dominacja państwa, autorytarny system polityczny oraz otoczenie instytucjonalne zdeterminowane przez model gospodarczy oparty o eksport surowców. Nazwano to kapitalizmem przesiąkniętym państwem (*state-permeated market economy*, SME) (Nölke, 2018); zob. Tabela 2.1.

⁴⁴ Do katalogu krytycznych uwag pod adresem oryginalnej teorii Halla i Soskice’a należało m. in.: skupienie się na dużych korporacjach, niedostateczne uwzględnienie roli państwa i uwarunkowań makroekonomicznych, wpływu ideologii czy polityki partyjnej. Większość z tych zarzutów doczekała się odpowiedzi. Z tego względu, zamiast referować te krytyczne głosy, w następnej sekcji zaprezentowano VoC jako program badawczy rozwijany w dużej mierze w odpowiedzi na nie.

	LME	CME	DME	HME	MME	SME
Charakterystyczny mechanizm koordynacji	konkurencyjne rynki i formalne umowy	sieci powiązań między firmami i stowarzyszenia	wewnątrz-korporacyjne hierarchie	dominacja firm rodzinnych, zdywersyfikowane grupy biznesowe	dominacja dużych korporacji i duży udział państwa w gospodarce	silny wpływ państwa na kluczowe sektory gospodarki, z interwencjonizmem państwowym.
Główny sposób pozyskiwania kapitału	rodzime i zagraniczne rynki kapitałowe	rodzimy kredyt bankowy i środki wytworzone w kraju	BIZ oraz zagraniczne banki	BIZ i zagraniczne banki, kredyt bankowy dla firm z udziałem skarbu państwa	połączenie rynku kapitałowego i bankowego, z udziałem państwowych instytucji	znaczne wsparcie państwowych instytucji finansowych, rola banków kontrolowanych przez państwo
Model ładu korporacyjnego i rynków kapitałowych	kontrola zewnętrzna i rozproszeni udziałowcy	kontrola wewnętrzna i skonsolidowani udziałowcy	kontrola zewnętrzna z siedziby transnarodowych przedsiębiorstw	kontrola klanowych konglomeratów	połączenie kontroli wewnętrznej i zewnętrznej, wpływ polityków na kluczowe sektory	dominacja przedsiębiorstw państwowych lub prywatnych firm z silnym udziałem państwa
Stosunki przemysłowe	pluralistyczny, oparty na rynku	korporatystyczny, konsensualny, sektorowe i ogólnokrajowe układy zbiorowe	układy zbiorowe na poziomie firm	słabe, regulowane przez państwo	Rozdrobnienie gospodarki, sektorowe układy zbiorowe, ale nie tak korporatystyczny jak w CME	silnie regulowane przez państwo, słabe układy zbiorowe
Edukacja i szkolenia zawodowe	umiejętności ogólne, wysokie wydatki na B&R	wąskie specjalizacje, szkolenia zawodowe	ograniczone finansowanie edukacji i szkoleń	niskie umiejętności i kapitał ludzki	mieszanka umiejętności ogólnych i specyficznych, państwowe wsparcie dla szkolnictwa zawodowego	ograniczone inwestycje w kapitał ludzki, szkolnictwo zawodowe kontrolowane przez państwo
Transfer innowacji	oparty na rynku i kontraktach	ważna rola <i>joint ventures</i> i stowarzyszeń przedsiębiorców	transfer wewnątrz transnarodowych korporacji	ograniczony, głównie poprzez korporacje transnarodowe	częściowo oparty na rynku, ale także poprzez państwowe programy wspierające innowacje	głównie poprzez firmy kontrolowane przez państwo lub transnarodowe korporacje
Instytucjonalna przewaga porównawcza	radikalne innowacje (technologie i sektor usług)	stopniowe innowacje w dziedzinie dóbr kapitałowych	montownie i półstandaryzowane towary przemysłowe	nierynkowe i hierarchiczne interakcje między grupami biznesowymi, interwencjonizm państwowy	brak jednoznacznej przewagi, specjalizacja w usługach (sektor turystyczny), silna konsumpcja wewnętrzna	eksport surowców naturalnych oraz imitacja wzorców przemysłowych
Przykładowe gospodarki	Wielka Brytania, USA, Australia, Nowa Zelandia, Irlandia	Niemcy, Austria, Japonia	Polska, Słowacja, Czechy, Węgry	Turcja, kraje Bałkanów i Ameryki Łacińskiej	Hiszpania, Włochy, Portugalia, Grecja	Chiny, Rosja, Brazylia

Tabela 2.1 Modele kapitalizmu wg typologii VoC. Opracowanie własne w oparciu o Molina & Rhodes (2007), Nölke & Vliegenthaart (2009), Schneider (2013), Kıran (2017) i Nölke (2018).

2.3.1 Warianty kapitalizmu jako program badawczy

Warto podkreślić fakt, że VoC jest nie tylko podejściem w ramach instytucjonalnej ekonomii politycznej, ale także osią konstrukcyjną programu badawczego rozwijanego przez wielu naukowców w ostatnich ponad dwóch dekadach. Implikacji obowiązywania danego modelu kapitalizmu lub specyficznego mechanizmu koordynacji poszukiwano dla różnorodnych aspektów funkcjonowania systemów społeczno-gospodarczych. W poniższej sekcji omawiam niektóre z tych obszarów, kierując się przy wyborze głównie kryterium ich istotności wykorzystywanych w dalszej części rozprawy.

Różnice w organizacji rynków pracy między LME i CME mają dalekosiężne konsekwencje dla **stabilności zatrudnienia, poziomu dobrobytu oraz nierówności ekonomicznych**. W LME, takich jak Stany Zjednoczone czy Wielka Brytania, rynek pracy charakteryzuje się dużą elastycznością, co sprzyja mobilności zawodowej i szybkiemu dostosowywaniu się (adaptacyjnością) firm do zmian gospodarczych. Jednak ta sama cecha prowadzi również do wyższej niestabilności zatrudnienia oraz mniejszych zabezpieczeń socjalnych dla pracowników, co pogłębia nierówności dochodowe⁴⁵ (Hall & Soskice, 2001). Wyższy poziom nierówności w LME skutkuje większym rozwarstwieniem społecznym i mniejszą mobilnością ekonomiczną, zwłaszcza wśród pracowników o niskich kwalifikacjach, co może wpływać na długoterminową stabilność społeczną (Baccaro & Howell, 2017).

W gospodarkach skoordynowanych, takich jak Niemcy, Szwecja czy Dania, rynek pracy jest bardziej regulowany, co skutkuje większą stabilnością zatrudnienia oraz bardziej równomiernym rozkładem dochodów. Systemy skoordynowanych negocjacji płacowych, takie jak układy zbiorowe w Niemczech, prowadzą do mniejszych rozpiętości dochodowych, a także silniejszych mechanizmów ochrony pracowników (Thelen, 2014). Efektem tego jest wyższy poziom dobrobytu społecznego oraz mniejsze nierówności, co na ogół pozwala krajom CME lepiej radzić sobie z kryzysami gospodarczymi. Kraje te, dzięki rozbudowanym systemom zabezpieczeń społecznych, są w stanie łagodzić negatywne skutki spowolnienia gospodarczego dla pracowników, co zmniejsza też ryzyko destabilizacji społecznej (Iversen & Soskice, 2019).

Jednym z kluczowych efektów funkcjonowania elastycznego rynku pracy w LME jest większa polaryzacja dochodowa. Badania pokazują, że kraje o bardziej elastycznych rynkach pracy, jak USA, cechują się wyższym poziomem ubóstwa wśród pracowników o niskich

⁴⁵ Jak jednak zauważają Hadas Mandel i Michael Shalev (2009), różne modele kapitalizmu mają odmienne skutki dla zatrudnienia kobiet. W świetle ich badań, gospodarki CME, które oparte są na wąskich umiejętnościach pracowników, często dyskryminują kobiety poprzez ograniczony dostęp do szkoleń zawodowych oraz polityki ochrony pracy, co prowadzi do segregacji zawodowej i mniejszych możliwości zawodowych dla kobiet w porównaniu do mężczyzn.

kwalifikacjach oraz mniejszą dostępnością do systemów opieki społecznej (Howell, 2019). Polityka rynków pracy w tych krajach jest bardziej zorientowana na ograniczanie interwencji państwa, co sprzyja szybkiemu wzrostowi gospodarczemu, ale prowadzi do większych nierówności, szczególnie wśród grup marginalizowanych (Schneider & Paunescu, 2012). W CME, mniejsze nierówności dochodowe oraz stabilność zatrudnienia wynikają z bardziej skoordynowanej polityki rynku pracy i silniejszych instytucji dialogu społecznego. W Szwecji silne związki zawodowe odgrywają kluczową rolę w kształtowaniu polityki gospodarczej, co pozwala na lepsze dostosowanie poziomu wynagrodzeń do zmian gospodarczych oraz ograniczenie rozwarstwienia społecznego (Anderson & Hassel, 2015). W efekcie, kraje CME cechują się mniejszym bezrobociem w okresach kryzysów oraz lepszym wsparciem dla pracowników dotkniętych recesją. Silne mechanizmy koordynacji oraz rozwinięte instytucje państwa opiekuńczego prowadzą do bardziej zrównoważonego wzrostu gospodarczego, który sprzyja stabilności społecznej (Hancké, 2013). Implikacją tych różnic jest także odmienna zdolność krajów LME i CME do radzenia sobie z globalnymi kryzysami gospodarczymi. W krajach LME, gdzie rynek pracy jest mniej regulowany, reakcje na kryzysy są zazwyczaj bardziej gwałtowne, co prowadzi do większego wzrostu bezrobocia i pogłębienia nierówności (Baccaro & Pontusson, 2016). W krajach CME natomiast, bardziej skoordynowane rynki pracy i silniejsze instytucje ochrony pracowników prowadzą do łagodniejszych skutków kryzysów, co sprzyja długoterminowej stabilności gospodarczej (Iversen & Soskice, 2019).

Różnice między modelami kapitalizmu mają również istotne implikacje dla **dynamiki wzrostu gospodarczego oraz konkurencyjności międzynarodowej**. Kraje LME charakteryzują się elastycznym rynkiem i bardziej zdecentralizowaną strukturą instytucji gospodarczych, co sprzyja szybkiej adaptacji do globalnych trendów oraz dynamicznemu wzrostowi w sektorach innowacyjnych, takich jak technologie informacyjne i finansowe (Hall & Soskice, 2001). W LME firmy są bardziej nastawione na szybkie zyski i krótkoterminowe inwestycje, co przyspiesza rozwój technologii i zwiększa międzynarodową konkurencyjność w sektorach innowacyjnych. Jednak efektem tej dynamiki jest większa niestabilność gospodarcza, co prowadzi do większej podatności na kryzysy finansowe i wahania cyklu koniunkturalnego (Schneider & Paunescu, 2012). Z kolei kraje CME, charakteryzują się silniejszymi mechanizmami współpracy między firmami, rządem i pracownikami, co skutkuje bardziej zrównoważonym i stabilnym wzrostem gospodarczym. Większy nacisk kładzie się w tych krajach na długoterminowe inwestycje oraz rozwój technologii w sektorach kapitałochłonnych, takich jak przemysł motoryzacyjny, maszynowy i chemiczny (Hall & Gingerich, 2009). Przewaga CME polega na długofalowych strategiach wzrostu, które umożliwiają utrzymanie

konkurencyjności na rynkach globalnych dzięki produkcji wysokiej jakości towarów i zaawansowanych technologii (Hancké, 2013). Przykładem może być niemiecki przemysł motoryzacyjny, którego sukces wynika z długoletnich inwestycji w badania i rozwój oraz bliskiej współpracy z sektorem publicznym (Yakamura & Streeck, 2018).

LME i CME różnią się także pod względem zdolności tych gospodarek do utrzymania stabilności wzrostu gospodarczego. W LME, ze względu na szybkie tempo innowacji i większą elastyczność regulacyjną, występuje tendencja do nagłych wznosów i spadków gospodarczych. Innowacyjność w tych gospodarkach jest napędzana przez prywatne inwestycje i kapitał podwyższonego ryzyka, co prowadzi do dynamicznego rozwoju w krótkim okresie, ale także zwiększa ryzyko pęknięcia bańki spekulacyjnej, jak miało to miejsce w kryzysie finansowym z 2008 r. Ponadto, deregulacja rynków finansowych w LME zwiększa podatność tych krajów na niestabilność, co utrudnia utrzymanie trwałego wzrostu. Z drugiej strony, w CME stabilność wzrostu gospodarczego jest osiągana poprzez długoterminowe strategie rozwoju, oparte na ścisłej koordynacji między firmami, związkami zawodowymi i rządem. Instytucje takie jak Rady Pracowników w Niemczech pozwalają na skoordynowane planowanie gospodarcze, co sprzyja mniejszym wahaniom cykli koniunkturalnych i lepszemu dostosowaniu do globalnych zmian (Thelen, 2014). Dzięki temu kraje CME cechują się większą odpornością na kryzysy oraz stabilniejszym wzrostem gospodarczym w dłuższym okresie, co pozwala im na utrzymanie konkurencyjności w sektorach wymagających zaawansowanej technologii i długoterminowych inwestycji (Iversen & Soskice, 2019). LME osiągają więc szybszy wzrost w sektorach innowacyjnych, ale kosztem większej niestabilności i podatności na kryzysy. Z kolei CME, dzięki lepiej skoordynowanej polityce gospodarczej, oferują bardziej stabilny i zrównoważony wzrost, co sprzyja długotrwałej międzynarodowej konkurencyjności, zwłaszcza w sektorach kapitałochłonnych.

Różnice w systemach podatkowych mają również istotny wpływ na konkurencyjność międzynarodową. W LME niższe obciążenia podatkowe mogą przyciągać kapitał zagraniczny i inwestycje międzynarodowe, co sprzyja rozwojowi sektora prywatnego, ale prowadzi również do presji na sektor publiczny, który ma ograniczone zasoby do finansowania inwestycji w infrastrukturę i usługi społeczne (Schmidt, 2009). W CME wyższe podatki mogą ograniczać atrakcyjność dla niektórych inwestorów zagranicznych, ale jednocześnie umożliwiają rozwój wysokiej jakości infrastruktury społecznej i publicznych usług, co z kolei sprzyja długoterminowej konkurencyjności w sektorach zaawansowanych technologicznie i wymagających stabilnych ram instytucjonalnych (Hall & Gingerich, 2009).

Także odmienna **dynamika zmian instytucjonalnych** zalicza się do katalogu najważniejszych aspektów różniących dwa typowo-idealne modele gospodarcze. W modelu LME instytucje są mniej scentralizowane, a zasady rynkowe dominują nad długoterminowymi porozumieniami między przedsiębiorstwami, pracownikami i państwem. Efektem tego jest większa elastyczność gospodarki, ale także wyższe ryzyko niestabilności instytucjonalnej, wynikającej z braku silnych mechanizmów koordynacji między kluczowymi graczami gospodarczymi. W systemach LME brakuje formalnych struktur instytucjonalnych, które wspierają długotrwałe współprace, co skutkuje większą podatnością nie tylko na kryzysy ekonomiczne, ale też na gwałtowne zmiany polityczne. Instytucje w tych krajach charakteryzują się także większą zmiennością w odpowiedzi na fluktuacje rynkowe, ponieważ ich struktura jest zdominowana przez rywalizację między przedsiębiorstwami, które preferują krótkoterminowe zyski i elastyczność (Hall & Soskice, 2001). Konsekwencją tej instytucjonalnej niestabilności jest mniejsza odporność na zewnętrzne i wewnętrzne szoki gospodarcze, co można było zaobserwować podczas globalnego kryzysu finansowego w 2008 r., który silnie uderzył w gospodarki LME. Brak instytucji umożliwiających skoordynowaną odpowiedź na kryzys doprowadził do wydłużenia recesji i spowolnienia gospodarczego, a także głębszych społecznych konsekwencji, takich jak wzrost bezrobocia i nierówności (Crouch, 2009).

Z drugiej strony, CME są oparte na silnych, dobrze rozwiniętych instytucjach, które promują współpracę i koordynację między kluczowymi aktorami gospodarczymi: przedsiębiorstwami, związkami zawodowymi i państwem. Relacje te są długofalowe i oparte na zaufaniu, co sprzyja stabilności zarówno gospodarczej, jak i politycznej. Przykładowo, w Niemczech system współzarządzania przedsiębiorstwami przez przedstawicieli pracowników (*Mitbestimmung*), gwarantuje, że interesy różnych grup są uwzględniane w procesach decyzyjnych, co zmniejsza ryzyko konfliktów społecznych i gospodarczych (Streeck, 1997). W kontekście stabilności instytucjonalnej, kraje CME cechują się również większą odpornością na kryzysy. Na przykład w Niemczech i Skandynawii, skuteczna współpraca między pracodawcami, związkami zawodowymi i państwem pozwoliła na skuteczniejszą reakcję na globalny kryzys finansowy, co zaowocowało szybszą odbudową gospodarek tych krajów w porównaniu do LME (Höpner & Lutter, 2018). Kolejną implikacją stabilności instytucjonalnej w modelu CME jest większa przewidywalność w procesach politycznych i gospodarczych, co sprzyja podejmowaniu długoterminowych projektów inwestycyjnych. Firmy w tych krajach, mając pewność co do przyszłej sytuacji instytucjonalnej, są bardziej skłonne inwestować w badania i rozwój oraz innowacje technologiczne, co wzmacnia ich międzynarodową

konkurencyjność (Schmidt, 2009). Stabilne instytucje wspierają również długoterminową politykę gospodarczą, co sprawia, że kraje te są mniej podatne na zmiany polityczne i wzrost ruchów populistycznych, które mogą destabilizować gospodarkę, jak ma to miejsce w niektórych krajach LME (Blyth, 2013).

Istotnych różnic pomiędzy typami kapitalizmu można również szukać w **obszarze polityki makroekonomicznej**, obejmującej politykę monetarną, fiskalną czy kursową. Modele te realizują odmienne podejścia do zarządzania gospodarką na poziomie makroekonomicznym, co ma bezpośrednie implikacje dla stabilności gospodarczej, inflacji, stóp procentowych oraz poziomu inwestycji i konsumpcji. W LME, polityka gospodarcza państwa jest bardziej elastyczna i krótkoterminowa, z naciskiem na szybkie reagowanie na zmiany gospodarcze. Banki centralne w tych krajach, np. Rezerwa Federalna w USA czy Bank Anglii, są skłonne do stosowania agresywnej polityki monetarnej, np. szybkiego obniżania stóp procentowych lub luzowania ilościowego w odpowiedzi na spowolnienia gospodarcze (Bolisęga, 2020). Elastyczność polityki monetarnej pozwala LME na szybszą adaptację do globalnych kryzysów gospodarczych, co przekłada się na większą zmienność w poziomach inflacji i kursów walutowych, ale także większą dynamikę wzrostu w okresach ożywienia (Schwartz, 2009). Z kolei polityka fiskalna w LME charakteryzuje się mniejszym naciskiem na redystrybucję dochodów i stabilizację budżetową. Kraje te są bardziej skłonne do akceptowania deficytów budżetowych jako narzędzia stymulacji gospodarki, szczególnie w okresach kryzysów, co z jednej strony sprzyja krótkoterminowej konsumpcji i wzrostowi, ale z drugiej prowadzi do długoterminowych problemów z zadłużeniem publicznym (Blyth, 2013). Zdolność do szybkiego reagowania za pomocą narzędzi fiskalnych czyni politykę gospodarczą w LME bardziej elastyczną, ale mniej przewidywalną, co może prowadzić do niestabilności fiskalnej w dłuższym okresie.

W modelach koordynowanych, polityka makroekonomiczna jest bardziej konserwatywna i długoterminowa, z naciskiem na stabilność i równowagę. W zakresie polityki monetarnej banki centralne w krajach CME, koncentrują się na utrzymaniu niskiej inflacji i stabilnych stóp procentowych, co sprzyja długoterminowym inwestycjom i stabilności cen (Hall & Gingerich, 2009). Skoncentrowanie się na stabilności makroekonomicznej prowadzi do większej przewidywalności gospodarki, wysokiej stopie inwestycji w badania i rozwój oraz produkcji przemysłowej, ale może hamować innowacyjność w sektorach wymagających szybkiego dostosowania się do zmian rynkowych (Iversen & Soskice, 2009). Polityka fiskalna w CME jest również bardziej zrównoważona i ukierunkowana na zapewnienie stabilności budżetowej, z naciskiem na redystrybucję dochodów i wspieranie systemów zabezpieczeń

społecznych. Kraje CME są mniej skłonne do stosowania ekspansji fiskalnej jako narzędzia stymulacji gospodarki, koncentrując się raczej na długoterminowych programach inwestycyjnych i ograniczaniu deficytu budżetowego. W Niemczech zasada „czarnego zera” (*Schwarze Null*), która zakłada utrzymanie równowagi budżetowej, jest priorytetem polityki fiskalnej, co sprzyja stabilności gospodarczej, ale może ograniczać możliwości szybkiej reakcji na globalne spowolnienia gospodarcze (Rietzler & Truger, 2018: 3).

Kurs walutowy w gospodarkach CME jest zazwyczaj bardziej stabilny ze względu na większy nacisk na utrzymanie równowagi zewnętrznej i kontrolę nad inflacją, podczas gdy w LME kursy walutowe są bardziej zmienne i dostosowują się szybciej do zmian na rynkach globalnych, co sprzyja elastyczności handlowej, ale może prowadzić do większych ryzyk związanych z wahaniami na rynku walutowym (Schmidt, 2009).

Także sprzężone z polityką fiskalną systemy podatkowe stanowią istotny wymiar różnic w polityce makroekonomicznej pomiędzy dwoma idealnymi modelami kapitalizmu. W LME, systemy podatkowe są zazwyczaj bardziej liberalne, z niższymi stawkami opodatkowania dochodów osób prywatnych i korporacji. Zasadniczą funkcją tak zaprojektowanych systemów jest stymulowanie wzrostu gospodarczego poprzez zachęcanie do inwestycji, przedsiębiorczości oraz konsumpcji (Schneider & Paunescu, 2012). Niższe podatki dochodowe dla osób fizycznych i niższe podatki od zysków korporacyjnych mają na celu przyciąganie kapitału inwestycyjnego oraz wspieranie innowacyjności, ale jednocześnie prowadzą do mniejszego budżetu na programy socjalne oraz do większej presji na finansowanie usług publicznych (Blyth, 2013). Wynikiem tego są większe nierówności dochodowe, ponieważ systemy podatkowe w LME nie są tak silnie ukierunkowane na redystrybucję dochodów. Z kolei w CME, systemy podatkowe są bardziej progresywne, z wyższymi stawkami podatków dochodowych oraz większym obciążeniem podatkowym dla korporacji. Celem tych systemów jest finansowanie rozbudowanych programów zabezpieczeń społecznych, takich jak powszechne systemy opieki zdrowotnej, edukacji i zabezpieczeń emerytalnych (Anderson & Hassel, 2020). Wyższe podatki pozwalają na większą redystrybucję dochodów, co sprzyja zmniejszeniu nierówności oraz podtrzymaniu stabilności społecznej. Przykładem jest Szwecja, gdzie wysokie stawki podatkowe finansują hojny system opieki społecznej, który zapewnia wysoki poziom dobrobytu oraz minimalizuje ryzyko wykluczenia społecznego (Iversen & Soskice, 2019).

Podsumowując, stabilna polityka makroekonomiczna w CME przyczynia się do długoterminowej przewidywalności, co sprzyja stabilnym inwestycjom i zrównoważonemu wzrostowi gospodarczemu, podczas gdy elastyczna polityka makroekonomiczna w LME

stwarza warunki do szybszej adaptacji, ale kosztem większej zmienności i potencjalnej niestabilności gospodarczej.

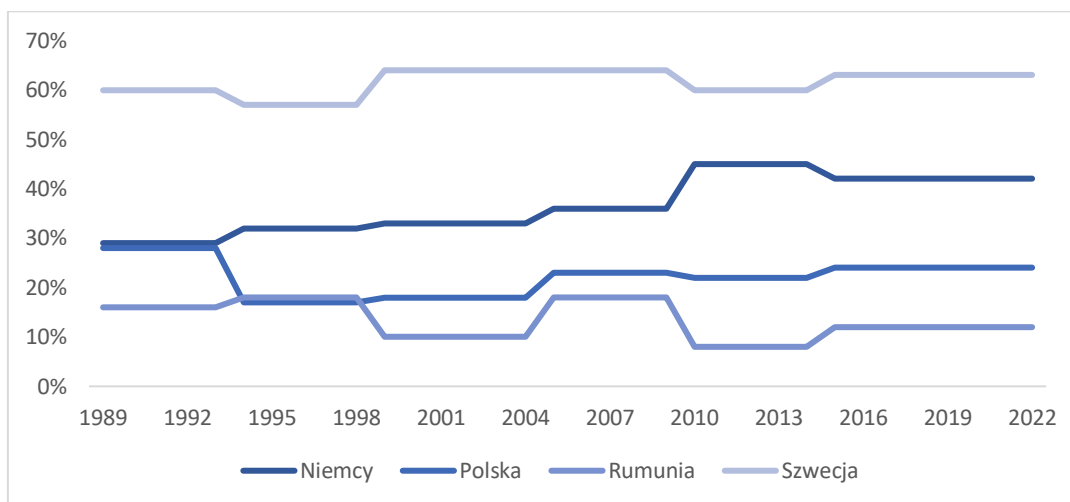
2.3.2 Alternatywne podejście – różnorodność kapitalizmu

We współczesnej porównawczej ekonomii politycznej istnieje także kierunek, który stanowi poważną konkurencję dla podejścia wariantów kapitalizmu. Chodzi tu o badania francuskiego ekonomisty Bruno Amable'a, który w monumentalnym dziele („*Diversity of Modern Capitalism*”, 2003) wyznaczył ramy badawcze dla szeregu prac pozycjonujących się pod szyldem szkoły różnorodności kapitalizmu (*Diversity of Capitalism*, dalej: DoC). Oryginalność rozumowania Amable'a opiera się na przejęciu najważniejszych pojęć z dorobku ekonomii instytucjonalnej, oraz na zaprzęgnięciu do swojej analizy zaawansowanych metod ilościowych.

Obok pojęcia komplementarności, ważne w myśli Amable'a jest także określenie zmiany instytucjonalnej (*institutional change*). Jest to ważny element teorii NEI. Douglass C. North (2014) definiował ją jako celowy proces kształtowany przez sposób postrzegania przez graczy (jednostki i organizacje) konsekwencji własnych działań (North, 2014: 3), dodając że choć najczęściej ma ona charakter przyrostowy, to zdarzają się wyjątkowe sytuacje (np. wojny, katastrofy naturalne, rewolucje, akty terroryzmu itp.), w których zmiana instytucjonalna zachodzi skokowo (North, 2014: 6). Wątek ten jest ściśle związany z koncepcją zależności ścieżkowej (*path dependence*), czyli oddziaływania przeszłego kształtu instytucji na ich obecny stan, oraz kierunek ich ewolucji (Dzionek-Kozłowska, 2009). W teorii instytucjonalnej rozwija się także pokrewne koncepcje, np. odejścia od ścieżki (*path departure*, zob. np. Natili, 2019).

Aby zilustrować powyższy wątek przykładem empirycznym, na wykresie 2.1 zobrazowano zmianę poziomu zaufania w czasie dla wybranych krajów w Europie. Wedle przyjętego w ramach NEI podziału, zaufanie jest rodzajem nieformalnej instytucji. Jej charakter zdefiniowany jest przez kolektywne doświadczenia społeczności ludzkich i zmiana instytucjonalna ma w tym kontekście charakter zdecydowanie przyrostowy. Wykres 2.1 wykorzystuje dane dotyczące społeczeństwa szwedzkiego (cechującego się tradycyjnie wysokim poziomem zaufania), Niemiec (będących przypadkiem pośrednim), oraz dwóch dawnych krajów socjalistycznych: Polski i Rumunii (dla których poziom zaufania jest od wielu lat niezmiennie niski). Na uwagę zasługuje względna stabilność ścieżek obserwowanej zmiennej służącej za przybliżenie ogólnego poziomu zaufania do współobywateli. Ilustracja ta odzwierciedla stan wiedzy wpływający z obszernej literatury spod znaku nowego instytucjonalizmu i socjologii ekonomicznej (zob. np. Jasiecki, 2018) – zmiana instytucji formalnych, jaka zaszła od lat 90. XX w. w byłych krajach socjalistycznych (modernizacja

instytucji gospodarczych, reformy wolnorynkowe, demokratyzacja) nie narusza (w krótkim terminie) wcześniejszego *status quo*, uwarunkowanego historycznie. Konkluzja ta jest spójna z kanoniczną koncepcją czasowych ram zmiany instytucjonalnej zaproponowaną przez Olivera Williamsona (2000: 597), wg których instytucje nieformalne są o wiele trwalsze, niż formalne i potrzebują znacznie więcej (między 100 a 1000 lat), aby przejść przez całokształt procesu zmiany.



Wykres 2.1 Udział respondentów (%) zgadzających się ze stwierdzeniem „większość ludzi w społeczeństwie jest godna zaufania” w latach 1989-2014 w wybranych krajach europejskich. Opracowanie własne na podstawie *World Value Survey*⁴⁶.

Idąc śladem pionierskiej pracy Amable’a, w konwencji DoC stosuje się zazwyczaj pięć kryteriów, pod kątem których grupuje się gospodarki w skupienia cechujące się istotnym podobieństwem pod względem podobieństwa instytucji gospodarki rynkowej. Obszary analizy wraz z przykładami wskaźników wykorzystywanych do ich operacjonalizacji znajdują się w tabeli 2.2. W większości prac zaliczanych do tego nurtu uwzględnia się cały szereg, często nawet kilkadziesiąt zmiennych, które reprezentować mają poszczególne warstwy schematu (Farkas, 2016; Rapacki, 2019a; 2019b). Różne ich konfiguracje układają się wedle DoC w różne architektury instytucjonalne. Podobnie jak w przypadku wcześniej omawianych podejść, badana pierwotnie próba ograniczona była do krajów rozwiniętych z górnych przedziałów rozkładu globalnego dochodu. Taki stan rzeczy wynikał z relatywnie najlepszej dostępności i jakości danych oraz informacji odnośnie do tych państw (w przypadku pierwszej pracy Amable’a były to kraje OECD).

⁴⁶ <https://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV7.jsp> [data dostępu 14.06.2022].

Obszar analizy	Przykładowy wskaźnik
Konkurencja na rynku produktów	Wskaźnik wolności fiskalnej
Rynek pracy i stosunki przemysłowe	Średni koszt pracy na godzinę
Pośrednictwo finansowe	Kapitalizacja giełdy (jako % PKB)
System ochrony społecznej	Świadczenia socjalne (jako % PKB)
System tworzenia wiedzy	Wydatki na B+R (jako % PKB)

Tabela 2.2 Obszary analizy DoC oraz jej przykładowe zmienne. Opracowanie własne na podstawie Amable (2003).

W wyniku analiz Amable’a wyodrębniono oryginalnie pięć skupień⁴⁷ (*clusters*) stanowiących weberowskie, przeciętno-idealne typy architektur instytucjonalnych. Były to następujące modele: (i) anglosaski (bogate kraje anglojęzyczne), (ii) socjaldemokratyczny (inaczej model nordycki – kraje skandynawskie i Finlandia), (iii) europejski kontynentalny (Francja, Niemcy, Holandia i Austria), (iv) południowoeuropejski (Włochy, Grecja, Hiszpania i Portugalia), oraz (v) azjatycki (Japonia, Korea Południowa). Amable identyfikuje te pięć odrębnych modeli kapitalizmu, które różnią się pod względem instytucjonalnych mechanizmów regulacji gospodarki, co również ma istotne konsekwencje dla ich dynamiki wzrostu, poziomu nierówności i stabilności społecznej. Warto poświęcić uwagę syntetycznemu opisowi uzyskanych w ramach metody analizy skupień (*cluster analysis*) reprezentujących poszczególne modele kapitalizmu.

Kapitalizm oparty o rynek charakteryzuje się wysoce elastycznym rynkiem pracy, niską presją regulacyjną, niskimi podatkami oraz mniejszym zakresem państwowych programów zabezpieczenia społecznego. W efekcie, system ten sprzyja szybkiemu wzrostowi gospodarczemu w sektorach innowacyjnych, ale jednocześnie prowadzi do wyższych nierówności dochodowych oraz niestabilności społecznej, szczególnie w kontekście zabezpieczeń dla pracowników. Podobnie jak LME, gospodarki oparte o rynek opierają się na rynku finansowym jako głównym źródle dynamiki wzrostu, co prowadzi do większej niestabilności makroekonomicznej (Amable, 2003: 108).

Kontynentalny kapitalizm europejski odznacza się zaś wyższym poziomem regulacji rynku pracy, rozbudowanym systemem zabezpieczeń społecznych oraz silnym wsparciem dla przemysłu przez instytucje państwowe. Amable wskazuje, że ten model sprzyja stabilności społecznej i gospodarce opartej na długoterminowych inwestycjach w przemysł, ale może hamować innowacyjność w sektorach, które wymagają szybkiego dostosowania się do zmian technologicznych. W tym systemie zyskuje się przewagę konkurencyjną poprzez wysokiej

⁴⁷ Istotne wydaje się, w jak dużym stopniu skupienia powstałe w wyniku analizy Amable’a pokrywają się z układem kulturowo-geograficznym badanych krajów. Sugeruje to bardzo dużą wagę instytucji nieformalnych dla kształtowania się krajowych modeli kapitalizmu.

jakości produkcję w zaawansowanych sektorach, takich jak przemysł motoryzacyjny i maszynowy, co widoczne jest na przykładzie Niemiec (Amable, 2003: 111).

Kapitalizm socjaldemokratyczny charakteryzuje się wysokim poziomem koordynacji między pracodawcami, związkami zawodowymi i rządem oraz rozbudowanym systemem opieki społecznej. Amable zwraca uwagę, że system ten łączy wysoką konkurencyjność z silnymi mechanizmami ochrony pracowników, co sprzyja zarówno innowacyjności, jak i stabilności społecznej. Model ten cechuje się także wysokimi podatkami, ale również wysokimi inwestycjami w edukację i B+R, co wspiera długoterminową przewagę konkurencyjną w sektorach zaawansowanych technologii oraz w przemyśle ekologicznym (Amable, 2003: 109).

Kapitalizm śródziemnomorski według Amable'a, charakteryzuje się silną rolą państwa w gospodarce oraz dużymi różnicami w regulacji rynku pracy między sektorami. Gospodarki te borykają się z wyższymi wskaźnikami bezrobocia i niższą konkurencyjnością międzynarodową, co wynika z nierównowagi między sektorami o różnej wydajności oraz problemów z elastycznością rynku pracy. Polityka fiskalna tych krajów często zмага się z wysokim deficytem budżetowym, co ogranicza zdolność państwa do prowadzenia skutecznej polityki antycyklicznej (Amable, 2003: 113).

Kapitalizm azjatycki wyróżnia się silną interwencją państwa w gospodarkę oraz wysokim poziomem współpracy między sektorem publicznym a prywatnym. Gospodarki te charakteryzują się długoterminową orientacją oraz centralną rolą państwa w koordynacji inwestycji i strategii gospodarczej. Stabilność instytucjonalna w tych krajach sprzyja szybkiemu wzrostowi gospodarczemu, ale prowadzi także do ograniczenia innowacyjności w sektorach wymagających większej elastyczności rynkowej (Amable, 2003: 110).

Modele Amable'a pomagają spojrzeć na różnorodność kapitalizmu, uwzględniając specyfikę różnych regionów i ich instytucji. Modele mają zalety i wady, które przekładają się na różnice w dynamice wzrostu, stabilności społecznej oraz zdolności do adaptacji w obliczu globalnych wyzwań gospodarczych. Najważniejsza różnica między podejściem DoC a VoC polega na zastosowaniu odmiennego aparatu metodycznego. Prace z zakresu DoC były kontynuowane przez wielu autorów. Rozszerzali oni badania o nowe kraje (np. o te, które przeszły pod koniec XX w. transformację ustrojową lub o kraje rozwijające się, patrz: Farkas, 2016; Rapacki 2019a, Rapacki 2019b), bądź weryfikowali wyniki poprzez modyfikację założeń lub korekcie metodologicznej, najczęściej przy zmianie strategii statystycznego wyodrębniania skupień (Knell & Srholec, 2007).

Podsumowanie

Rozdział drugi koncentrował się na ewolucji kapitalizmu porównawczego po II wojnie światowej. W ramach przeglądu literatury, omówiono najważniejsze prace tego nurtu, poczynając od przełomowej monografii Shonfielda, a kończąc na współczesnych szkołach VoC i DoC. Nacisk położono na założenia teoretyczne czynione przez autorów, metody, jakimi się posługują oraz rezultaty tych studiów – zarówno pod względem wypracowanych typologii kapitalizmu, jak i szerszych skutków występowania różnorodności modeli instytucjonalnych dla wybranych parametrów społeczno-gospodarczych.

Wedle przywołanych prac, procesem wzmagającym kształtowanie się różnych modeli kapitalizmu w zachodnich gospodarkach była powojenna modernizacja. Modele takie jak kapitalizm liberalny, korporatystyczny i państwowy, mimo że posiadały wspólne korzenie, różniły się istotnie w praktyce i przynosiły różne efekty społeczno-gospodarcze. Druga obserwacja dotyczy znaczenia francuskiej TR, która dostarcza narzędzi do zrozumienia, jak instytucje kształtują i regulują kapitalizm. Nie tylko wpływają one na stabilność systemu gospodarczego, ale także na jego zdolność do adaptacji i przetrwania w obliczu kryzysów. Kolejny wniosek płynie z analizy rozwoju badań porównawczych nad kapitalizmem. Utrzymująca się heterogeniczność instytucjonalna modeli kapitalizmu stawia wyzwanie przed teoriami konwergencji, które zakładają zbliżanie się systemów gospodarczych do jednego modelu. Tymczasem, ekonomia polityczna wykazuje, że instytucje gospodarcze nie tylko różnią się między krajami, ale także ewoluują w różny sposób, co prowadzi raczej do instytucjonalnej dywergencji. Dalsze refleksje wynikają z analizy współczesnych podejść porównawczych. VoC umożliwia kompleksowe porównanie różnych modeli kapitalizmu, a kluczowym czynnikiem różnicującym jest mechanizm koordynacji gospodarczej. Zarówno rynkowe (konkurencyjne), jak i nierynkowe (kooperacyjne) metody koordynacji mogą prowadzić do powstania efektywnych reżimów, ale o odmiennym układzie instytucjonalnych przewag konkurencyjnych. DoC pokazuje natomiast, że kapitalizm nieustannie ewoluuje, a badania nad nim muszą uwzględniać tę dynamikę oraz złożoność interakcji pomiędzy poszczególnymi obszarami instytucji.

Kapitalizm nie jest zatem monolitem, ale systemem złożonym, które przyjmuje różnorodne formy w zależności od kontekstu instytucjonalnego, politycznego i historycznego. Stanowi to podstawy teoretyczne do dalszych badań nad zróżnicowaniem gospodarki rynkowej. Omówione podejścia mają oczywiście swoje ograniczenia poznawcze. W dużej mierze są one jednak względem siebie komplementarne, a nie substytucyjne. Tym bardziej słuszne wydaje się więc budowa nowego, eklektycznego schematu badawczego.

Rozdział 3.

Heterogeniczność integracji i kapitalizmu w Europie

3.1 Unia Europejska jako system zróżnicowanej integracji

Międzynarodowa integracja państw polega na scalaniu ich gospodarek w nowy organizm ekonomiczny, którego siła i wpływy przewyższają łączny potencjał poszczególnych krajów członkowskich. W wyniku tego procesu powstaje efekt synergii oraz względnie ujednolicona struktura gospodarcza. (Molle, 2017; Czerewacz-Filipowicz, 2022). Zróżnicowana integracja (*differentiated integration*, dalej: DI) jest natomiast jednym z modeli integracji regionalnej⁴⁸. Polega ona na nierównomiernym poszerzaniu i pogłębianiu obszarów integracyjnych w ramach wspólnoty.

Według badaczy tego zjawiska, współczesna UE stanowi tzw. system zróżnicowanej integracji, a zatem DI przeważa nad integracją jednolitą (*uniform integration*) (zob. m.in. De Neve, 2007; Leuffen, 2013; Adler-Nissen, 2014; Schimmelfennig & Winzen, 2020; Leuffen et al., 2022). Czyni to tę metodę integracji istotnym zagadnieniem badawczym, szczególnie w świetle występującej równolegle heterogeniczności kapitalizmu państw członkowskich (zob. np. Farkas, 2016; Baccaro et al., 2022).

Następne podrozdziały służą rozwinięciu powyższych pojęć. Przedstawiono w nich kolejno: historyczną genezę wykształcenia się systemu DI w UE (3.1.1), wieloaspektową konceptualizację zróżnicowania (3.1.2) oraz konsekwencje obrania opartej na nim ścieżki dla procesu integracji europejskiej (3.1.3).

3.1.1 Kontekst historyczny

DI, jako polityczne *praxis*, nie jest zjawiskiem nowym⁴⁹. Zróżnicowanie było jednym z mechanizmów integracji europejskiej od niemal samego jej początku, czyli od okresu następującego bezpośrednio po II wojnie światowej (Gilbert, 2012).

⁴⁸ DI stanowi zatem alternatywę dla tradycyjnych koncepcji integracji europejskiej: **federalizmu** (dążenia do budowy państwa federalnego) oraz **konfederalizmu** (zakładającego oparcie się o współpracę międzyrządową) (zob. Barburska, 2017). Warto jednak odnotować mocno ugruntowany w literaturze pogląd, że współczesna UE łączy cechy wszystkich tych idealnych typów integracji i stanowi zarazem integracyjny byt *sui generis* (Czaputowicz, 2018)

⁴⁹ Rozwój DI jako metody integracji nierozzerwalnie wiąże się z historią udziału Wielkiej Brytanii w jednoczącej się Europie. Początkowo kraj ten oscylował pomiędzy różnymi platformami współpracy regionalnej. Następnie stał się członkiem Wspólnot Europejskich (w 1973 r.) choć w sensie formalno-prawnym (jak i politycznym) nigdy nie stanowił ich rdzenia (Danel, 2022). Kraj ten był też zwolennikiem kolejnych rozszerzeń, świadomie prowadząc politykę zwiększania poziomu heterogeniczności członków ugrupowania, wedle niektórych analiz upatrując w tym sposobu na osłabienie tandemu niemiecko-francuskiego w UE (Keedus et al., 2018). W 2016 r. odbyło się referendum, w którym Brytyjczycy zdecydowali o opuszczeniu wspólnoty, a proces brexitu zakończył się w 2021 r. podpisaniem umowy o handlu i współpracy. Kazus ten stanowi najbardziej skrajny przykład zróżnicowania (a wręcz dezintegracji, zob. Schimmelfennig, 2021).

Co jednak kluczowe z perspektywy ekonomicznej, wzrost skali zróżnicowania często wynikał w historii projektu europejskiego z podejmowanych kolejno prób rozbudowy wspólnego rynku. Przede wszystkim dotyczyło to starań o utworzenie na jego gruncie unii monetarnej. Przełom lat 60. i 70. XX w. odznaczał się chwiejnością międzynarodowego systemu walutowego, czego konsekwencją było ustanowienie wpraw mechanizmu kursów walutowych (*Exchange Rate Mechanism*) a następnie Europejskiego Systemu Walutowego (*European Monetary System*) (Eichengreen, 2023).

Unia Gospodarcza i Walutowa (UGW) powstała zaś formalnie w 1992 r. wraz z podpisaniem, w holenderskim Maastricht, Traktatu o Unii Europejskiej. Kształtu nabrały też wówczas aktualne do dziś stosunki centro-peryferyjne w ramach wspólnoty⁵⁰. Zdaniem niektórych badaczy, jej twardy rdzeń stanowiła odtąd nowopowstała w 1999 r. strefa euro (Grieco, 2009; Laursen, 2016). Bliskie sąsiedztwo rdzenia współtworzyły zaś kraje członkowskie, a dalsze jego otoczenie wyznaczały państwa nieczłonkowskie znajdujące się w Europejskim Obszarze Gospodarczym (EOG) oraz kraje stowarzyszone. Traktat z Maastricht uznaje się za istotny moment przejścia procesu integracji na Starym Kontynencie w kierunku formuły zróżnicowanej⁵¹ (zob. np. Gstöhl, 2000; Andersen & Sitter, 2006; Schimmelfennig et al., 2015; Koller, 2019).

Droga do uchwalenia Traktatu była jednak trudna i wymagała intensywnych negocjacji między państwami. Ich rządy były często niechętne wobec niektórych jego zapisów, zwłaszcza tych, które znacznie pogłębiały i rozszerzały zakres dotychczasowej integracji (Christiansen et al., 2016). Związane z tym problemy z ratyfikacją Traktatu wygenerowały potencjał dla częstszego działania w trybie integracji zróżnicowanej i upowszechnienia się jej podstawowych instrumentów prawnych (Barcz et al., 2023):

⁵⁰ Idea unii monetarnej czerpie z koncepcji optymalnych obszarów walutowych (*optimal currency areas* – OCA) Roberta Mundella (zob. Mundell, 1961). Obszar walutowy jest optymalny jeśli koszty rezygnacji z suwerennej polityki pieniężnej i kursowej są dla gospodarki niższe niż korzyści wynikające z przyjęcia wspólnej waluty. Następuje wówczas wzrost dobrobytu w krajach tworzących obszar. Warunkiem optymalności jest jednak istnienie skutecznych mechanizmów stabilizacji makroekonomicznej, które mogłyby zniwelować szkodliwość wystąpienia tzw. szoków asymetrycznych (Znoykievicz-Wierzbińska, 2019). Kanadyjski uczony wskazał na kilka czynników, które ułatwiają internalizację takiego szoku. Są to, przykładowo: wysoki stopień elastyczności płac, duża mobilność siły roboczej i kapitału czy rozwinięty handel międzygałęziowy. Teoria OCA, choć niepozbawiona wad, dostarcza narzędzi interpretacyjnych dla procesu integracji w Europie. Fakt niewypełniania wyżej wymienionych kryteriów przez strefę euro oraz prymatu pobudek natury politycznej podczas jej tworzenia uwypuklony został po wybuchu globalnego kryzysu finansowego z 2007 r., przede wszystkim podczas kryzysu zadłużeniowego lat 2009-2012 (Schelkle, 2017: 1-12).

⁵¹ Przyjęcie Traktatu wyznacza cezurę powstania UE jako organizacji międzynarodowej, stanowi więc kamień węgielny pod obecnym stadium integracji europejskiej (Baun, 2018).

- **wylęczeń** (*opt-outs*⁵²), czyli rezygnacji z udziału w danej polityce UE, czego klasycznym przykłądem sę duńskie i brytyjskie wylęczenia traktatowe z obowiązku przyjęcia wspólnej waluty europejskiej;
- **okresów przejściowych** (*transitional periods*), czyli czasowego zwolnienia z niektórych obowiązków członkowskich, czego przykłąd stanowi stopniowe otwieranie się rynków pracy państw członkowskich dla pracowników pochodzących z krajów przyjętych do UE w 2004 r.

Powyższe rozwiązania dotyczą głównie zróżnicowania na poziomie unijnych traktatów (prawa pierwotnego UE), ale wyróżnić możemy także zróżnicowanie w obszarze europejskiego prawa wtórnego (rozporządzeń, dyrektyw, decyzji, opinii i zaleceń), które również formalizowane jest za pomocą różnego rodzaju wylęczeń (lub inaczej – derogacji) (zob. Duttie et al., 2017).

Przesłanki ku stwierdzeniu, że DI stanowi obecnie *modus operandi* UE leżą także w uwarunkowaniach instytucjonalno-prawnych tego procesu. Po pierwsze, wraz z kolejnymi rozszerzeniami (1973, 1981, 1986, 1995, 2004, 2007 i 2013 r.⁵³) rośnie poziom wieloaspektowej heterogeniczności członków organizacji (Califano & Gasperin, 2019: 152). Różnorodność ta dotyczy zarówno struktury gospodarek nowych i starych uczestników, jak też ich rodzimych porządków instytucjonalnych. Było to widoczne już w latach 80. XX w. kiedy Wspólnoty Europejskie rozszerzyły się terytorialnie o kraje południa, wyraźnie kontrastujące z dotychczasowymi członkami pod względem takich parametrów jak poziom dochodu i demokratyzacji, struktura demograficzna czy zaawansowanie technologiczne i infrastrukturalne gospodarki (Bideleux & Taylor, 2002). Różnorodność wzrosła jeszcze bardziej w rezultacie największego rozszerzenia, za sprawą którego w 2004 r. szeregi Unii zasiliło dziesięć państw byłego bloku wschodniego, o nie w pełni wykształconym, hybrydowym typie kapitalizmu⁵⁴ (zob. Rapacki, 2019a; Rapacki, 2019b).

Po drugie, rośnie liczba kompetencji przekazywanych na poziom ponadnarodowy co sugerować może, że podtrzymanie równomiernego tempa i zakresu integracji na całym terytorium UE będzie stawało się coraz trudniejsze (Riedel, 2018). Wobec tego oczekuje się, że

⁵² Przeciwnieństwem wylęczeń sę zaś włączenia (*opt-ins*) (Barcz et al., 2023).

⁵³ Europeiści wskazują też na rok 1990, w którym ze wspólnotami zintegrowane zostały dawne ziemie Niemieckiej Republiki Demokratycznej włączone po upadku muru berlińskiego do ponownie zjednoczonych Niemiec. Heiko Prange (2000) pisał w tym kontekście o „cichym rozszerzeniu”.

⁵⁴ O wadze tego wydarzenia w dziejach integracji europejskiej świadczyć może przydomek jaki czasem nadaje mu się w literaturze, czyli „rozszerzenie wielkiego wybuchu” (*big bang enlargement*, zob. Bailey & De Propriis, 2004).

praktyka procesów integracyjnych będzie coraz bardziej odbiegać od traktatowych ideałów, w których założonym kierunkiem jest raczej integracja jednolita⁵⁵ (Böttner, 2023: 159).

3.1.2 Teoretyczny i praktyczny wymiar zróżnicowanej integracji

W literaturze naukowej na temat integracji europejskiej znaleźć można szeroki katalog koncepcji zorganizowanych wokół pojęcia DI. Benjamin Leruth i Christopher Lord (2015) rozpatrują ten termin na kilka sposobów: jako koncepcję, jako proces, jako system i jako teorię. Przyjęte w niniejszej pracy rozumienie DI sprowadza się głównie do specyficznego trybu integracji, który posiada swój praktyczny i teoretyczny wymiar.

Warto zauważyć, że większość rozważań wokół DI formułowanych jest z pozycji konstruktywistycznych (patrzac z perspektywy teorii stosunków międzynarodowych) i neo-funkcjonalnych⁵⁶ (spoglądając poprzez pryzmat teorii integracji europejskiej) (Czaputowicz, 2018; 2022). Podstawowe założenia badań nad DI zasadzają się na założeniu o endogeniczności preferencji aktorów oraz ich ograniczonej racjonalności. Takie podejście jest kompatybilne z optyką studiów porównawczych nad kapitalizmem, której specyfika opisana została w rozdziale 2. Klarowny punkt styczności pomiędzy tymi dwoma nurtami ekonomii politycznej stanowi także ich stosunek do modelowania motywacji i czynów jednostki ludzkiej. W obu przypadkach następuje odrzucenie modelu *homo oeconomicus* (zob. Giza, 2014) i przyjęcie modelu alternatywnego (np. *homo agens* lub *homo sociologicus*) (zob. Chmielewski, 2013). Celem zdefiniowania DI, Frank Schimmelfennig i współautorzy (2015: 765-770) odwołują się inicjalnie do tradycyjnych pojęć z zakresu nauk o państwie. Pomiedzy dwoma ekstremami w postaci państwa unitarnego (wewnętrznie jednolitego i scentralizowanego) oraz organizacji międzynarodowej (zdecentralizowanej i niejednolitej) znajdują się ich zdaniem liczne pośrednie formy organizacji politycznej. Badacze ci skupiają się zwłaszcza na trzech z nich. Są to mianowicie:

- **federacja** (*federation*), którą w tym wypadku autorzy definiują jako związek kilku autonomicznych organizmów państwowych (czego klasycznym przykładem jest współczesny ustrój terytorialno-polityczny Stanów Zjednoczonych lub Kanady);

⁵⁵ Warto jednak odnotować równoległe istniejące próby utrzymania jednorodności (przynajmniej w wybranych aspektach). Przykładem takiej tendencji są tzw. kryteria kopenhaskie, czyli zbiór wymagań wobec krajów chcących przystąpić do UE składający się z kryteriów politycznych (głównie obowiązywanie rządów prawa i odpowiednich *checks and balances*) oraz ekonomicznych (zwłaszcza zdolność do przyjęcia i przestrzegania *acquis communautaire*) (Rezler, 2010).

⁵⁶ Neo-funkcjonalizm włącza się do lakatosowskiego „pasa ochronnego” konstruktywistycznego programu badawczego. Jeden z kluczowych poglądów neo-funkcjonalizmu mówi o efekcie rozlewania się (*spillover effect*). Zjawisko to polegać ma na występowaniu zależności między pogłębianiem się integracji a jej dotychczasowymi efektami - jest zatem spójne z ważną dla kapitalizmu porównawczego koncepcją zależności ścieżkowej (Freyberg, 2017).

- **funkcjonalne, nakładające się i konkurujące ze sobą jurysdykcje** (*functional, overlapping and competing jurisdictions* – FOCJ⁵⁷), czyli model oparty o wiele równoległych procesów integracji toczących się na różnych (konkurencyjnych względem siebie) platformach współpracy (za empiryczne przybliżenie tej formuły posłużyć może wewnętrzna struktura kantonów szwajcarskich, które składają się z wielu wspólnot o istotnej autonomii);
- **system zróżnicowanej integracji** (*system of differentiated integration*) oparty o nierówny zakres i brak jednolitego tempa w integrowaniu się poszczególnych państw członkowskich (czego egzemplifikacją jest zdaniem autorów UE).

Według tych badaczy, DI może objawiać się jako **zróżnicowanie wewnętrzne** (*internal differentiation*), co oznacza trwałe lub czasowe wyłączenie minimum jednego kraju z integracji w danym obszarze funkcjonalnym. **Zróżnicowanie zewnętrzne** (*external differentiation*) ma natomiast miejsce kiedy następuje włączenie minimum jednego kraju nieczłonkowskiego do któregoś z obszarów integracji. Przykładowo, w kontekście uczestnictwa w strefie Schengen można zaobserwować zarówno zewnętrzne, jak i wewnętrzne zróżnicowanie – w różnych okresach w projekcie tym brały udział niektóre kraje spoza UE, podczas gdy pewne państwa członkowskie pozostawały częściowo lub całkowicie poza tą strefą⁵⁸. Warto także wskazać na co najmniej dwa podtypy DI, które ujawniają się w praktyce procesu integracji⁵⁹. Instrumenty takie jak *opt-outs* i okresy przejściowe wiążą się z ideą tzw. indywidualnych opcji (*pick-and-choose Europe*) (Stubb, 1996: 283). Natomiast **wzmocniona współpraca**⁶⁰ (*enhanced cooperation*) jest nieobligatoryjną dla państw członkowskich inicjatywą głębszej integracji w obszarach pozostających poza typowymi kompetencjami UE (De Witte et al., 2017: 76-91).

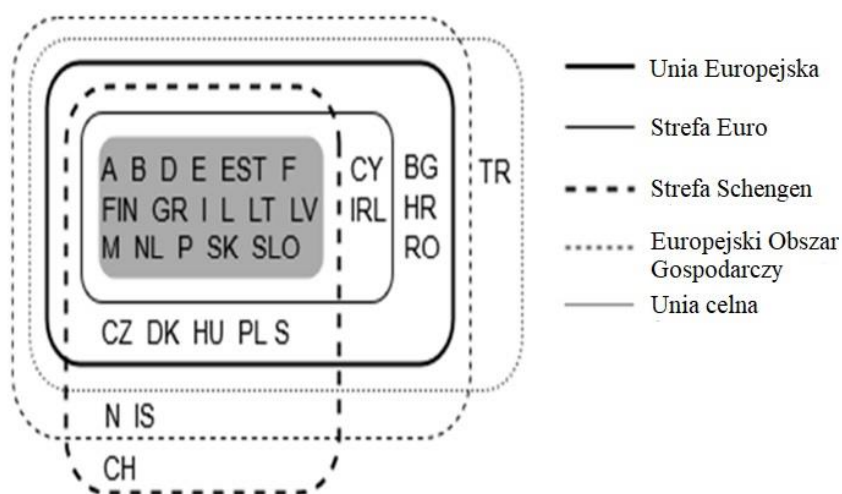
⁵⁷ Warto zauważyć, że koncepcja ta pojawiła się w dyskursie akademickim pod koniec lat 90. XX w. jako alternatywa dla idei federalizmu europejskiego (patrz: Frey & Eichenberger, 1996).

⁵⁸ Wedle niektórych opracowań, w przypadku Rumunii i Bułgarii mamy do czynienia ze specyficznym rodzajem wyłączenia z tego obszaru integracji, które określa się mianem **zróżnicowania dyskryminacyjnego** (Cianciara, 2017). Termin ten oznacza, że kraje te, mimo gotowości i chęci swoich rządów, nie mogły przystąpić do strefy Schengen z powodu sprzeciwu ze strony innych państw członkowskich (głównie Austrii i Holandii).

⁵⁹ W obiegu naukowym funkcjonuje też pojęcie integracji elastycznej (*flexible integration*) (zob. Holzinger & Schimmelfennig, 2012).

⁶⁰ Mechanizm ten umożliwia grupie co najmniej dziewięciu państw członkowskich na bardziej zaawansowaną współpracę w określonych obszarach polityki, nawet jeśli nie wszystkie państwa UE są w stanie lub chcą brać udział w tej współpracy. Jest to narzędzie zaprojektowane do przezwyciężenia impasu, gdy pełna integracja nie jest możliwa, umożliwiające zainteresowanym państwom pogłębianie współpracy w określonych dziedzinach, takich jak np. unia patentowa czy prawo rozwodowe. Instytucjonalna geneza wzmocnionej współpracy sięga Traktatu z Amsterdamu (1997), gdzie po raz pierwszy wprowadzono tę koncepcję, a jej zasady zostały rozwinięte w Traktacie z Nicei (2001) oraz Traktacie z Lizbony (2007), który ułatwił jej stosowanie, obniżając wymagany próg minimalnej liczby uczestniczących państw (Keedus et al., 2018).

Powyższe pojęcia korespondują z tzw. modelem zmiennej geometrii⁶¹ (*variable geometry*) zakładającym występowanie koncentrycznych kręgów integracji (Stubbs, 1996: 285). Inna koncepcja, model Europy wielu prędkości (*multi-speed Europe*) akcentuje zaś czynnik czasu, w jakim dana polityka unijna zostaje wdrożona w państwie członkowskim. Zakłada ona, że o ile wszystkie kraje podążają w tym samym kierunku, to różnią się pod względem tempa implementacji rozwiązań ustanowionych na poziomie transnarodowym (Ellison, 1998). Zdaniem niektórych autorów (np. Magone et al., 2016; Weissenbacher, 2020), obranie przez UE sposobu integracji opartego na powyższych koncepcjach w sposób nieunikniony prowadzi do wyodrębnienia się co najmniej dwóch grup biorących udział w europejskim projekcie krajów: pozostającego na czele rdzenia, który wyznacza kierunek i dynamikę integracji oraz integrujących się wolniej i mniej chętnie peryferii⁶².



Schemat 3.1 Zróżnicowana integracja w Europie w 2022 r. Opracowanie własne na podstawie Leuffen et al. (2022)

Praktyka DI, zwłaszcza w obszarze funkcjonowania jednolitego rynku, pokazuje więc, że faktycznego (w przeciwieństwie do formalnego) uczestnictwa w UE nie da się opisać zmienną zero-jedynkową. Obserwowane są zatem liczne pośrednie formy znajdujące się pomiędzy

⁶¹ Dyskurs polityczny również jest w temacie DI niebywale płodny pod względem barwnych metafor. Hasła promowane przez polityków to przykładowo: „*Europe à la carte*” (Ralf Dahrendorf), „centrum grawitacji” (Joschka Fischer) czy „metoda awangardy” (Jacques Delors) (zob. Płuciennik, 2016).

⁶² Związany z tym pojęciem jest Europa dwóch prędkości (*two-speed Europe*) (zob. Dyson & Sepos, 2010). Warto zaznaczyć, że analizy z zakresu DI czerpią szeroko z licznych w literaturze naukowej ujęć centro-peryferijnych (Ágh, 2016). Jak wskazuje Tomasz Pawłuszko (2021), polityki bazujące na DI mogą być próbą nadania ram prawno-instytucjonalnych podziałowi na centra i peryferie w Europie. Podział ten jest zaś jego zdaniem stabilny i uwarunkowany historycznie poprzez procesy długiego trwania (*longue durée*). Według niego może to wyjaśniać krytykę z jaką spotyka się idea dwóch prędkości w nowych krajach członkowskich, szczególnie w regionie Europy Środkowo-Wschodniej.

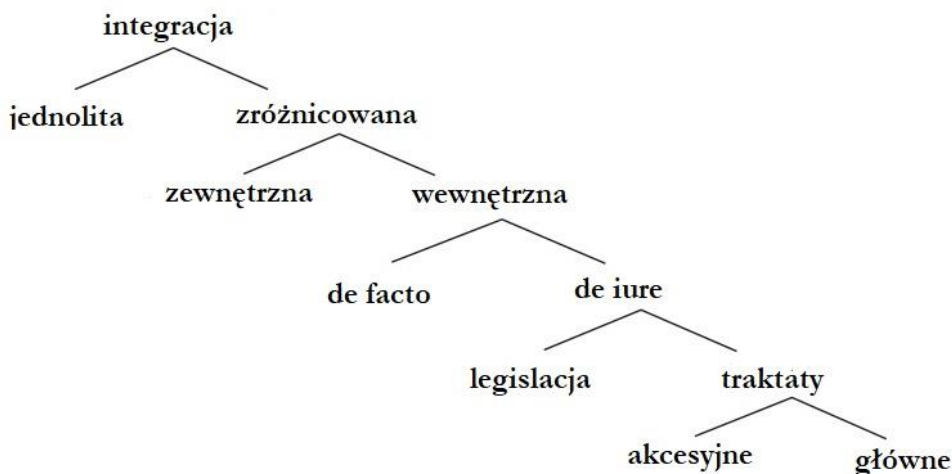
członkostwem a jego brakiem. Pełne członkostwo nie jest warunkiem koniecznym dla niezerowego statusu integracyjnego danej gospodarki: Islandia, Norwegia i Liechtenstein, w ramach zróżnicowania zewnętrznego, posiadają dostęp do unijnego rynku poprzez EOG, jednocześnie nie będąc formalnie członkami UE⁶³, co wiąże się z korzyściami ekonomicznymi, ale też rezygnacją z wpływu politycznego na kierunek rozwoju wspólnoty. Szwajcaria również jest silnie zintegrowana gospodarczo z UE poprzez Europejskie Stowarzyszenie Wolnego Handlu (EFTA) i liczne umowy dwustronne. W jeszcze dalszym koncentrycznym kręgu integracji znajdują się państwa stowarzyszone z UE lub do niej kandydujące, czyli Albania, Bośnia i Hercegowina, Czarnogóra, Gruzja, Macedonia Północna, Mołdawia, Serbia, Turcja i Ukraina (Gstöhl & Frommelt, 2023). UE posiada umowy o wolnym handlu ze wszystkimi z tych krajów, a z Turcją znajduje się dodatkowo od 1995 r. w unii celnej⁶⁴. Schemat 3.1 ilustruje kształtowanie się poszczególnych kręgów integracji w 2022 r.

Schemat. 3.2 podsumowuje dotychczasowe rozważania o rodzajach i poziomach zróżnicowania integracji. Warto zaznaczyć, że odnosi się on głównie do szeroko przyjmowanego w literaturze, prawniczego pojmowania zróżnicowanej integracji. Na szczycie „drzewka” znajduje się samo pojęcie integracji europejskiej, rozumianej jako ogólny zbiór zasad przyjmowany przez kraje członkowskie. Integrację zróżnicowaną dzielimy na zewnętrzną i wewnętrzną. Następnie, rozróżnia się wymiary *de iure* i *de facto* wewnętrznego zróżnicowania. Warto zaznaczyć, że większość opracowań (łącznie z niniejszym) skupia się głównie na pierwszym z nich, czyli na wyłączeniu kraju członkowskiego z implementacji danego prawa. Zróżnicowanie *de facto* odnosiłoby się natomiast do zróżnicowanego (uznaniowego) sposobu implementacji przepisów unijnych do prawa krajowego. Kryterium rozgałęzienia na najniższym poziomie schematu wyznacza źródło prawodawstwa, które podlega zróżnicowaniu. Może być ono skodyfikowane na poziomie prawa pierwotnego lub wtórnego. Autorzy omawianego schematu dzielą zróżnicowanie wynikające z tej pierwszej kategorii na takie, które ma związek z głównymi traktatami (Traktat Rzymski, Traktat o Unii Europejskiej wraz z ich rewizjami oraz innymi inkorporowanymi przez nie aktami), jak i z umowami akcesyjnymi. W tym drugim przypadku państwa, choć zobowiązane do adopcji

⁶³ Gospodarki te funkcjonują według reguł wspólnego rynku. Jest to najlepszy przykład zróżnicowania zewnętrznego. Do tej kategorii zaliczyć można też fakt używania waluty euro w czterech mikropaństwach (Andorze, Watykanie, San Marino i Monako) na mocy umów z UE. Badacze nie klasyfikują jednak w ten sposób tzw. jednostronnej euroizacji dokonanej w Czarnogórze i Kosowie, ponieważ krajów tych nie obowiązują ogólne zasady regulujące działanie strefy euro (Gstöhl, 2023).

⁶⁴ Warto zwrócić uwagę, że współczesny system europejskiej DI koresponduje z klasycznym modelem Béli Balassy (1973) dotyczącym etapów integracyjnych. Zgodnie z jego teorią, w miarę przechodzenia od prostszych form integracji, takich jak unia celna, do bardziej zaawansowanych, jak UGW, stopień integracji pogłębia się, ale jednocześnie ogranicza liczbę uczestniczących krajów.

acquis communautaire, mogą wynegocjować (na określony czas) zwolnienia lub wykluczenia z poszczególnych praw lub obowiązków związanych z członkostwem. „Drzewko” przedstawia więc zróżnicowanie, którego podstawową jednostką pomiaru jest akt prawny. Jest to ujęcie spójne z metodą ilościowej operacjonalizacji tego zjawiska, jakie zaprezentowane zostanie w dalszych częściach rozprawy.



Schemat 3.2 Pojęcie zróżnicowanej integracji. Opracowanie własne na podstawie Schimmelfennig & Winzen (2020).

3.1.3 Konsekwencje zróżnicowania integracji

Wśród akademików i ekspertów toczą się ożywione dyskusje o wadach i zaletach formuły dopuszczającej zróżnicowanie oraz o potencjalnych konsekwencjach jej dalszego rozwoju dla procesu integracji europejskiej.

Podnoszonym często argumentem za zróżnicowaniem jest to, że jako „instytucjonalno-prawna odpowiedź na heterogeniczność państw członkowskich (Schimmelfennig, 2014: 693, tłum. JA)” może być ona szansą na łagodzenie naturalnie pojawiających się konfliktów pomiędzy krajami wokół obszarów uwypuklających ich czasem sprzeczne interesy narodowe. Wiąże się z tym teza, że utrzymywanie sztywnych i identycznych dla wszystkich członków ram integracji oraz ignorowanie istotnych różnic jakimi cechują się krajowe łądy instytucjonalne skutkować będzie postępującą dezintegracją (Leuffen et al., 2022; Kröger & Loughran, 2022). Pogląd ten jest zresztą utrzymany w duchu kluczowej dla procesu integracji w Europie zasady subsydiarności. Stanowi ona, że państwa członkowskie powinny podejmować decyzje same (na szczeblu centralnym albo lokalnym) jeśli tylko kompetencje UE w zakresie tych decyzji nie mają charakteru wyłącznego. Zróżnicowanie zakresu czy tempa (lub obu tych wymiarów), które pozwala na dopasowanie wdrażanych rozwiązań do narodowego kontekstu w większym stopniu spotyka się z preferencjami społeczeństw, a w konsekwencji także elektoratów.

Zwiększa więc społeczną legitymację podejmowanych działań (Kelemen, 2021). Nierówne (w sensie czasowym i przestrzennym) uwspólnianie polityk może też mieć tę zaletę, że ryzykiem związanym z potencjalnym niepowodzeniem pewnych działań obciążone tylko te kraje, które wezmą udział w danym przedsięwzięciu (Płuciennik, 2016; 2017; Kröger & Loughran, 2022).

Po stronie zagrożeń jakie związane są z obraniem kursu na zróżnicowanie podkreślana jest możliwość osuwania się *modus operandi* ugrupowania w stronę coraz luźniejszych form, takich jak FOCJ. DI, rozumiana jako system zarządzania, prowadzić może do narastania skomplikowania prawnego, złożonych współzależności i konfliktów interesów pomiędzy aktorami. Jako metoda *governance* może okazać się niesterowna. Odpowiedzią na te deficyty mogłoby być wzmocnienie zakresu kompetencji i legitymacji transnarodowych organów, ale to z kolei tworzy napięcia związane z brakiem poparcia części narodowych środowisk dla zrzekania się kolejnych obszarów suwerenności decyzyjnej (Kröger & Loughran, 2022). Kolejną ważną kwestią jest ryzyko pojawienia się problemów koordynacji (*coordination failures*). Wiele ze współcześnie palących problemów społeczno-gospodarczych ma swoje źródło w procesach odbywających się na poziomie międzynarodowym i tylko na tym szczeblu mogą zostać rozwiązane lub zniwelowane. Za przykład takiego wyzwania posłużyć może brak harmonizacji stawek CIT pomiędzy krajami i związana z tym luka we wpływach z tego podatku, która w świetle badań najskuteczniej mogłaby zostać ograniczona dzięki synchronizacji regulacji fiskalnych przez wiele krajów jednocześnie⁶⁵ (Han et al., 2017). Dodatkowo, odwrócić można na niekorzyść zróżnicowania kwestię legitymizacji strukturalnych dostosowań, które bywają nierzadko (tak jak tzw. polityka zaciskania pasa – *austerity*), bardzo kosztowne społecznie. W związku z owymi kosztami, decydenci mogą wybierać ścieżkę minimalnej integracji, zawierającej się co prawda *de iure* w ramach procesu integracji, ale *de facto* coraz bardziej rozbieżnej, względem tej, którą podąża rdzeń ugrupowania (Płuciennik, 2016; Kröger & Loughran, 2022).

3.2 Główne przyczyny zróżnicowania integracji

Poniżej poświęcono więcej uwagi źródłom zróżnicowania integracji w Europie. Opis ten podzielono na dwie części: sekcja 3.2.1 omawia grupę czynników pozaekonomicznych, które zidentyfikowane zostały w literaturze naukowej poświęconej ekonomii integracji europejskiej. Podrozdział 3.2.2 zawiera zaś analizę zmiennych związanych z funkcjonowaniem gospodarki i

⁶⁵ Brak harmonizacji prowadzi zaś do konkurencji stawkami tego podatku i w skrajnym scenariuszu do „wyścigu na dno”. Innym barwnym przykładem inicjatywy wymagającej wysokiego stopnia koordynacji działań jest propozycja wprowadzenia międzynarodowego podatku od transakcji kapitałowych, który miałby ograniczyć skalę spekulacji na rynkach finansowych.

instytucji gospodarczych, które mogą taki wpływ wywierać, ze szczególnym uwzględnieniem kwestii związanych z narodowym modelem kapitalizmu danego państwa członkowskiego.

W przeprowadzonych rozważaniach oparto się nie tylko o istniejącą literaturę, ale również o dane zebrane poprzez częściowo ustrukturyzowane wywiady jakościowe. W ten sposób wywód został uzupełniony o ekspertyzę analityków zajmujących się integracją europejską a także praktyków tego procesu. Odpowiedziano w ten sposób na często pojawiający się w ekonomii politycznej postulat (zob. np. Looser & Wehrmeyer, 2015; Clift & McDaniel, 2021) uwzględnienia perspektywy kluczowych interesariuszy badanych procesów, w tym także politycznych decydentów. Uzasadnieniem dla wyboru tej metody badawczej jest także fakt istnienia niewielkiej ilości źródeł omawiającej kompleksowo determinanty DI.

Akronim	Zajmowana pozycja (organizacja)
W1	Analitik (Polityka Insight)
W2	Europoseł (Parlament Europejski)
W3	Wykładowca (Centrum Europejskie Uniwersytetu Warszawskiego)
W4	Analitik (Fundacja Geremka)
W5	Analitik (Centrum Polityk Publicznych Uniwersytetu Jagiellońskiego)
W6	Doradca (Parlament Europejski)
W7	Analitik (Instytut Pułaskiego)
W8	Analitik (Fundacja Schumana)
W9	Analitik (Ośrodek Studiów Wschodnich)
W10	Analitik (Visegrad Insight)
W11	Wykładowca (Centrum Europejskie Uniwersytetu Warszawskiego)
W12	Analitik (Fundacja Batorego)
W13	Analitik (German Institute for International and Security Affairs)
W14	Badacz integracji europejskiej (LUISS Roma)
W15	Analitik (European Council of Foreign Relations)

Tabela 3.1 Lista uczestników wywiadów pogłębionych. Opracowanie własne.

Wszystkie wywiady⁶⁶ przeprowadzone zostały w okresie od stycznia do lipca 2024 r. Tabela 3.1 zawiera listę rozmówców wraz z ich afiliacjami oraz akronimami przydzielonymi w ramach zapewnienia poufności⁶⁷ (*confidentiality*) ich danych osobowych. Poufność ekspertów była decyzją wynikającą z konieczności zachowania wysokich standardów etycznych oraz

⁶⁶ Wykorzystane w tej sekcji wywiady zostały przeprowadzone w ramach grantu Narodowego Centrum Nauki pt. "Determinanty i Dynamika Zróżnicowanej Integracji w (Post)Brexitojwej Europie" (2020/37/B/HS5/00230). Głównym źródłem danych są odpowiedzi na pytania: „jakie czynniki wpływają na stopień zintegrowania państwa członkowskiego w UE?” oraz „czy UE promuje jakiś specyficzny model gospodarczy?”.

⁶⁷ Poufność pozwala badaczowi, w procesie analizy, przyporządkować daną wypowiedź do jej autora. Nie jest jednak tego w stanie zrobić czytelnik. Tego typu strategia metodologiczna znajduje odzwierciedlenie w literaturze poświęconej badaniom jakościowym (Babbie, 2021: 67).

ochrony respondentów przed potencjalnymi negatywnymi konsekwencjami ich udziału w badaniu. W przypadku praktyków integracji europejskiej (analityków, doradców czy decydentów politycznych) anonimowość jest szczególnie istotna, ponieważ ich wypowiedzi mogą dotyczyć wrażliwych kwestii politycznych, organizacyjnych czy osobistych mających wpływ na życie zawodowe rozmówców. Brak utajnienia mógłby ograniczyć szczerość ich wypowiedzi, co zagrażałoby rzetelności i wiarygodności uzyskanych danych oraz wpłynąć na ich gotowość do uczestnictwa w badaniu (obniżając wskaźnik odpowiedzi na zaproszenie do udziału). W odniesieniu do europosłów i pracowników administracji unijnej, niechęć do bycia cytowanym może wynikać z kilku czynników. Ich wypowiedzi, nawet wyrażone w kontekście badawczym, mogą być postrzegane jako reprezentatywne dla stanowiska ich partii politycznej, instytucji lub kraju, co może prowadzić do niezamierzonych interpretacji w przestrzeni publicznej. Poufność daje im zatem większą swobodę w wyrażaniu krytycznych lub kontrowersyjnych opinii, które w innej sytuacji mogłyby być odbierane jako ryzykowne dla ich kariery politycznej lub relacji zawodowych.

3.2.1 Czynniki pozagospodarcze

Literatura oferuje jednak wiele prób dokonania bardziej precyzyjnego pomiaru skali DI w UE oraz jej podstawowych determinantów. Wraz z poszerzaniem się materiału empirycznego, autorzy kreślą kolejne fakty stylizowane odnośnie do tego zjawiska. W świetle dotychczasowych analiz, integracja ma tendencję do bycia niejednorodną szczególnie w obszarach⁶⁸, które dotąd uznawano za należące do typowych kompetencji państwa narodowego (*core state powers*). Chodzi tu głównie o dostarczanie dóbr publicznych takich jak: obronność, dyplomacja czy polityka pieniężna. Prawne różnicowanie jest też nierozdzielnie związane z rozszerzaniem wspólnoty o nowych członków i najczęściej dotyczy ochrony konkurencyjności rodzimych rynków (zarówno nowych jak i starych państw unijnych) głównie poprzez spowolnienie procesu integracji w niektórych obszarach (np. przepływu siły roboczej). W tym wypadku różnicowanie może pojawić się więc już na etapie negocjacji akcesyjnych. Jak wskazują badacze, istotną stymulantą różnicowania jest także poziom eurosceptycyzmu krajowej opinii publicznej i przekładające się nań postawy politycznych elit⁶⁹. Ma to też

⁶⁸ Wedle niektórych analiz różnicowanie obecne jest w ponad połowie wszystkich polityk unijnych (Lord & Leruth, 2015).

⁶⁹ Poziom tożsamości narodowej nie jest oczywiście równomierny w poszczególnych krajach europejskich, zwłaszcza gdy uwzględnić skomplikowanie regionalne i lokalne takiej zmiennej. Pomimo problemów metodologicznych badacze podejmują jednak próbę zmierzenia tej zmiennej. Prace Winzena i Schimmelfenniga wskazują na pozytywną korelację pomiędzy narodową identyfikacją a częstotliwością z jaką kraj członkowski korzysta z instrumentarium różnicowania.

związek z materialnym aspektem funkcjonowania wspólnoty – przyczyną różnicowania się prawa europejskiego nierzadko są obawy o koszty budżetowe wynikające choćby z wyrównywaniem dysproporcji rozwojowych pomiędzy regionami (za pomocą funduszy unijnych) czy łagodzeniem skutków kryzysu w krajach najsilniej nim dotkniętych (Schimmelfennig & Winzen, 2020).

Równie interesujące wnioski odnośnie do głównych determinantów DI wyłaniają się z przeprowadzonych wywiadów eksperckich. Wskazywaną często w pierwszej kolejności odpowiedzią była **rola zależności od ścieżki, zaszczości historycznych i procesów długiego trwania** (W3; W4; W6; W9; W15). Wątek ten rozwinął szerzej W3:

Jeśli patrzymy z perspektywy zależności ścieżkowej, to oczywiście jest to istotna determinanta... Dyktatury na południu Europy i w Europie Środkowo-Wschodniej miały swój wpływ. Te kraje późno wchodziły w kapitalizm i miały brak własnej polityki gospodarczej, gdy świat budował instytucje rynkowe. Wchodziły w międzynarodowy podział pracy w momencie, gdy trudno było zdobyć silne pozycje... Nie mieliśmy też tej zachodniej kultury mieszczańskiej, kapitalistycznej, biznesowej. Okres transformacji niezupełnie temu sprzyjał, bo przedsiębiorczość miała często charakter post-nomenklaturowy lub kryminalny... To przenosi się na takie wskaźniki jak innowacyjność, konkurencyjność i zdolność budowania kapitału, także kapitału społecznego. Kraje skandynawskie i Niemcy, dzięki określonemu ukształtowaniu instytucji, zbudowały duży kapitał zaufania społecznego, który dawał elitom polityczne pole manewru.

W6 dodał zaś, że:

Kraje założycielskie mają nieco przywilejowaną pozycję, w sensie symbolicznym, ale te symbole przekładają się na realny wpływ. Kraje z Europy Zachodniej mają łatwiej być w centrum, ponieważ usieciowienie Zachodniej Europy jest większe i sięga dłuższego okresu. Rozszerzenie do 2004 r. bardzo zwiększyło spójność kontynentu, ale ciągle widoczny jest podział. Przynależność do pierwszego kręgu założycieli i fakt, czy dany kraj wywodzi się z dawnego układu komunistycznego lub związanego z Związkiem Radzieckim, są kluczowe.

Dodatkowo, jak zauważył W9:

...w większych krajach, szczególnie dużą rolę odgrywał argument kontroli nad Niemcami, zarówno politycznej, jak i gospodarczej. Czasami zapominamy, że we Francji i we Włoszech wciąż istnieje obawa przed powrotem lat 80., kiedy mieliśmy

plytką integrację monetarną. Wówczas Niemcy poprzez rynki kontrolowały innych. Holendrzy nazwali to „suwerennością pięciu minut”, co ich piekielnie irytowało, bo oznaczało to konieczność kopiowania decyzji Bundesbanku w ciągu pięciu minut, by uniknąć ataku spekulacyjnego na swoje waluty.

Niektórzy rozmówcy zwrócili uwagę także na to, że istotny wpływ na bieg historii danego kraju członkowskiego mieli nierzadko **liderzy tych państw wraz z przyświecającymi im ideologiami:**

W latach 80. Margaret Thatcher stała się przeciwnikiem wspólnej waluty, mimo że Torysi nie byli jednoznacznie przeciwko przystąpieniu do strefy euro. To emocjonalne i personalne relacje Thatcher z Kohlem, Mitterandem i Delorsem wpłynęły na jej decyzje. Mimo że udało się stworzyć wspólny rynek europejski dzięki ich współpracy to jednak jej późniejsze stanowisko wobec euro było negatywne. Thatcher, doświadczając ataku na funta przez Sorosa, wycofała się z idei wspólnej waluty, co miało istotny wpływ na przyszłe relacje Wielkiej Brytanii z Europą (W4).

W grę wchodzi też przesłanki ideologiczne i ambicjonalne: decyzje o wejściu do strefy euro w krajach takich jak Chorwacja, Bułgaria czy Słowacja były trudne i kontrowersyjne. Mogły być podyktowane ambicjonalnymi czynnikami polityków, którzy chcieli pozostawić po sobie znaczący dorobek (W15).

Powyższe kwestie historyczne znajdują odzwierciedlenie w **układzie geopolitycznym i problematyce bezpieczeństwa narodowego**, który również, zdaniem ekspertów (W3; W8; W10; W12; W13), wpływa istotnie na skłonność danego kraju do szybszej lub wolniejszej integracji:

Na przykład kraje nadbałtyckie przyjęły geopolityczny punkt widzenia, który niekoniecznie był optymalny gospodarczo, mianowicie totalne liberalne otwarcie na wpływ Zachodu, co tłumaczone było potrzebą szybkiej integracji z Zachodem za wszelką cenę. We Włoszech i partie lewicowe, i prawicowe mają duży komponent prorosyjski. Z jednej strony jest tradycja Komunistycznej Partii Włoch, a z drugiej Berlusconi, który przyjaźnił się z Putinem. To pokazuje złożoność sytuacji (W3).

Kwestie bezpieczeństwa także odgrywają rolę. Na przykład Finlandia weszła do strefy euro głównie z motywacji bezpieczeństwa, związanej z bliskością Rosji, traktując udział

w Unii Walutowej jako element swojego systemu bezpieczeństwa, obok silnej armii (W13).

Kolejnym ważnym dla integracji czynnikiem jest jakość krajowych instytucji politycznych oraz szerzej – **kształt i stabilność ustroju prawno-politycznego** i stopień jego kompatybilności do reżimu unijnego:

Są tu czynniki prawne, konstytucyjne - na przykład, czy dane państwo musi organizować referendum w sprawie wejścia do strefy euro, co było problemem w przypadku Danii, Szwecji, Polski (W13).

Przykładowo: jak wytłumaczyć Niemcom, że my [Polska] mamy sprzeczne orzeczenia Sądu Najwyższego albo że mamy ośrodki władzy, które decydują się na radykalną walkę bez przebiegania w środkach, gdzie coraz trudniej znaleźć przestrzeń kompromisu? Jak to się ma do konsensualnych instytucji, powiedzmy, skandynawskich, holenderskich czy niemieckich? To jest inna logika myślenia o państwie, instytucjach i strategiach rozwoju (W3).

Włochy, jako trzeci największy kraj [pod względem populacji i PKB], uważają, że powinny być częścią rdzenia, ale tak nie jest. Zastanawia mnie, dlaczego tak się dzieje. Być może ma na to wpływ wysoki wskaźnik zmian rządów we Włoszech - średnio co rok jest tam nowy rząd (W14).

Niektórzy rozmówcy zwrócili uwagę, że owa jakość krajowych instytucji politycznych i wynikające z niej zdolności administracyjne państwa znajdują pewne odzwierciedlenie w wymiarze międzynarodowym. Chodzi tu przede wszystkim o **sprawność krajowej dyplomacji na forum unijnym**:

Przecież Irlandia w Schengen na przykład nie jest, więc nie trzeba być centrum integracji w każdym obszarze, żeby maksymalizować swoją siłę oddziaływania. Natomiast ważne są też czynniki takie jak, mówiąc fachowo, sprawczość (agency) i przedsiębiorczość biurokratyczna (bureaucratic entrepreneurship) Można to zakwalifikować jako uwarunkowania instytucjonalne, bo wysoka jakość wspomnianych parametrów bierze się w dużej mierze z ciągłości i pamięci instytucjonalnej: w jaki sposób się buduje kompetencje w sektorze publicznym, w jaki sposób się buduje też różnego rodzaju usieciowienie (W12).

Mamy szereg deficytów, które ograniczają nasz [Polski] wpływ, jak na przykład problem z praworządnością czy słaba penetracja wysokich szczebli urzędów UE przez polskich przedstawicieli. Polacy stanowią obecnie 4,5% personelu Komisji [Europejskiej], a na stanowiskach kierowniczych tylko 4%. Według unijnej metodologii pełna reprezentatywność oznaczałaby 8,2%, więc obsadzamy tylko połowę tego, co powinno być. Inne kraje potrafią wyjść poza swoje normy i standardy (W10).

Najbardziej zintegrowane państwa, które posiadają na poziomie politycznym i administracyjnym, najlepszą zdolność systemowego oceniania skutków inicjatyw politycznych, systemowego formułowania rozwiązań; (3) skutecznego negocjowania i przekonywania innych, najbardziej rozbudowane „interesy” artykułowane przez podmioty gospodarcze i społeczeństwo – w sposób naturalny są najbardziej aktywnymi graczami i uczestnikami integracji (W2).

Kolejny zbiór źródeł zróżnicowania dotyczy preferencji poszczególnych aktorów. Oprócz omówionej już roli jednostek znajdujących się u steru danego kraju członkowskiego, rozmówcy (W2; W4; W7; W8; W10; W11; W13; W14; W15) podkreślili jeszcze znaczenie postaw społeczeństwa, elit rządzących (klasy politycznej) oraz grup interesu i ekspertów kształtujących publiczny dyskurs:

Euro w Szwecji jest niepopularne, więc Szwecja nie przystąpiła do strefy euro, natomiast popularność euro w Chorwacji była kluczowa dla przystąpienia Chorwacji do strefy euro. Szwedzi i Chorwaci żyją zgodnie z decyzjami swoich władz, które odzwierciedlają preferencje ich społeczeństw (W4).

Sytuacja np. w Czechach jest trudna, ponieważ społeczeństwo jest mocno przywiązane do własnej waluty. To także ważny czynnik - czy społeczeństwo uważa walutę za symbol, co odgrywało dużą rolę w przypadku Wielkiej Brytanii... Włochy natomiast bardzo często zgadzały się na projekty integracyjne w wymiarze gospodarczym, które niekoniecznie były dla nich korzystne. Wynikało to z tradycyjnie proeuropejskiej linii politycznej Włoch, które myślały bardzo europejsko... W Niemczech klasa polityczna przeforsowała pomysł wejścia do strefy euro, mimo że wielu ekonomistów było przeciwnych. Było to jednak częścią szerszego procesu zjednoczenia Niemiec. W przypadku, gdy partie nieliberalne są u władzy, mamy tendencję do uniezależniania się od Brukseli, na przykład w wymiarze polityki pieniężnej czy fiskalnej. Gdyby Węgry weszły do strefy euro, czego domaga się ponad 60% społeczeństwa, partia Orbána

straciłaby kontrolę nad nadzorem bankowym i polityką fiskalną, co byłoby sprzeczne z interesami tej partii. (W13).

[Przed brexitem] Wielka Brytania mówiła wtedy, że ich to [pogłębianie integracji] nie interesuje, o ile nie zagraża wspólnemu rynkowi. Polska miała podobne stanowisko. Najważniejsze dla państw poza strefą euro było to, żeby zwiększenie budżetu strefy euro nie naruszało zasad wspólnego rynku (W14).

W13 podkreślił także znaczenie ekspertów oraz ich wpływu na krajową debatę:

Ciekawie proces europeizacji przebiega na Słowacji, która świętuje 15-lecie w strefie euro. Tam bardzo konstruktywną rolę odegrał Bank Centralny Decydenci świetnie to wszystko zorganizowali, także logistycznie. W Szwecji zaś powołano specjalną komisję pod przewodnictwem profesora Larsa Calmforsa. Komisja i jej szef byli raczej sceptyczni co do wejścia do strefy euro, co przełożyło się na wyniki referendum.

Inni rozmówcy dodali, że istotne w tym aspekcie jest też to, w jaki sposób klasa rządząca pojmuje interes narodowy:

Wynikowy interes narodowy może być różny w zależności od tego, na ile krajowe firmy są umiędzynarodowione i kluczowe dla generowania miejsc pracy i dochodu. To są czynniki, które mogą wpływać na kalkulację interesu narodowego, który można obronić jako obiektywny. To, kto ma większy dostęp do władzy i jakie decyzje podejmuje władza, jest bardziej subiektywną opinią polityka co do interesu kraju (W15).

Nawet Wielka Brytania była konstruktywna jeśli chodzi o obszary zbieżne z jej interesem: liberalizację rynku usług, politykę rozszerzenia czy otwarcie na migrację (W7).

3.2.2 Model kapitalizmu i wzrostu

Badania nad integracją europejską po II wojnie światowej dostrzegły rolę heterogenicznych preferencji aktorów państwowych (zob. Hooghe, 2003; Steenbergen & Edwards, 2007). Rzadko jednak łączono różnorodności postaw uczestników integracji z różnorodnością ich modeli gospodarczych⁷⁰. Można zaryzykować stwierdzeniem, że badania porównawcze gospodarek rynkowych przez długi czas wręcz ignorowały zagadnienie integracji europejskiej.

⁷⁰ W literaturze DI parametry gospodarcze kraju członkowskiego zostały uwzględnione w jedynie minimalnym stopniu jako potencjalne determinanty zróżnicowania. W pracy Schimmelfenniga i Winzena stwierdzono istotny statystycznie negatywny związek pomiędzy zamożnością mierzoną dochodem narodowym brutto a stopniem zintegrowania prawnoinstytucjonalnego kraju członkowskiego.

Andreas Nölke (2019) uważa, że badania nad kapitalizmem porównawczym rozwijały się w trzech etapach, które określił on mianem postępujących po sobie „fal”. Pierwsza z nich koncentrowała się wokół przełomowej pracy Halla i Soskice’a z przełomu mileniów. Zwracano wówczas głównie uwagę na wyraźne różnice pomiędzy idealnymi typami kapitalizmu. Dominująca w tym nurcie predykcja mówiła o nieuchronnej dywergencji dwóch alternatywnych reżimów: dalszej liberalizacji typu LME i jeszcze silniejszego skoordynowania w modelu CME. Oczekiwania te formułowano w oderwaniu od zewnętrznych procesów takich jak globalizacja czy – w jej lokalnym wydaniu – regionalizacja narodowych gospodarek. Druga fala stawiała natomiast za cel rozszerzenie dychotomicznej typologii o kraje, które wcześniej nie były uwzględniane (także te o niższym poziomie rozwoju gospodarczego) oraz włączenie do analizy wcześniej pomijanych czynników. Oprócz wpływu globalizacji, zauważono też wówczas chociażby zmniejszającą się wagę sektora przemysłowego i wzrost roli sektora usługowego we współczesnej gospodarce. Położono też silniejszy akcent na rolę poszczególnych polityk publicznych państwa. Stwierdzić można jednak, że studia pierwszej i drugiej fali kapitalizmu porównawczego nie zwracały dostatecznej uwagi na interakcję w jakiej znajdują się równoległe procesy kształtowania krajowego ładu instytucjonalnego i europeizacji gospodarek. W nielicznych pracach, które uwzględniały ten ważny kontekst (zob. np. Sharpf & Schmidt, 2000; Menz, 2008; Hall, 2018) na pierwszy plan wysuwały się poglądy głoszące, że współistnienie różnorodnych, narodowych odmian kapitalizmu nie stoi w sprzeczności z dążeniem do głębszej integracji w ramach UE. Myśl ta bazowała na obserwacji, że europeizacja gospodarek w coraz większym stopniu realizuje się w ramach modelu DI, który pozwala poszczególnym krajom podążać własną ścieżką ewolucji instytucjonalnej. Nowy nurt studiów na styku kapitalizmu porównawczego i integracji europejskiej pojawił się natomiast niejako w odpowiedzi na wydarzenia globalnego kryzysu finansowego i kryzysu zadłużeniowego w strefie euro. Oczekiwania autorów odnośnie do możliwości pogodzenia różnych typów kapitalizmu z procesem głębszej integracji były tym razem dużo bardziej pesymistyczne. Trzecia fala studiów porównawczych nad kapitalizmem wprawdzie zachowała część składowych elementów poprzednich teorii, ale też zrewidowała niektóre założenia i sposoby konceptualizacji odmiennych typów gospodarek rynkowych. Badania te cechowało powiązanie dorobku porównawczej i międzynarodowej ekonomii politycznej (*international political economy*), które do tej pory rozwijały się w rozłącznych domenach.

Patrząc z perspektywy badań nad gospodarką światową, UE, traktowana jako całość jawi się jako region o specyficznych cechach ładu gospodarczego. Na wysokim poziomie ogólności, europejska wspólnota mocno kontrastuje z innymi ważnymi aktorami globalizacji

takimi jak Stany Zjednoczone i Chiny. Od UE w jaskrawy sposób różni się zwłaszcza ten pierwszy kraj⁷¹, który stanowi dla Europy naturalny punkt odniesienia ze względu na związki kulturowe i zbliżony poziom rozwoju gospodarczego. Owe wyraźne różnice objawiają się jednak głównie w obszarach takich jak: stosunek władz do systemu podatkowego i nierówności ekonomicznych; dostępu do dóbr publicznych i dóbr społecznie pożądaných; stosunku decydentów do korporacji transnarodowych; ochrony praw konsumentów; wyzwań ekologicznych czy kwestii równości płci i politykach społecznych (zob. Pontusson, 2005; Ülgen, 2022).

Opracowania z zakresu porównawczej i międzynarodowej ekonomii politycznej wskazują, że proces integracji europejskiej oddziałuje na model gospodarczy państw członkowskich poprzez kilka kanałów. Są to m. in. (Johnston & Regan, 2018: 4):

- integracja monetarna i utworzenie UGW;
- ułatwienie międzynarodowych przepływów finansowych i kapitałowych;
- ułatwienie przepływu pracowników;
- harmonizacja reguł fiskalnych i nadzorowanie dyscypliny budżetowej (m.in. w ramach Paktu Stabilności i Wzrostu, instrumentów „sześciopaku” i „dwupaku”, procedury nierównowag makroekonomicznych, Semestru Europejskiego itp.);
- promowanie określonych rozwiązań za pomocą unijnych strategii rozwoju (takich jak strategia lizbońska czy cele programu Europa 2020) a także akcesyjnych kryteriów kopenhaskich;
- warunkowość transferów finansowych do krajów członkowskich w ramach funduszy strukturalnych i funduszy specjalnych⁷²;
- ustanawianie standardów dla krajowych regulacji z obszaru prawa konkurencji czy prawa podatkowego.

Bardziej szczegółowa analiza ujawnia jednak duże zróżnicowanie odmian kapitalizmu także w ramach samej europejskiej wspólnoty⁷³. Autorzy kapitalizmu porównawczego trzeciej generacji zasugerowali, że w toku integracji gospodarczej wykształciły się w UE dwa

⁷¹ W niemal wszystkich typologiach porównawczego kapitalizmu podkreśla się liberalne podstawy funkcjonowania amerykańskiej gospodarki (np. rolę tzw. niecierpliwego kapitału, wysokiej skłonności podmiotów do ryzyka i tendencję do tworzenia radykalnych innowacji).

⁷² Przykładem może być fundusz *Next Generation EU* i warunkujące go „kamienie milowe” do realizacji dla państw członkowskich (Szpringer, 2021).

⁷³ Jak zauważył W7: *W Europie jest duże zróżnicowanie, także w poziomie zadłużenia i kultur gospodarczych... są państwa oszczędne (frugal states), które mają inne spojrzenie na reguły fiskalne i reformy Paktu Stabilności i Wzrostu. Różnice są duże, czy to w poziomie bazy przemysłowej, konkurencyjności przedsiębiorstw, czy udziale nowych technologii. Te gospodarki są różne, ale łączy je wspólny rynek.*

podstawowe sposoby osiągania wzrostu gospodarczego, czyli tzw. modele wzrostu (*growth models*), a mianowicie:

- **model wzrostu oparty na eksporcie** (*export-led growth model*, reprezentowany głównie przez Niemcy i niektóre kraje Europy Północnej⁷⁴)
- **model wzrostu oparty na konsumpcji i długu** (*consumption-led growth model*, reprezentowany głównie przez członków strefy euro z jej południowych „peryferii”⁷⁵: Włochy, Portugalię i Grecję, ale także częściowo przez Wielką Brytanię przed brexitem).

Pierwszy z modeli stawia za priorytet wzrost eksportu, głównie wysokiej jakości dóbr przemysłowych. Ten rodzaj gospodarki rynkowej, którego najlepszym reprezentantem są Niemcy, w dużej mierze odpowiada typowi CME znanemu z poprzednich generacji typologii kapitalizmu. Zasadza się on na kompromisie kluczowych aktorów w obszarze stosunków przemysłowych (rządu, przedsiębiorstw i pracowników), którego efektem jest utrzymywanie jednostkowych kosztów pracy na relatywnie niskim poziomie. Taki układ pozwala na osiągnięcie przewagi konkurencyjnej rodzimego przemysłu na rynkach międzynarodowych. Z drugiej strony, ograniczanie wzrostu płac w gospodarce odbija się negatywnie na popycie krajowym. Model CME oparty na eksporcie cechuje się ordoliberalnym konserwatyzmem fiskalnym i ma tendencję do generowania nadwyżek budżetowych.

Model drugi, osiągający wzrost za pomocą wewnętrznego popytu i wzrostowi krajowej konsumpcji, w mniejszym stopniu koresponduje z tradycyjną dychotomią typologii znanej z VoC. Jego motorem napędowym nie jest wymiana międzynarodowa, ale spożycie wewnętrzne, głównie w sektorze dóbr niehandlowych. Popyt wewnętrzny stymulowany jest poprzez wzrost płac i/lub zadłużenia. W efekcie gospodarki te nie wykształcają silnych instytucji koordynowania płac (takich jak układy zbiorowe) ani efektywnych mechanizmów ograniczania wzrostu kredytu. Cechy te zostały dodatkowo wzmocnione po wejściu krajów o propopytowym profilu gospodarczym do UGW⁷⁶.

⁷⁴ W świetle badań model ten reprezentują także do pewnego stopnia kraje Grupy Wyszehradzkiej (w tym Polska) i kraje bałtyckie (Bohle, 2018) oraz Irlandia (Regan & Brazys, 2018). Ważnym komponentem wszystkich tych systemów jest jednak napływ BIZ (choć ich źródło i charakter jest w przypadku każdego z tych regionów inne).

⁷⁵ Owo często występujące w literaturze sformułowanie wzbudza kontrowersje zwłaszcza w kontekście Włoch - kraju założycielskiego Wspólnot Europejskich, historycznie stanowiącego trzon integracji. Stwierdzenie o „peryferyjności” swój wartościujący wydźwięk opiera na ewidentnych różnicach w konkurencyjności „północnych” i „południowych” gospodarek oraz związanej z tym większej podatności tych drugich na zewnętrzne szoki ekonomiczne.

⁷⁶ Warto jednak dodać, że w czasach dobrej koniunktury gospodarki te osiągają wyższe stopy wzrostu PKB. Wzrost ten jest jednak bardziej labilny i w większym stopniu narażony na załamanie w obliczu wystąpienia szoków makroekonomicznych (Kohler & Stockhammer, 2022).

Warto przywołać jeszcze pojęcie **koalicji wzrostu** (*growth coalition*), czyli szerokiego sojuszu między politycznymi i gospodarczymi grupami interesu, których celem jest konserwacja obranego w danym kraju modelu wzrostu, stanowiącego dlań źródło ekonomicznego zysku. W skład takiej koalicji wchodzi zazwyczaj stowarzyszenia przedsiębiorców, znaczna (wykraczająca poza partyjne podziały) część klasy politycznej głównego nurtu i inne instytucje państwowe a czasem – jeśli istnieje wspólnota interesów – także organizacje świata pracy takie jak centrale związkowe. Koncepcja ta stanowi zatem częściową odpowiedź na pytanie dlaczego w danym kraju obowiązuje dany model wzrostu gospodarczego (Baccaro & Pontusson, 2023; Hopkin & Voss, 2022).

Dopiero zwrot w kierunku modeli wzrostu sprawił, że badania nad kapitalizmem porównawczym zaczęły włączać do swoich rozważań aspekty integracji europejskiej. Większość prac koncentruje się niemniej wyłącznie na integracji w ramach UGW. Przed jej powstaniem, według autorów trzeciej fali, potencjał dla godzenia różnorodnych typów kapitalizmu był w Europie większy. Na względnie harmonijne współistnienie dwóch głównych modeli pozwalała suwerenność monetarna państw członkowskich i wynikające z niej mechanizmy łagodzenia makroekonomicznych zakłóceń. W UGW, podstawowe instrumenty polityki pieniężnej (zarządzanie stopą procentową i kursem walutowym) zostały przeniesione na poziom transnarodowy zwiększając pole do narastania nierównowag na rachunkach obrotów bieżących i kapitałowych niektórych gospodarek. Kraje strefy euro o silnie zakorzenionych instytucjach kapitalizmu koordynowanego (opartych o prężne koalicje producentów przemysłowych) zdolne są do tłamszenia presji inflacyjnej za pomocą tzw. moderacji płac (*wage moderation*) opartej o wykorzystywanie wbudowanych w dialog społeczny między interesariuszami instytucjonalnych mechanizmów spowalniania dynamiki wzrostu wynagrodzeń oraz systemowych ograniczeń dla wydatków fiskalnych⁷⁷. W konsekwencji cieszą się one bardziej konkurencyjnym realnym kursem walutowym, który z kolei doprowadza do narastania regularnych nadwyżek na ich rachunkach obrotów bieżących w wymianie z krajami (głównie unijnego Południa), które nie posiadają opisanych powyżej mechanizmów instytucjonalnych. Strefa euro w formie, która obowiązywała przed globalnym kryzysem finansowym z 2007 r. doprowadziła do sytuacji, w której większość pozytywnych efektów

⁷⁷ Po światowym krachu gospodarczym z 2007 r., kierując się obawami przed nadmiernym zadłużeniem, Niemcy wprowadziły rozporządzenie w sprawie tzw. hamulca zadłużeniowego (*Schuldenbremse*). Reguła ta, która została nawet zawarta w Konstytucji RFN a następnie stała się także inspiracją dla Paktu Fiskalnego w UE w 2012 r. (Truger & Will, 2013).

integracji przypadła pro-eksportowym gospodarkom CME⁷⁸ (Borowski et al., 2023). Odbył się to jednak kosztem krajów realizujących drugi ze sposobów osiągnięcia wzrostu⁷⁹.

Sprawia to, że na kształt krajowego ładu instytucjonalnego ma wpływ o wiele większa liczba czynników i aktorów, niż zakładała to pierwsza fala badań kapitalizmu porównawczego ograniczająca się do analizy zachowań rodzimych podmiotów (głównie rządu, organizacji przedsiębiorców i związków zawodowych). Wymienione powyżej aspekty integracji europejskiej uznać można za świadome działania wspólnoty, które na celu mają promowanie konwergencji makroekonomicznej. Konwergencja na poziomie instytucjonalnym zdaje się natomiast być procesem bardziej złożonym i trudniejszym do uchwycenia⁸⁰.

Po pierwsze, przedmiotem dyskusji jest zakres konwergencji. Podczas gdy niektórzy autorzy dowodzą występowania tendencji dywergencyjnych (Farkas, 2016), inni wskazują na osiągnięcie niemal pełnej zbieżności, przynajmniej w obszarach niektórych instytucji⁸¹. Po drugie, przy założeniu, że konwergencja instytucjonalna w UE jest faktem, rodzi się pytanie o jej kierunek, czyli o to, jaki model kapitalizmu jest *de facto* promowany na poziomie wspólnotowych polityk. Ben Clift i Sean McDaniel (2021) sugerują, że w studiach porównawczych możemy wyróżnić dwa etapy myślenia o tym zagadnieniu. Na początkowym

⁷⁸ W2 przypomniał jednak o ciekawej i nieoczywistej kwestii historycznej: *Niemcy bardzo mocno oponowały przeciw wspólnej walucie, uważając, że marka niemiecka jest użytecznym dla nich dobrem. Za euro mocno lobbowały zaś państwa Europy Południowej – Włochy, Francja, Hiszpania, Portugalia oraz Grecja. Na kanwie kryzysu finansowego 2008-2011 okazało się jednak, że euro przyniosło poważne zyski gospodarce niemieckiej, zaś wiele strukturalnych problemów państwom południa.*

⁷⁹ Interesująca jest też perspektywa kapitalizmu porównawczego na kwestię relacji brytyjsko-unijnych i brexit. Kraj ten klasyfikowany był, w pierwszej generacji porównań, jako najbliższy empiryczny przykład idealnego modelu LME w Europie. Lucio Baccaro i Jonas Pontusson (2016) zwrócili uwagę, że brytyjska gospodarka również wpisuje się częściowo w model wzrostu napędzany konsumpcją. Ich zdaniem, cechuje się ona tzw. dualizmem, zwłaszcza w obszarze rynku pracy. Powody tego stanu rzeczy wynikają z procesu deindustrializacji oraz systemu kształcenia nastawionego na ogólne kwalifikacje (przy *de facto* braku szkolenia zawodowo-technicznego). W konsekwencji branże zorientowane na eksport zajmują zaawansowane technologicznie nisze o dużej wartości dodanej (takie jak elektronika i usługi finansowe), podczas gdy w kraju przeważa sektor usług nie wymagający wysokich kwalifikacji. Podjęto szereg działań zmierzających do umasowienia kształcenia wyższego i zwiększenia udziału pracowników w wysokopłatnych branżach, ale masowa, wynikająca ze swobody przepływu osób, imigracja zarobkowa tłumiła wzrost płac i zatrudnienia niskow kwalifikowanych pracowników. Skutkowało to wzrostem napięć społecznych wokół tematu imigracji. Powyższy proces jest, zdaniem badaczy porównawczych, katalizatorem niezadowolenia klasy robotniczej i czynnikiem, który w połączeniu z tradycyjnym brytyjskim ekscepcjonalizmem doprowadził do opuszczenia UE przez brytyjską monarchię. Dogłębna analiza związku anglosaskiego modelu kapitalizmu ze ścieżką integracyjną Wielkiej Brytanii przedstawiona jest w rozdziale 4.

⁸⁰ Zastrzec trzeba, że zaprezentowane w tej sekcji rozumienie konwergencji instytucjonalnej ograniczam jedynie do upodabniania się typu gospodarki rynkowej rozumianej w duchu badań porównawczych nad kapitalizmem. W istocie studia nad konwergencją instytucjonalną obejmują szerszy zakres zagadnień (np. włączając do analizy otoczenie instytucjonalne biznesu). W literaturze integracji europejskiej występuje natomiast także pojęcie konwergencji prawnej, czyli procesu dostosowywania (głównie w ramach dostosowań przedakcesyjnych) regulacji krajowych do unijnych standardów (Olszak & Porzycki, 2008).

⁸¹ Mariusz Próchniak wskazuje (2019) na istotny poziom zbieżności w UE w obszarze konkurencji na rynku produktów. Jest to wynik zgodny z intuicją, biorąc pod uwagę, że wspólny rynek obrotu dobrami stanowi fundament procesu integracji na starym kontynencie.

etapie badacze tego tematu opierali swoje analizy o dorobek dwóch pierwszych fal komparatystycznej literatury o kapitalizmie, włącznie z pierwotną, dychotomiczną konwencją ujęcia VoC. W ramach tych analiz wykazywano, że integracja europejska sprzyja ewolucji w stronę anglosaskiego, liberalnego typu kapitalizmu.

Martin Höpner i Armin Schäfer (2010; 2014) argumentowali wówczas, że charakter integracji europejskiej (po Traktacie z Maastricht) wpisuje się w szerszy projekt neoliberalnych reform i założeń Konsensusu Waszyngtońskiego. Jako przykład podali m. in. promowanie liberalizacji reguł przeprowadzania fuzji i przejęć przedsiębiorstw, rozluźnienie standardów nadzoru bankowego czy presję na uelastycznianie rynków pracy. Procesy te określili mianem ery post-Ricardiańskiej, ponieważ relatywne atuty (przewagi konkurencyjne) heterogenicznych modeli gospodarczych traciły na znaczeniu w świetle procesu konwergencji do jednolitego typu kapitalizmu. Spodziewano się też stopniowego demontażu instytucji kapitalizmu koordynowanego pod wpływem pro-liberalizacyjnych działań Komisji Europejskiej (KE) i Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej (TSUE).

Globalny kryzys finansowy był natomiast istotnym kontekstem, w jakim powstawały późniejsze prace, które podejmowały się określenia kierunku konwergencji kapitalizmu w ramach unijnej integracji. Co ważne, analizy te dokonane zostały przy użyciu szerszej gamy narzędzi teoretycznych, które wypracowane zostały w czasie trzeciej fali badań porównawczego kapitalizmu. Według tych autorów (zob. np. Johnston & Regan, 2018, Chang et al., 2019; Johnston & Matthijs, 2022) proces integracji europejskiej, zwłaszcza po kryzysowych doświadczeniach w strefie euro, sprzyjał zbieganiu krajowych instytucji państw członkowskich do ordoliberalnego modelu wzrostu opartego o eksport na wzór niemiecki⁸². Świadczyć o tym miała zarówno oryginalna konstrukcja, jak i kierunki reform unii monetarnej (penalizacja gospodarek osiągających deficyty handlowe) a także charakter zalecanych (często jako warunek uzyskania pomocy finansowej) reform strukturalnych bazujących na polityce oszczędności, dyscyplinie budżetowej i dążeniu do konkurencyjności kosztowej. Chociaż w największym stopniu dynamika ta dotyczy krajów należących do UGW, to autorzy argumentują, że owa technokratyczna agenda nadaje kierunek ogólnemu procesowi integracji. Zdaniem badaczy, w realiach kryzysowych, program ten był forsowany głównie przez Niemcy

⁸² Autorzy ci twierdzą, że wektor integracji europejskiej po kryzysie przesunął się w stronę niemieckiego modelu ordoliberalnego stosując to pojęcie zamiennie z kapitalizmem koordynowanym. W istocie idee ordoliberalne były ważnym elementem integracji europejskiej od niemal samego jej początku (zob. np. Nedergaard, 2018). Jest to jednak pojęcie zdecydowanie szersze. Ja, dla jasności wyводу, posługuję się terminami węższymi i wywodzącymi się z literatury porównawczej o kapitalizmie.

i inne relatywnie zamożne kraje północy kontynentu⁸³ o dużych wpływach politycznych w UE⁸⁴. Reasumując, literatura kapitalizmu porównawczego identyfikuje zmianę promowanego przez polityki unijne typu gospodarki rynkowej: od liberalnego przed kryzysem do koordynowanego, fiskalnie skonsolidowanego i skoncentrowanego na eksporcie po kryzysie.

Eksperci (W4; W5; W7; W8; W10; W11; W13; W14; W15) także zwrócili uwagę na ściśle ekonomiczne determinanty DI, które mogą wpływać na kształtowanie się percepcji interesu narodowego państwa członkowskiego. Część rozmówców skupiła się na **strukturze gospodarki**:

W Europie jest duże zróżnicowanie, także w poziomie zadłużenia i kultur gospodarczych... są państwa oszczędne (tzw. frugal states), które mają inne spojrzenie na reformy Paktu Stabilności. Różnice są duże, czy to w poziomie bazy przemysłowej, konkurencyjności przedsiębiorstw, czy udziale nowych technologii. Te gospodarki są różne, ale łączy je wspólny rynek (W7).

...są jednak sprawy, gdzie różnice ekonomiczne są kluczowe. Przykładem jest transformacja energetyczna, gdzie kraje mniej zależne od paliw kopalnych mają inną wizję integracji niż kraje mocno zależne. Inny przykład to polityka klimatyczna, gdzie kraje bogatsze są bardziej wrażliwe na kwestie środowiskowe, a kraje uboższe bardziej na koszty życia (W8).

Ze względu na mix energetyczny, Niemcy mają problemy z dostosowaniem się do dyrektyw gazowych i przejścia na odnawialne źródła energii, podczas gdy Polska realizuje politykę energetyczną fatalnie (W10).

⁸³ Zdaniem niektórych autorów, wyjście Wielkiej Brytanii z UE, powoduje też szereg „ruchów tektonicznych” w obszarze rozkładu preferencji poszczególnych państw wspólnoty. Grzegorz Lewicki (2019) wskazuje, że kraje Europy Północnej (takie jak Holandia) stają się relatywnie największymi adwokatami wolnorynkowej (ale też fiskalnie konserwatywnej) agendy. Ma to odzwierciedlenie w pojawianiu się nowych inicjatyw współpracy regionalnej, np. tzw. Hanny 2.0.

⁸⁴ W1 odniósł się do tego w następujący sposób: *Myślę, że zarówno kryzysy, jak i zmieniający się świat wpłynęły na tę zmianę. W przeszłości Unia była bardziej wolnorynkowa, ale teraz coraz bardziej skłania się ku interwencjonizmowi. Porównując miliardy zatwierdzane na pomoc publiczną teraz i za czasów Barroso, widać ogromną zmianę. Unia poszła w stronę bardziej etatystyczną i chroni swoich czempionów. Zmiany na świecie, takie jak konkurencja z Chinami, wymuszają bardziej wspólne podejście w Unii, w tym pomoc publiczną dla firm europejskich. To również wpływ konkurencyjności na globalnym rynku, w tym z Chinami i USA. Z jednej strony mamy presję polityczną i społeczną, aby chronić miejsca pracy, nawet jeśli to sprzeczne z krótkoterminową logiką ekonomiczną. Unia rozwija się jako wspólny rynek konsumentów i pracowników, co prowadzi do zmian w politykach, takich jak filar społeczny. To przekłada się na przyzwolenie na większą pomoc publiczną w krajach Unii. Unia stara się utrzymać standardy, ale też dostosowuje się do nowych wyzwań. Na przykład jednolity kontrakt pracy to zmiana w podejściu do elastyczności rynku pracy, która była wcześniej świętym Graalem polityków. W7 dodaje jednak: Szerszy zwrot nie dotyczy tylko UE, ale także całego świata. Neoliberalne polityki publiczne są przeszłością... rola państwa rośnie wszędzie*

W kontekście wpływu struktury gospodarczej na integrację kraju ponownie wartościowy okazał się kazus Wielkiej Brytanii, zarówno w ujęciu historycznym, jak i współczesnym:

W latach 80. Thatcher nawoływała do zwrotu pieniędzy (słynne hasło „give me my money back!”), co dotyczyło wspólnej polityki rolnej. Francja i Włochy, jako kraje agrarne, zbudowały politykę rolną pod siebie. Wielka Brytania, wówczas będąc krajem industrialnym, miała z tym problem (W4).

Brytyjczycy wspierali wszystko co finansowe, bo oni mają możliwości i rozumieją o czym mówią, co nie zawsze można powiedzieć o innych państwach. Natomiast obecnie ciężko jest dyskutować o integracji rynków kapitałowych, jeżeli te rynki kapitałowe w ogóle nie są tak istotne jak w krajach anglosaskich. Tak więc my nie rozmawiamy nawet o stworzeniu Unii rynków kapitałowych, ale w ogóle o stworzeniu rynków kapitałowych w Europie (W12).

W4 dodał, że znaczenie ma także **struktura własności kapitału**:

W duchu marksistowskim powiedziałbym, że to kwestia bazy... decydującą rolę odgrywa to, kto dysponuje kapitałem. Duża różnica między państwami rdzenia a peryferiami polega na tym, że państwa rdzenia dysponują kapitałem, a państwa peryferii nie. Muszą korzystać z kapitału zagranicznego i płacić dywidendy właścicielom kapitału. To różnicuje sytuację wschodnich i południowych peryferii. Włochy czy Hiszpania dysponują kapitałem, natomiast państwa Europy Środkowej, ze względu na krótszy okres akumulacji, nie dysponują dużymi firmami będącymi graczami na europejskim rynku. To sprawia, że kraje takie jak Polska, Czechy czy Węgry są w układance krajami drugiej kategorii, dostarczającymi tanią pracę, ale nie kapitał.

W dalszej kolejności podkreślono **rolę otwartości i wielkości gospodarki**:

Istotna jest również otwartość gospodarki, czyli na przykład handel w stosunku do PKB, oraz zaufanie do instytucji krajowych. To ma znaczenie na przykład w przypadku Szwecji w kontekście integracji ze strefą euro. Ważna jest także wielkość gospodarki. Myślę, że większe gospodarki miałyby problem, aby pozostać poza rdzeniem integracji, tym bardziej gospodarki założycieli UE (W13).

Francja i Niemcy to kraje, które są potęgami w polityce i gospodarce, co wzmacnia ich pozycję w Unii. Niemcy, jako lokomotywa gospodarcza i kluczowy partner dla wielu państw, mają oczywisty wpływ na kierunek integracji (W15).

Wnioski z przeprowadzonych wywiadów nawiązują do **modelu kapitalizmu promowanego przez UE, problemu dywergencji typów gospodarki rynkowej i roli krajowych instytucji gospodarczych** dla pomyślności procesu integracji kraju członkowskiego:

Makroekonomiczne ramy są ustawione tak, aby pewne modele lepiej sobie radziły, np. reguły fiskalne oraz zasady zapisane w statucie Europejskiego Banku Centralnego, które muszą być przestrzegane. W momencie powstawania UGW Niemcy nadawali ton tym zmianom, więc euro miało przypominać markę wraz z typowo niemiecką dyscypliną fiskalną... KE poprzez swoje decyzje, często wynikające z nacisku państw członkowskich, wspiera strukturę przystosowaną do małych, super elastycznych gospodarek otwartych. Takie gospodarki mogą łatwo dostosować swoje komponenty kosztowe do konkurencji, mają elastyczny rynek pracy i finanse publiczne zdolne do szybkiego cięcia kosztów. Przykładem są kraje bałtyckie, które dobrze odnalazły się w tym systemie, ale kosztem dużej niestabilności. Kryzys powoduje ich szybki upadek, ale również szybkie odbicie. Nie było innego wyjścia, ponieważ gdyby KE postawiła na model francuski, bardziej regulowany i z większą zgodą na interwencję publiczną, nie doszłoby do takiego rozszerzenia integracji, jakie obserwujemy (W9).

Rzeczywiście w strefie euro jest szereg argumentów, że cała jej konstrukcja (zarządzanie polityką fiskalną i gospodarczą) jest w dużej mierze stworzone dla jednego modelu gospodarczego [pro-eksportowych gospodarek CME] natomiast widać też zwłaszcza po kryzysie strefy euro uelastycznianie i zaakceptowanie dywergencji jako elementu Unii, czyli, że nie każdy musi iść w tę samą stronę. Coraz bardziej widać taką większą akceptację dla różnych ścieżek, dla konieczności dostosowania unijnych rozwiązań do różnych modeli (W12).

W kontekście finansów publicznych UE promuje model ordoliberalny na wzór niemiecki. Z punktu widzenia ekonomii instytucjonalnej, okazało się to porażką. Euro jako waluta jest stabilne, ale nie spowodowało konwergencji modeli instytucjonalnych, co jest głównym powodem problemów i niezadowolenia z funkcjonowania wspólnej waluty. Trudno mówić o jednym europejskim modelu, ponieważ instytucje formalne są teraz mniej odległe od siebie, ale instytucje nieformalne wciąż wykazują ogromne różnice między południem a północą. W instytucjach formalnych Włochy i Niemcy są podobne, ale w instytucjach nieformalnych Szwecja i Niemcy są podobne, a Włochy i Niemcy zupełnie niepodobne. Integracja polega na uwspólnotowaniu instytucji formalnych. Przykład strefy euro pokazuje, że wielkie różnice w instytucjach

nieformalnych nie powodują konwergencji instytucjonalnej, tylko sytuacje kryzysowe. Włochy są dobrym przykładem, bo ich instytucje makroekonomiczne przestały pasować do instytucji mikroekonomicznych, co powoduje stagnację gospodarczą (W8).

Zgadzam się, że sytuacja wymusiła odejście od modelu neoliberalnego. Maastricht i cała struktura unii politycznej była przyjmowana w szczytowym momencie dominacji neoliberalizmu. Kryteria, takie jak 3%, były robione według standardów neoliberalnych, głównie niemieckich, pod Bundesbank. Instytucjonalnie to był mix francusko-niemiecki, odzwierciedlający ówczesny stan rzeczy. To jest to, co Polanyi dobrze opisał - kontr-ruch wobec zbyt daleko idących rozwiązań liberalnych, które w pewnym momencie stworzyły fundamentalne zagrożenie, zwłaszcza w mniejszych społeczeństwach, gdzie nie ma silnych grup kapitałowych. Nawet te kraje są dotknięte głębokim kryzysem, bo elity kapitalistyczne uzyskały możliwości działania, jakich nigdy w historii nie było... Natomiast sama koordynacja może być różnie realizowana. Przeżywalismy w Polsce próbę koordynacji etatystycznej z elementami autorytaryzmu. Mamy koordynację w wariancie skandynawskim czy holenderskim z dużą partycypacją społeczną. Pytanie brzmi: jaki rodzaj koordynacji, z jakimi partnerami? Czy to będzie jak w Szwajcarii z biznesem, czy jak w krajach skandynawskich ze związkami zawodowymi? (W3)

Brytyjczycy mieli bardziej liberalny kapitalizm, podczas gdy Niemcy i Francja mają społeczną gospodarkę rynkową. W naszym regionie transformacja ustrojowa była przeprowadzana w duchu liberalnym. Globalny kryzys finansowy i COVID mocno zachwiał wszystkimi gospodarkami, co skłoniło nawet dawnych liberałów do interwencjonizmu (W4).

Ostatnio polityka unijna zmieniła się na bardziej interwencjonistyczną, ale przez większość czasu była liberalna, np. na początku Semestru Europejskiego zalecenia były bardziej liberalne, dotyczyły m.in. wydłużenia wieku emerytalnego i ograniczenia deficytu. Po kryzysach, których doświadczyła UE w XXI w. przyzwolenie na interwencjonizm, nawet keynesizm, widoczne jest poprzez zawieszenie zasad pomocy publicznej, co pozwoliło na silną ingerencję rządów (W14).

Podsumowanie

Rozdział ten poruszał problematykę DI w UE, ukazując jej złożoność i wielowymiarowość. Przedstawiono historyczne korzenie zjawiska oraz jego współczesne znaczenie, podkreślając, że jest ono odpowiedzią na różnorodność gospodarczą i instytucjonalną państw członkowskich. Dzięki temu modelowi UE może elastycznie dostosowywać procesy integracyjne do specyficznych potrzeb i preferencji państw, co z jednej strony zwiększa akceptację społeczną i polityczną dla integracji, a z drugiej niesie ryzyko fragmentacji i osłabienia spójności Unii.

Analiza czynników determinujących DI, zawarta w podrozdziale 3.2, ukazuje, że doświadczenia historyczne, struktura gospodarki oraz model kapitalizmu mają kluczowe znaczenie dla zrozumienia, dlaczego różne kraje przyjmują odmienne podejścia do integracji europejskiej. DI, mimo że stawia przed UE wyzwania związane z utrzymaniem wewnętrznej spójności, może być efektywnym narzędziem zarządzania w złożonym bycie gospodarczo-politycznym, jakim jest UE. W obliczu rosnącej liczby członków i postępującego skomplikowania procesów integracyjnych, kluczowe będzie utrzymanie równowagi między elastycznością a jednością, aby uniknąć potencjalnych problemów dezintegracyjnych. Wskazano również na potrzebę dalszych badań nad wpływem DI na długoterminową stabilność i funkcjonowanie UE, szczególnie w kontekście wyzwań globalnych i wewnętrznych napięć.

Schemat 3.3 podsumowuje wyłaniające się z wywiadów eksperckich współzależności pomiędzy poszczególnymi czynnikami wpływającymi na DI oraz ukazuje miejsce zagadnienia kluczowego z perspektywy tej rozprawy, czyli obranego przez państwo członkowskie modelu gospodarczego.



Schemat 3.3 Miejsce modeli kapitalizmu w zbiorze współzależnych czynników decydujących o stopniu zintegrowania państwa członkowskiego z UE. Opracowanie własne na podstawie wywiadów eksperckich.

Rozdział 4.

Ewolucja modeli kapitalizmu z perspektywy centro-peryferyjnej

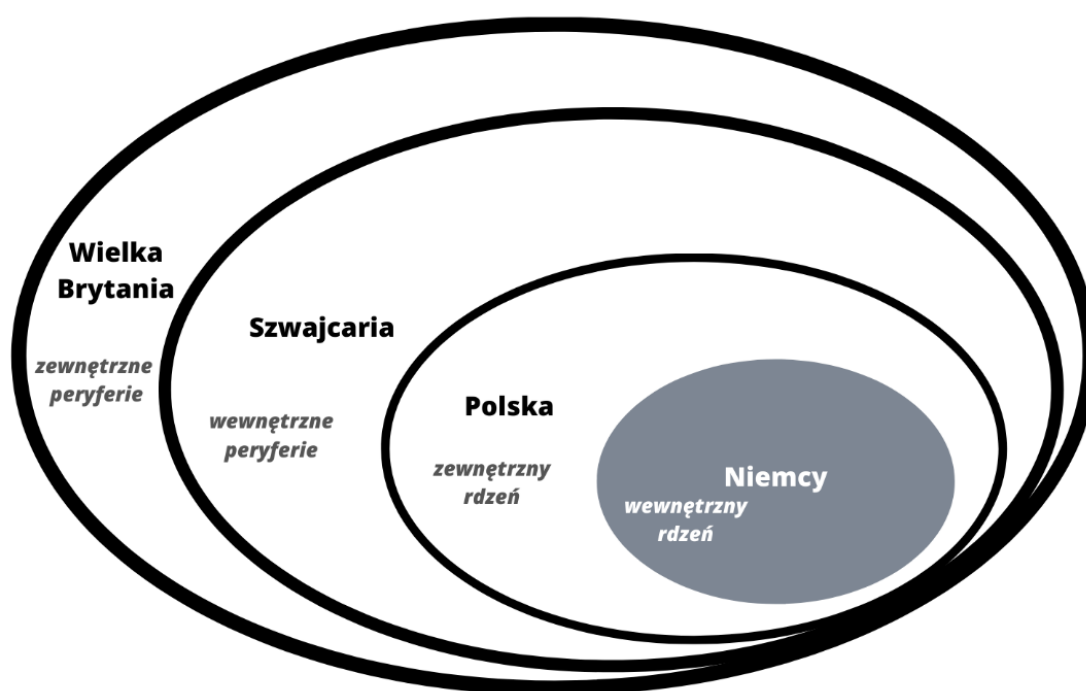
4.1 Istota ujęcia centrum-peryferie i dobór przypadków

Model rdzeń-peryferie (*core-periphery*) jest jednym z wiodących sposobów konceptualizacji zjawiska integracji zróżnicowanej w Europie. Inspiracją do jego rozwijania były dla badaczy tradycyjne teorie centro-peryferyjne, nierzadko o proveniencji marksistowskiej (zob. np. Wallerstein, 1978; Amin, 1987). W XX w. stanowiły one popularny język opisu dla takich zjawisk jak globalizacja, regionalizacja, postkolonializm czy imperializm.

Pomiędzy poszczególnymi ujęciami tego modelu dają się jednak zauważyć różnice. Warto przy tym posłużyć się podejściem zaproponowanym przez Schimmelfenniga (2013), a rozwiniętym przez Lerutha (2015: 818). Koncepcja ta zakłada istnienie czterech koncentrycznych kręgów integracji odpowiadających różnorodnej skłonności państw do zbliżania się z UE. W dwóch kręgach wewnętrznych znajdują się kraje będące pełnoprawnymi członkami wspólnoty. Centralnie zlokalizowany **rdzeń wewnętrzny** (*inner core*) tworzą kraje będące innowatorami i liderami poszczególnych inicjatyw na poziomie unijnym. Kształtują one dynamikę głównego nurtu integracji. **Rdzeń zewnętrzny** (*outer core*) zawiera zaś kraje członkowskie nieuczestniczące we wszystkich uwspólnionych politykach, np. takich, które posiadają istotne wyłączenia traktatowe zwalniające je czasowo bądź na stałe z obowiązku realizacji niektórych zobowiązań członkowskich. Kolejny krąg to **wewnętrzne peryferie** (*inner periphery*) – zbiór krajów stanowiących bliskie otoczenie UE i blisko z nią współpracujących, czyli tzw. quasi-członków (zob. Linder, 2011). **Peryferie zewnętrzne** (*outer periphery*), czyli najdalszy krąg, oznacza zaś brak bliskich związków znajdujących się na nich państw ze strukturami unijnymi, co znajduje wyraz przede wszystkim w braku szerokiego dostępu do jednolitego rynku.

Logika wyboru krajów do studiów przypadku odwołuje się bezpośrednio do powyższego modelu. W 2020 r., czyli w punkcie końcowym analizy każde z badanych państw znajdowało się w innym kręgu integracji (zob. schemat 4.1.). Typowym reprezentantem rdzenia były wówczas Niemcy – największy w UE kraj pod względem populacji i rozmiaru gospodarki mierzonego łącznym PKB, a także współzałożyciel WE uczestniczący w większości polityk ponadnarodowych i opowiadający się tradycyjnie za głębszą integracją. Po zewnętrznej stronie rdzenia znajduje się Polska – kraj o największej liczbie mieszkańców, o największym rynku wewnętrznym i potencjale ekonomicznym spośród nowych państw członkowskich. Przedstawicielem wewnętrznych peryferii jest zaś Szwajcaria, która formalnie nie jest

członkiem UE, ale stanowi unikalny przykład relatywnie głębokiej integracji bez formalnego członkostwa⁸⁵ (Vahl & Grolimund, 2006). Wreszcie, Wielka Brytania wedle zastosowanego sposobu wyboru zalicza się do zewnętrznych peryferii. W konsekwencji brexitu, jej relacje gospodarcze z UE uregulowane były w 2020 r. jedynie poprzez bilateralną umowę handlową. Tego typu zestawienie pozwala ukazać różnorodność ścieżek integracji, jakie kraje europejskie przebyły w latach 1993-2020. Schemat 4.1. ilustruje wykorzystywany model centro-peryferijny wraz z przyporządkowaniem poszczególnych krajów do konkretnych kręgów na końcu tego okresu.



Schemat 4.1. Układ rdzeń-peryferie w UE w 2020 r. Opracowanie własne.

4.2 Ścieżki integracyjne wybranych państw europejskich

Analiza przeprowadzona w oparciu o schemat centro-peryferijny ukazuje zróżnicowane i nieliniowe ścieżki prowadzące poszczególne kraje do danego kręgu integracji.

Wykorzystując prezentowaną koncepcję zachowano podstawowe założenia Schimmelfenniga i Winzena odnoszące się do kryteriów determinujących pozycję państwa członkowskiego. Rozszerzono jednak model tych autorów o dodatkowe wymiary – gospodarczy i polityczny – które uzupełniają zaproponowane przez nich legalistyczno-

⁸⁵ Pomimo referendalnej decyzji szwajcarów o odrzuceniu akcesji do EOG w 1992 r., kraj ten w wyniku późniejszych wysiłków integracyjnych (takich jak intensywne relacje handlowe z UE, klauzule *opt-in* i wysoki stopień harmonizacji prawa krajowego ze wspólnotowym) klasyfikowany jest w literaturze jako **quasi-członek**. Warto zauważyć, że Szwajcaria formalnie aplikowała do członkostwa w UE od 1992 do 2016 r., kiedy to oficjalnie wycofała swój wniosek.

instytucjonalne ujęcie zróżnicowania integracji. Pod uwagę wzięto więc ostatecznie następujące kryteria⁸⁶:

- status członkostwa w UE;
- udział w III etapie UGW;
- udział w grupie porozumień z Schengen;
- poziom integracji handlowej z UE;
- pozycję polityczną danego państwa w procesie integracji europejskiej, rozumianą jako poziom zaangażowania rządów w tworzenie wspólnotowych polityk i jego relacje z instytucjami supranarodowymi.

Kryteria te weryfikowane były międzyokresowo (w latach 1993-2006 i 2007-2020). Obraz zmieniających się dróg integracji wymaga osobnego omówienia w przypadku każdego z analizowanych krajów.

Niemcy są przykładem państwa wykazującego się względnie wysoką i stabilną skłonnością do integracji europejskiej. Skutkuje to uczestnictwem w większości kluczowych z punktu widzenia integracji polityk⁸⁷. Kraj ten umocnił się na pozycji lidera wielu inicjatyw od czasu globalnego kryzysu finansowego i kryzysu zadłużenia w strefie euro odgrywając kluczową rolę w procesie tworzenia unijnych ram zarządzania gospodarczego (Paterson, 2011; Bulmer & Paterson, 2013; Becker, 2023).

Większą zmiennością cechuje się pozycja **Polski**, która najpierw przybliżyła się do rdzenia dzięki akcesji i aktywnemu członkostwu⁸⁸, a następnie od niego oddaliła za sprawą stałego odraczania⁸⁹ momentu akcesji do strefy euro (Llanos-Antczak & Śliwa, 2022) oraz narastającego eurosceptyzmu części elit rządzących i konfliktu polskiego rządu z brukselskimi

⁸⁶ Uwzględniono też w tym aspekcie wnioski wypływające z przedstawionych w rozdziale 3. pogłębionych wywiadów eksperckich.

⁸⁷ Niemcy opowiadają się za głęboką integracją europejską, szczególnie w gospodarczym wymiarze tej współpracy, czego dowodem jest ich udział w większości nieobligatoryjnych polityk UE, takich jak: jednolity patent, podatek od transakcji finansowych, Europejska Prokuratura Publiczna (w ramach wzmocnionej współpracy), a także: Pakt Fiskalny, jednolity sąd patentowy i jednolity fundusz restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji (poprzez umowy międzyrządowe) (Comte & Guirao, 2024).

⁸⁸ Do najważniejszych inicjatyw, z którymi Warszawa wychodziła w tym okresie należy program Partnerstwa Wschodniego powołany do życia przy wsparciu dyplomacji szwedzkiej. W literaturze nt. integracji traktuje się ten fakt jako dowód na chęć odgrywania aktywnej roli we wspólnocie (oraz roli lidera w regionie EŚW), pomimo statusu nowoprzyjętego członka (Adamczyk, 2010).

⁸⁹ Polska nie przyjęła euro w przeciwieństwie do innych krajów regionu EŚW (np. krajów bałtyckich), które w swoich traktatach akcesyjnych również zobowiązały się do implementacji całego unijnego *acquis*. Jest tak za sprawą wykorzystywania faktu, że w treści traktatów nie określono konkretnego terminu, w jakim ma się to wydarzyć. Składnia to niektórych autorów (zob. Giusti & Tajoli, 2016) do nazywania tej sytuacji **wylaczeniem *de facto*** (w odróżnieniu od wylaczenia *de iure*, ponieważ formalnie Polska nie wynegocjowała w tej kwestii traktatowej klauzuli *opt-out*).

organami, głównie wokół spraw praworządności i migracji (Krzyżanowska & Krzyżanowski, 2018; Sadurski, 2020). Pierwszy z tych obszarów sporu doprowadził do bezprecedensowej procedury uruchomienia przez KE art. 7. Traktatu o Unii Europejskiej wobec Polski (zob. Cianciara, 2023). Wymienione zakłócenia nie przeszkadzały Polsce, głównie za sprawą wysokiego stopnia zintegrowania z jednolitym rynkiem, znajdować się wciąż w relatywnie bliskim rdzeniowi kręgu integracji (zob. tabela 4.1).

Przypadek **szwajcarski** wskazuje z kolei na pewien rodzaj stagnacji integracyjnej – strategia „sektorowego” przybliżania się do UE za pośrednictwem układów bilateralnych⁹⁰ odnosiła sukcesy w swojej początkowej fazie (Breitenmoser, 2003; Vahl & Grolimund, 2006), jednak w późniejszym okresie natrafiła na poważne przeszkody, m. in. związane z obszarem przepływu osób⁹¹ (zob. Malet & Walter, 2024) i specyfiki szwajcarskiego systemu finansowego⁹².

Skrajnym przypadkiem dezintegracji jest natomiast **Wielka Brytania**, która w drodze referendum z 2016 r. porzuciła status członka UE. Warto zauważyć, że jeszcze na początku XXI w., kraj ten rządzony był przez laburzystowski rząd uznawany za jeden z najbardziej proeuropejskich w historii brytyjskiej integracji. Przykładowo, idee takie jak *flexicurity* były przenoszone z poziomu brytyjskiej gospodarki narodowej na poziom ogólnounijnych strategii rozwoju (Huiskamp, 2007). Niewątpliwie był to czas, w którym Wielka Brytania znalazła się najbliżej europejskiego jądra⁹³, co czyni późniejszą dynamikę zdarzeń jeszcze bardziej dramatyczną. Należy zauważyć, że Zjednoczone Królestwo nie zdołało wynegocjować

⁹⁰ Pierwszy pakiet tych traktatów (*Bilateral I agreements*) podpisano w 1999 r. Dotyczyły one obszarów takich jak wolność przepływu osób, ruch lotniczy i drogowy, handel produktami rolnymi, wzajemne uznawanie norm, zamówienia publiczne i współpraca naukowa. Drugi pakiet (*Bilateral II agreements*) obejmował kolejne trzy traktaty i podpisany został przez strony w 2004 r. (Maresceau & Tobler, 2023).

⁹¹ 9 lutego 2014 federalna inicjatywa ludowa „przeciw masowej imigracji”, która miałaby ograniczyć swobodny przepływ osób z państw członkowskich UE, została zaakceptowana przez 50,3% głosujących (Maresceau & Tobler, 2023).

⁹² W latach 2014-2018 trwały między Szwajcarią a KE negocjacje dotyczące nowych ram instytucjonalnych integracji. Proponowane porozumienie miało obejmować główne obszary umów z 1999 r. oraz ułatwić transpozycję prawa UE do prawa szwajcarskiego z TSUE w roli arbitra w sporach. W uzgodnionych obszarach kraj ten przyjąłby wówczas zasady transpozycji prawa UE podobne do tych, które obowiązują dla członków EFTA będących częścią EOG. Szwajcaria obawiała się jednak wpływu przepisów na banki kantonalne, wynagrodzenia i system opieki społecznej. KE uznała zaś porozumienie za konieczne dla dostępu Szwajcarii do nowych obszarów jednolitego rynku, w tym rynku energii elektrycznej i równoważności giełdowej. Do czerwca 2019 r. Szwajcaria nie osiągnęła kompromisu z partnerami wewnętrznymi ani z instytucjami unijnymi. W rezultacie Bruksela nie przedłużyła ekwiwalentności giełdy szwajcarskiej w rozumieniu dyrektywy 2014/65/EU. W odpowiedzi, Szwajcarska Rada Federalna wdrożyła rozporządzenie ograniczające handel większością szwajcarskich akcji w UE do giełdy zuryjskiej (Maresceau & Tobler, 2023).

⁹³ Na „umiarkowanie wysoką” pozycję polityczną w procesie integracji europejskiej Wielkiej Brytanii w przedkryzysowej perspektywie (zob. tabela 4.1.) składa się też okres rządów toryskiego premiera Johna Majora (1990-1997). Proeuropejska postawa tego polityka skutkowałą wprowadzeniem Zjednoczonego Królestwa do systemu ERM stanowiącego preludium dla dalszej integracji monetarnej kraju. Wyjście z systemu było zaś pokłosiem ataku spekulacyjnego na funta szterlinga (tzw. czarna środa) w 1992 r. (Danel, 2022).

porozumienia na wzór szwajcarski, norweski czy islandzki (co sprowadziłoby się do uzyskania przez nią statusu quasi-członka). Umowa o handlu i współpracy między Wielką Brytanią a UE, obowiązująca od 1 maja 2021 r., przypieczętowała więc pozycję tego kraju na zewnętrznych peryferiach integracji (Gowland, 2022).

Warto przyjrzeć się bliżej pozostałym obszarom tak skonstruowanego modelu centro-peryferyjnego. Pod względem kryterium **integracji monetarnej**, jedynie Niemcy w pełni uczestniczą w trzeciej, końcowej fazie UGW. Z różnych przyczyn, rządy pozostałych krajów wolały pozostać przy swoich narodowych walutach⁹⁴. Sceptycyzm względem wspólnej waluty europejskiej często wynika z obaw o utratę narodowej suwerenności w dziedzinie polityki monetarnej, czyli o zwiększenie ekspozycji na ryzyko z tytułu bycia zależnym od decyzji Europejskiego Banku Centralnego (EBC), które nie muszą zawsze odpowiadać narodowym interesom. Kolejne kryzysy gospodarcze wzmogły też obawy dotyczące stabilności euro i jego potencjalnego wpływu na gospodarki narodowe (Bolisęga, 2020). W przypadku Wielkiej Brytanii i Szwajcarii, oprócz samej kwestii suwerenności polityki kursowej banku centralnego, warto podkreślić jeszcze wpływ dużej roli walut tych krajów w międzynarodowym obiegu finansowym, głównie jako liczących się walut rezerwowych (zob. Groux & Jesswein, 2011). Warto pamiętać, że uczestnictwo w strefie euro ma istotne konsekwencje, które wykraczają znacznie poza obszar jedynie polityki pieniężnej (Smoleńska, 2024). Na obecnym stadium rozwoju, UGW istotnie wpływa na polityki fiskalne i regulacje nadzorcze krajów członkowskich. Wiąże się to z partycypacją w różnorodnych rozwiązaniach instytucjonalnych, takich jak Europejski Mechanizm Stabilności czy Unia Bankowa⁹⁵. Rozbudowa infrastruktury instytucjonalnej UGW może być w tym kontekście traktowana jako czynnik przynoszący potencjał dla dalszego zróżnicowania integracji w tym obszarze (Schimmelfennig & Winzen, 2020: 127-136).

⁹⁴ Polska, choć formalnie zobowiązana do przyjęcia euro, nigdy nie spełniała wszystkich kryteriów konwergencji z Maastricht, zwłaszcza w zakresie uczestnictwa w mechanizmie ERM II. Wielka Brytania, mimo okresowego spełniania niektórych warunków, zdecydowała się na zachowanie funta jako waluty narodowej i nie była zobowiązana do wypełniania kryteriów konwergencji, a po Brexicie całkowicie wycofała się z procesu integracji walutowej. Szwajcaria, jako kraj spoza UE, nie jest objęta wymogami UGW ani nie dążyła do wprowadzenia euro.

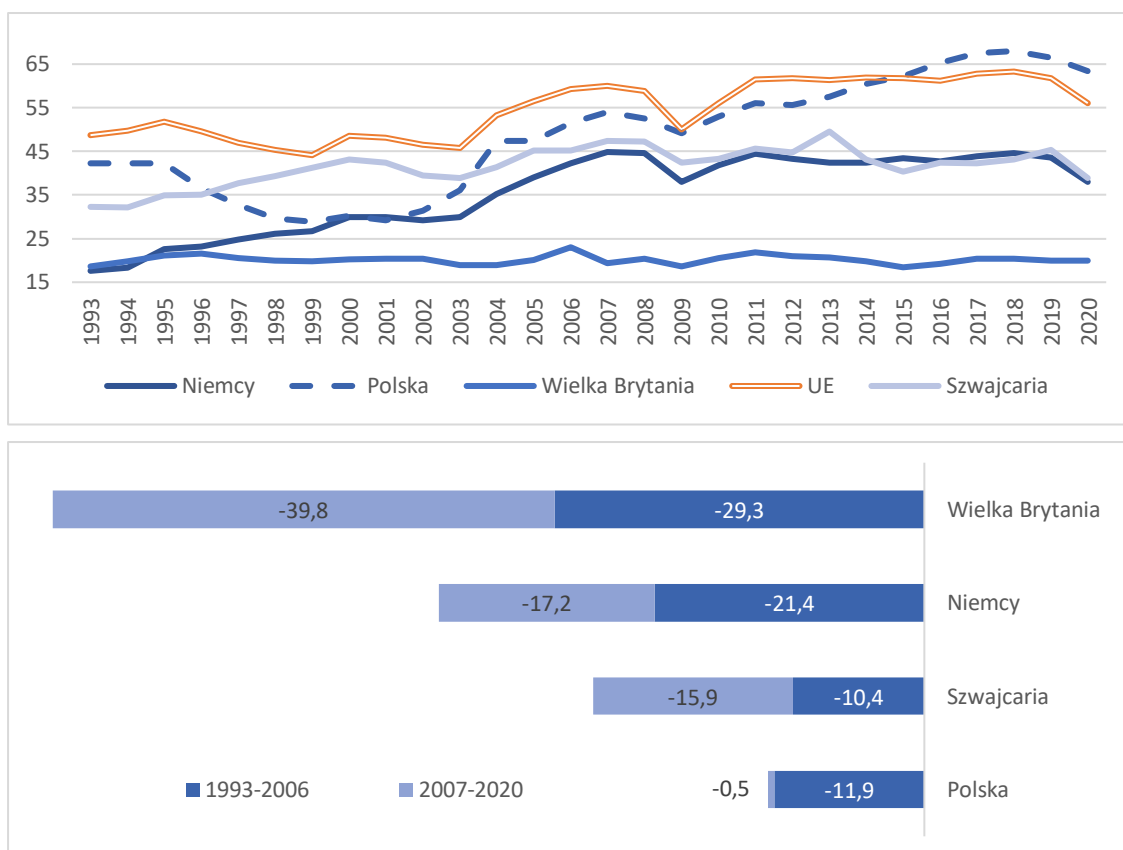
⁹⁵ Paradoksalnie to właśnie Niemcy, ze względu na specyficzną strukturę swojego systemu finansowego spowalniały (na poziomie politycznym) tempo budowy Unii Bankowej w UE (Epstein & Rhodes, 2019). Z drugiej strony, chociaż Wielka Brytania uznawana jest jako kraj tradycyjnie sceptyczny względem integracji europejskiej, to jednak w niektórych jej obszarach opowiadała się za pogłębieniem współpracy. Przykładowo, wspieranie Unii Rynków Kapitałowych było widoczne jako próba promowania Londynu jako centrum finansowego Europy (Ringe, 2019), co wskazuje na selektywne podejście do integracji, zależne od narodowych interesów gospodarczych i krajowej architektury instytucjonalnej. Powyższe obserwacje świadczą o pewnych ograniczeniach jakie niesie ze sobą wykorzystanie centro-peryferyjnego modelu zróżnicowanej integracji.

Kolejne dwa kryteria odnoszą się do podstawowych swobód jednolitego rynku europejskiego. Ze swobodnym przepływem osób związana jest pełna implementacja **układów z Schengen**⁹⁶. Tyczy się to Niemiec, którzy uczestniczą w strefie od początku jej powołania w 1995 r.; Polski, która stała się jej częścią w pełni od 2008 r., czyli cztery lata po akcesji do UE; a także Szwajcarii, która dołączyła rok później. Wielka Brytania nigdy nie przystąpiła do tego projektu, będącego jedną z najważniejszych inicjatyw związanych z budową wspólnego rynku i integracji europejskiej *per se*.

Prawdziwą solą integracji gospodarczej jest jednak swobodny **przepływ towarów i usług**. Jako wskaźnik stopnia zintegrowania kraju w tym aspekcie potraktowano sumę handlu (importu i eksportu) dóbr i usług z gospodarkami unijnymi w odniesieniu do jego PKB⁹⁷. Choć wszystkie omawiane kraje znajdują się pod tym względem poniżej unijnej średniej, to warto zbadać jak zmieniał się w czasie dystans dzielący je od tego punktu odniesienia. Obrazuje to wykres 4.1. W obu podokresach różnica ta była najmniejsza w przypadku Polski, co jest szczególnie interesujące biorąc pod uwagę, że przez niemal cały przedkryzysowy okres kraj ten nie był jeszcze członkiem UE. Wówczas wartość obrotów handlowych z państwami unijnymi wynosiła średnio prawie 38% PKB. W okresie pokryzysowym było to już ok. 60%. Wzrost ten przekłada się na znaczne zbliżenie się do średniej wartości handlu wewnątrzunijnego we wspólnocie. Dystans do średniej zmalał także w przypadku Niemiec, które zanotowały wzrost przeciętnej wartości wymiany z 28 do 43% PKB. Wzrost odchylenia od średniej zarejestrowano zaś dla Szwajcarii, choć kraj ten pozostaje ważnym partnerem gospodarczym dla UE przy przeciętnej wymianie rzędu 39% w pierwszym i 43% PKB w drugim okresie. Odnotować trzeba też stabilnie niski wynik Wielkiej Brytanii (w obu okresach oscylujący wokół 20% PKB) i powiększający się w czasie dystans dzielący ją od wartości średniej.

⁹⁶ Oprócz układów z Schengen, również **układy dublińskie** mają kluczowe znaczenie z punktu widzenia swobody przepływu osób, ponieważ regulują odpowiedzialność za rozpatrywanie wniosków o azyl w krajach Unii Europejskiej. Razem umowy te tworzą zintegrowany system zarządzania granicami i migracją w zintegrowanej Europie. Niemcy są członkiem systemu dublińskiego od 1997 r., Polska od 2004 r., Szwajcaria od 2008 r., a Wielka Brytania pozostała poza nim.

⁹⁷ Skupiono się na wielkości wymiany wewnątrzunijnej w relacji do PKB danego kraju, aby oddać jego indywidualne zaangażowanie w proces integracji. **W ujęciu wartościowym** Niemcy są zaś niekwestionowanym liderem rankingu z handlem z UE na poziomie 311,5 mld w 1993 r. i 1,3 bln EUR w 2020 r. Wszystkie pozostałe omawiane tu kraje także znajdowały się w obu tych punktach na osi czasu powyżej unijnej średniej: Wielka Brytania zwiększyła poziom obrotów handlowych z 169,2 do 502,3 mld EUR co jednak przełożyło się na spadek w rankingu z 3. na 4. miejsce. Handel Szwajcarii z krajami unijnymi wzrósł w tym okresie z 75,2 do 252,7 mld EUR, zaś w przypadku Polski liczby te wynosiły analogicznie 46 i 333,7 mld EUR.



Wykres 4.1 Wartość obrotów handlowych z UE (% PKB, górny panel) oraz dystans do średniej wartości handlu wewnątrzunijnego (p.p., dolny panel) w krajach objętych analizą latach 1993-2020. Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu⁹⁸.

Analizowane kraje reprezentują różnorodny katalog rodzajów partycypacji w UE – od pogłębienia **integracji** w przypadku Niemiec, poprzez **stagnację** Szwajcarii i **regres** Polski aż do **dezintegracji** Wielkiej Brytanii. Tabela 4.1 podsumowuje wyniki badania określającego, zmieniający się w czasie i wielowymiarowo ujęty, stopień zintegrowania omawianych państw.

⁹⁸ <https://ec.europa.eu/eurostat/web/international-trade-in-goods/database> [dostęp 19.09.2024]

	Niemcy		Szwajcaria		Polska		Wielka Brytania	
Okres	1993-2006	2007-2020	1993-2006	2007-2020	1993-2006	2007-2020	1993-2006	2007-2020
Status członkostwa w UE	Członek założyciel UE	Pełne członkostwo	Quasi-członkostwo	Quasi-członkostwo	Akcesja (2004)	Pełne członkostwo	Pełne członkostwo	Dezintegracja (2020)
Członkostwo w UGW	Członek założyciel (1999)	Pełne członkostwo	Brak członkostwa	Brak członkostwa	Brak członkostwa, zobowiązanie akcesyjne	Wyłączenie <i>de facto</i>	Wyłączenie traktatowe	Brak członkostwa
Członkostwo w Strefie Schengen	Członek założyciel (1995)	Pełne członkostwo	Brak członkostwa	Akcesja (2009)	Brak członkostwa	Akcesja (2008)	Brak członkostwa	Brak członkostwa
Integracja handlowa	Niska	Umiarkowana	Umiarkowana	Umiarkowana	Umiarkowana	Wysoka	Niska	Niska
Pozycja polityczna w procesie integracji	Wysoka	Bardzo wysoka	Umiarkowanie niska	Niska	Umiarkowanie wysoka	Niska	Umiarkowanie wysoka	Niska
Kierunek zmiany	Pogłębienie integracji		Stagnacja integracji		Regres integracji		Dezintegracja	

Tabela 4.1 Zróżnicowana integracja w krajach objętych analizą przed i po globalnym kryzysie finansowym. Opracowanie własne.

4.3 Zmiana instytucjonalna modeli kapitalizmu – pogłębione studia przypadków⁹⁹

W podrozdziale 4.2 opisano zmianę instytucjonalną w obrębie modeli kapitalizmu czterech omawianych powyżej krajów. W tym celu zastosowano metodę studiów przypadku, przeglądu literatury naukowej oraz analizę danych statystycznych. Posłużono się ponadto narzędziami charakterystycznymi dla instytucjonalizmu historycznego (Thelen, 1999: 372-399).

Dobór przypadków był podyktowany w pierwszej kolejności specyfiką ścieżek integracji, które stanowią ważne egzemplifikacje różnorodności kapitalistycznych struktur. Niemcy są dobrym przykładem wysoko skoordynowanej gospodarki o proeksportowym profilu, podczas gdy Wielka Brytania stanowi najbardziej jaskrawy przykład opartego o konsumpcję i kredyt reżimu z dominującym udziałem koordynacji rynkowej. Pomiędzy tymi skrajnościami mieszczą się przypadki pośrednie, które łączą cechy dwóch poprzednich: Polska jest przykładem postkomunistycznego kapitalizmu ukształtowanego pod wpływem doktryny neoliberalnej, ale z elementami silnej koordynacji, związanej głównie z wysokim stopniem własności państwowej. Szwajcaria natomiast wykazuje cechy hybrydowe łącząc specyfikę nadreńskiego modelu (zwłaszcza w obszarze edukacji i rynku pracy) z liberalnym podejściem do rynków kapitałowych.

Cezura rozważań koresponduje ze strategią obraną w przypadku zróżnicowania integracji poprzednim podrozdziale: tam gdzie tylko jest to możliwe (z racji dostępności danych) starano się uchwycić zmianę – analogicznie do poprzednich sekcji – z perspektywy sytuacji przed i po globalnym kryzysie finansowym.

W opracowaniu poszczególnych studiów przypadku korzystano z zasobów teoretycznych VoC. Ewolucję prześledzono w trzech podstawowych wymiarach instytucjonalnych gospodarki, które Sebastian Płuciennik (2012: 30-32) nazywa „domenami pierwszego rzędu”. Są to: (1) ład korporacyjny i rynki kapitałowe, (2) stosunki przemysłowe i rynek pracy oraz (3) edukacja i system szkolenia zawodowego. Wg Płuciennika w przypadku niektórych zagadnień granice pomiędzy tymi obszarami bywają nieostre, co stanowi jedno z ograniczeń podejść VoC. Dodatkowo, oprócz domeny kapitału, pracy i kwalifikacji często przydatne jest sięgnięcie do instytucji wtórnych (lub pochodnych) wobec tych podstawowych obszarów, czyli „domen niższego rzędu” (Płuciennik, 2012: 33). W przypadku zastosowanego podejścia tyczy się to przede wszystkim reżimu państwa dobrobytu, który uznano za silnie powiązany z domeną pracy i bytu pracowników. Zwrócono też uwagę na specyfikę

⁹⁹ W kolejnych sekcjach wykorzystane zostały rozwinięte, uaktualnione i poprawione fragmenty moich wcześniejszych badań, które zostały opublikowane w formie monografii (Riedel & Anusik, 2024: 67-77, 91-100, 115-123, 133-145).

realizowanego w danym kraju modelu osiągnięcia wzrostu gospodarczego oraz strzegącej go koalicji aktorów. Starano się również zidentyfikować dominujące metody i podmioty koordynacji oraz zarysować skalę komplementarności instytucjonalnej danego systemu. Tabela 4.2 podsumowuje najważniejsze wątki w każdym z przeprowadzonych studiów przypadku z trzech omawianych obszarów ładu instytucjonalnego gospodarki.

Obszar	Przykładowy wskaźnik
Ład korporacyjny i rynki kapitałowe	• Kapitalizacja rynku akcji • Rola inwestorów instytucjonalnych • Koncentracja własności • Rynek kontroli korporacyjnej • Struktura zarządca • Wykorzystanie opcji na zakup akcji • Wielkość kredytu bankowego*
Edukacja i szkolenia zawodowe	• Poziom specjalizacji siły roboczej • Wskaźniki skolaryzacji • Poziom innowacyjności*
Rynek pracy i stosunki przemysłowe	• Zakres współdecydowania pracowników • Poziom centralizacji koordynacji płac • Zakres układów zbiorowych • Elastyczność rynku pracy • Siła związków zawodowych • Poziom nierówności* • Poziom i struktura bezrobocia* • Reżim państwa dobrobytu*

Tabela 4.2 Elementy analizy VoC w studiach przypadku. Opracowanie własne na podstawie Börsch (2007).

*parametry dodane przez JA

4.3.1 Niemcy – pluralizm mechanizmów koordynacji

Po II wojnie światowej Niemcy musiały zmierzyć się odbudową zniszczonej w konflikcie tkanki społeczno-gospodarczej. Centralnym punktem tego przedsięwzięcia była koncepcja kapitalizmu nadreńskiego, która szczególne znaczenie zyskała w dwóch dekadach następujących po zakończeniu działań wojennych na Starym Kontynencie.

Idea ta ukształtowała się pod wpływem filozofii gospodarczej **ordoliberalizmu**¹⁰⁰ – podejścia dążącego do pogodzenia równości społecznej z rynkową efektywnością. Perspektywa ta opierała się na historycznych doświadczeniach praktyk spółdzielczych w regionie Nadrenii, które zachęcały do relacji opartych na współpracy między biznesem, pracownikami i państwem

¹⁰⁰ Także NSH miała znaczący wpływ na rozwój kapitalizmu nadreńskiego, szczególnie poprzez swoje empiryczne podejście do ekonomii oraz nacisk na normy społeczne i instytucje. Teoretycy tej szkoły, tacy jak Wilhelm Roscher, Karl Knies czy Gustav von Schmoller, podkreślali, że polityka gospodarcza powinna być dostosowana do specyficznych uwarunkowań kulturowych i historycznych danego kraju. To podejście wpłynęło na rozwój ordoliberalizmu, który promował ideę gospodarki rynkowej regulowanej przez silne, ale sprawiedliwe państwo, co stało się fundamentem tego modelu (Schmidt, 2005).

(Kosłowski, 2013). Badacze opisujący cechy tego modelu (m.in. Albert, 1993; Streeck, 1997; Dunlavy & Welskop, 2007; Fichtner, 2015; Marx & Reitmayer, 2022) podkreślają jego nacisk na stabilność, długoterminowe planowanie i silne państwo opiekuńcze. Jak wskazano w rozdziale 2., podejście to mocno kontrastuje z indywidualistyczną, krótkoterminową i skupioną na interesie akcjonariuszy orientacją kapitalizmu angloamerykańskiego.

Na kanwie idei ordoliberalnej ukształtował się model **społecznej gospodarki rynkowej**¹⁰¹, której zwolennikiem był m.in. Ludwig Erhard, architekt powojennego „cudu gospodarczego” (*Wirtschaftswunder*) Niemiec. Jego ordoliberalna doktryna miała na celu złagodzenie szkodliwych efektów nieskrępowanego kapitalizmu poprzez włączenie do niego ochrony socjalnej, umów zbiorowych i spółdzielczych stosunków pracy. Priorytetowo traktowano pełne zatrudnienie, prawa pracownicze i protekcję zatrudnienia, wspierając poczucie bezpieczeństwa ekonomicznego (Mączyńska & Pysz, 2020). Postulaty te zyskały poparcie wyczerpanego trudem wojny społeczeństwa. Ponadto podkreślano wagę polityki przemysłowej i rolę państwa w kierowaniu rozwojem gospodarczym, a także znaczenie utrzymywania konkurencyjnych rynków przy jednoczesnym zapobieganiu praktykom monopolistycznym, które mogłyby podważyć szerszy dobrobyt gospodarczy. Co więcej, nacisk na konkurencyjną strukturę rynku był ściśle powiązany z zaangażowaniem Niemiec w zapobieganie inflacji i utrzymywanie stabilności monetarnej (Mączyńska et al., 2018). Powyższe doświadczenia historyczne stanowią genezę powstania współczesnego modelu gospodarczego RFN, który w perspektywie badawczej wariantów kapitalizmu stanowi bliski empiryczny przykład idealnego typu gospodarki koordynowanej. Nie bez znaczenia dla jego ewolucji pozostaje też proces zjednoczeniowy rozpoczęty w 1989 r. Decyzje polityczne koncentrowały się w tamtym okresie na próbie ożywienia gospodarki wschodnich Niemiec i jej integracji z zachodnioniemieckim i europejskim krajobrazem ekonomicznym. Inwestycje infrastrukturalne, programy szkolenia zawodowego i reformy rynku pracy miały na celu wyeliminowanie dysproporcji regionalnych i wspieranie wzrostu gospodarczego (Dustmann et al., 2014). Państwo odegrało kluczową rolę w koordynowaniu tych wysiłków, co odzwierciedla historyczne zaangażowanie kraju w kultywowanie zasad kapitalizmu koordynowanego.

Niemcy stanowią także **klasyczny przykład modelu wzrostu zorientowanego na eksport** (*export-led growth model*). Tego typu wizja rozwojowa zdominowała gospodarkę

¹⁰¹ Jak ujęli to (2004: 110) Tadeusz T. Kaczmarek i Piotr Pysz: „[k]oncepcja społecznej gospodarki rynkowej integruje sposób gospodarowania (własność prywatna i koordynacja rynkowa działalności podmiotów gospodarczych) odpowiadający myśli liberalnej z wywodzącymi się z myśli socjalistycznej celami gospodarowania”.

kraju w ciągu ostatnich dekad. Zgodnie z analizą Lucio Baccaro i Martina Höpnera (2023: 240), w okresie od ponownego zjednoczenia Niemiec do 2019 r., eksport odpowiadał za aż 75% wzrostu gospodarczego, a krajowy popyt stanowił w tej materii jedynie 25%.

Z tej perspektywy, Niemcy wyróżniają się na tle innych gospodarek zaawansowanych, utrzymując wyjątkowo **wysoki udział produkcji przemysłowej w wartości dodanej**, wynoszący w okresie 1991-2017 średnio 23%. W innych krajach był on znacznie niższy: w Austrii wynosił 19%, w Szwecji 15%, w Stanach Zjednoczonych 12%, a w Wielkiej Brytanii zaledwie 9% (Baccaro & Höpner, 2023: 242). Autorzy zauważają, że choć gospodarka Niemiec na początku XXI w. znajdowała się w stagnacji, eksport pozostawał głównym motorem wzrostu, szczególnie w latach 2001–2005, kiedy krajowy popyt był nawet ujemny. Kluczowym elementem umożliwiającym Niemcom rozwinięcie eksportu był systematyczny wzrost konkurencyjności cenowej. Realizowano go poprzez silną koordynację płac, służącą ograniczaniu ich dynamiki, a także za sprawą konserwatywnej polityki fiskalnej¹⁰². Czynniki te utrzymywały krajowe ceny i koszty jednostkowe na niskim poziomie w stosunku do partnerów handlowych. Höpner i Baccaro zwracają też uwagę na wady tego reżimu. Pomimo rosnącej gospodarki, inwestycje w budownictwo i rynek mieszkaniowy pozostawały na niskim poziomie z powodu konserwatywnej polityki kredytowej i wysokich wymagań dotyczących zabezpieczeń kredytowych, co ograniczało popyt na nowe budownictwo.

Ponadto, restrykcyjna polityka płacowa i fiskalna, która miała na celu ograniczenie inflacji i zachowanie stabilności cen, przyczyniły się do umiarkowanego poziomu konsumpcji krajowej, co utrzymywało popyt wewnętrzny na niskim poziomie. Thorsten Schulten (2015) podkreśla, że presja konkurencyjna w sektorze eksportowym oraz ciągła stagnacja płac od końca lat 90. do początku 2000 r. doprowadziły do pogłębienia różnic między klasami społecznymi i zwiększenia nierówności ekonomicznych w Niemczech. Wiele prac podkreśla także kluczową rolę zagranicznego popytu dla niemieckiej gospodarki (zob. m. in. Scharpf, 2011; Hall, 2018; Kohler & Stockhammer, 2022; Baccaro & Höpner, 2023). Szczególnie istotne jest znaczenie popytu z krajów strefy euro, z którymi Niemcy mają silne powiązania gospodarcze. W efekcie polityka cenowa wymaga nieustannego utrzymywania konkurencyjnych cen. Niemiecki model wzrostu, choć skuteczny na poziomie

¹⁰² Jednocześnie, stosunkowo **liberalne zasady kredytowania dla firm eksportujących umożliwiły im korzystanie z taniego kapitału**. Niemiecki sektor bankowy, oparty głównie na regionalnych bankach oszczędnościowych, umożliwiał przedsiębiorstwom utrzymanie stabilnej pozycji finansowej i inwestowanie w innowacje, co z kolei przekładało się na sukces na rynkach międzynarodowych (Dąbkowska, 2014).

makroekonomicznym, wywołuje jednocześnie krytykę ze strony sąsiadów, szczególnie tych dotkniętych negatywnymi skutkami chronicznych deficytów handlowych.

Poniższa analiza ukazuje kierunki zmian ładu instytucjonalnego niemieckiej gospodarki w trzech kluczowych dla podejścia VoC obszarach komplementarności. Nacisk położono na jakościowy opis natury mechanizmu koordynacji oraz zmieniającą się siłę przetargową poszczególnych aktorów biorących udział w koordynacji, czyli instytucji finansowych, pracodawców, związków zawodowych i państwa.

Ład korporacyjny i rynki kapitałowe

Podobnie jak inne rozwinięte kraje, Niemcy w latach 90. XX w. stanęły w obliczu głośnych skandali związanych z ładem korporacyjnym. Uwydatniły one potrzebę dyskusji na temat jego ram instytucjonalno-prawnych oraz dominacji dużych i wpływowych banków w obszarze rynków kapitałowych (Goyer, 2011).

W powojennej historii Niemiec, instytucje te odgrywały podwójną rolę. Po pierwsze, ze względu na słabo rozwinięte rynki akcji i obligacji, służyły jako podstawowe źródło finansowania zewnętrznego przedsiębiorstw. Po drugie, poprzez swoich przedstawicieli w radach nadzorczych ważnych firm, pełniły też funkcję centralnych węzłów w sieci współwłasnościowej określanej jako tzw. spółka akcyjna Niemcy¹⁰³ (*Deutschland AG*). Ponadto, chętnie korzystały one z prawa do głosowania w imieniu indywidualnych akcjonariuszy (*proxy voting*), zaś banki lokalne (*Hausbanken*) częstokroć dysponowały znacznymi pakietami akcji publicznych spółek. Reżim ładu nadzorczego w Niemczech ze względu na kryterium koncentracji własności klasyfikowany był zatem ostatnich dekadach jako klasyczny przykład tzw. modelu zamkniętego (Hopt, 2015: 8-9).

Jednak od początku XXI w. zmiany strukturalne stanowiły poważne wyzwanie regulacyjne dla niemieckiego systemu finansowego (Larcker & Tayan, 2020). W miarę postępu globalizacji, Niemcy uznali za priorytet potrzebę internacjonalizacji sektora bankowego i rozwoju finansowania zorientowanego na rynek. Proces ten został napędzony za sprawą m.in. pojednociowej stymulacji wzrostu gospodarczego, zmiany wewnątrz krajowej dynamiki politycznej oraz pojawieniem się inicjatyw UE w zakresie integracji finansowej (Buch et al., 2014). Evgeni Peev (2023: 91-97) wykazał, że pomimo niemal trzydziestu lat od rozpoczęcia

¹⁰³ Tę cechę niemieckiego systemu zauważał już Andrew Shonfield (1968: 239-297). Ten protoplasta współczesnego kapitalizmu porównawczego opisywał strukturę własnościową wielkich niemieckich firm, które za sprawą tzw. **holdingów krzyżowych** nabywały nawzajem swoje akcje, w konsekwencji tworząc rodzaj ogólnokrajowego konglomeratu korporacyjnego. Sytuacja ta wiąże się z koncentracją potęgi biznesowej w rękach niewielkiej grupy osób (menedżerów, związkowców, polityków), które zasiadają równocześnie w radach nadzorczych wielu firm.

tzw. globalnej rewolucji w zakresie ładu korporacyjnego (zob. Cheffins, 2001), głównymi posiadaczami pakietów akcji w RFN wciąż są tzw. tradycyjni inwestorzy, czyli przede wszystkim krajowe podmioty, takie jak rodziny, firmy i osoby fizyczne. W latach 2018-2019 było tak w 20 największych przedsiębiorstwach (gdzie wymienieni aktorzy posiadali łącznie 65% udziałów¹⁰⁴) oraz w spółkach notowanych na giełdzie (gdzie mieli oni 53% własności). Niemniej, w tym samym okresie zwiększali swój stan posiadania także „nowi” udziałowcy *Deutschland AG*, m. in. spółki o wysokiej kapitalizacji i akcjonariusze zagraniczni. Przykładowo, ci ostatni reprezentowali już łącznie 19% właścicieli w 100 największych firmach i 15% w spółkach notowanych na giełdzie¹⁰⁵.

Oprócz zmian w strukturze własnościowej przedsiębiorstw należy też wskazać na drugi ważny trend w obszarze dominujących sposobów pozyskiwania środków w niemieckiej gospodarce. W ostatnich trzech dekadach, niefinansowe przedsiębiorstwa przemysłowe w RFN stale zwiększały proporcję udziałów giełdowych w swoich strukturach kapitałowych, gromadząc przy tym znaczne fundusze inwestorów (Celebi & Hönig, 2019). Zmiana ta widoczna jest w ekspansji niemieckiego rynku akcji, którego kapitalizacja we wrześniu 2024 r. wyniosła około 2,37 bln USD czyniąc go pod tym względem drugim¹⁰⁶ - po Euronext - parkietem w UE¹⁰⁷. Mimo to, giełda z siedzibą we Frankfurcie nad Menem pozostaje stosunkowo niewielka w odniesieniu do rozmiarów gospodarki. W okresie 2014–2019, kapitalizacja rynkowa krajowych przedsiębiorstw w relacji do PKB wynosiła zaledwie 51% w porównaniu do 151% w USA i do średniej dla krajów OECD wynoszącej 111%. Wynik Niemiec w tej materii jest często niższy niż w pozostałych gospodarkach chylących się instytucjonalnie ku modelowi CME. Mowa tu o gospodarkach określanych w literaturze jako wysoko koordynowane (zob. np. Hall & Gingerich, 2009). Przykładowo, dla Japonii parametr ten wyniósł w analogicznym okresie 108% PKB, dla Belgii 77% a dla Norwegii 60%¹⁰⁸. Niższy niż w Niemczech był on za to w przypadku innego klasycznego przykładu gospodarki typu CME – Austrii – gdzie wyniósł zaledwie 28%. Co więcej, nastąpiła również zauważalna zmiana w zakresie proefektywnościowych zachęt dla niemieckich menedżerów, czego wyrazem jest wzrost popularności przekazywania opcji na wykup akcji firmy jako elementu ich wynagrodzenia (Vitols, 2009).

¹⁰⁴ Dla 100 największych firm liczba ta wynosi zaś 54% (Peev, 2023:85).

¹⁰⁵ Dla porównania w 1990 r. było to odpowiednio 12 i 10% (Peev, 2023: 92).

¹⁰⁶ <https://www.statista.com/statistics/693587/stock-exchanges-market-capitalization-europe> [dostęp: 4.12.2024]

¹⁰⁷ Natomiast w zestawieniu uwzględniającym cały kontynent europejski, niemiecki rynek akcji plasował się wówczas na 4. miejscu, ustępując jeszcze brytyjskiemu London Stock Exchange oraz szwajcarskiemu SIX Swiss Exchange.

¹⁰⁸ <https://data.worldbank.org/indicator/CM.MKT.LCAP.GD.ZS> [dostęp: 4.12.2024]

Warto dodać, że transformacja niemieckiego systemu korporacyjnego wiąże się nie tylko ze zwiększeniem pozycji kapitałowych wśród spółek, ale także z istotnym wzrostem znaczenia alternatywnych źródeł finansowania, takich jak obligacje korporacyjne, *private equity* oraz *private debt*. Szczególnie po globalnym kryzysie finansowym udział tych instrumentów zaczął rosnąć, co wynikało m.in. ze zwiększonej presji regulacyjnej na banki i ich ograniczonych możliwości finansowania (Wens et al., 2019: 10-12). Można więc stwierdzić, że jest to kolejny symptom szerszej tendencji w kierunku zwrócenia się niemieckich firm ku rynkowym źródłom finansowania. W tym kontekście nie można też pominąć roli przełomowych reform, takich jak ustawy o obniżkach podatków od osób prawnych z 2001 i 2008 r. Celem owych zmian regulacyjnych było przeciwdziałanie długotrwałej tendencji do zadłużania się rzeczonych podmiotów. W efekcie, dzięki obniżeniu korporacyjnych podatków dochodowych (których stawki historycznie utrzymywały się na relatywnie wysokich poziomach) pozwolono na zwiększenie puli zysków zatrzymanych w firmach, a w konsekwencji - redukcję ich zadłużenia (Rünger, 2011; Jackson & Sorge, 2012).

Nie bez znaczenia pozostają też czynniki związane z otoczeniem makroekonomicznym, globalizacją i internacjonalizacją firm, czy z utworzeniem jednolitego rynku europejskiego w 1993 r. Wzmoczona konkurencja na światowych rynkach wymusiła wzrost innowacyjności i wydajności nastawionych na eksport niemieckich przedsiębiorstw. Środkiem do tego celu było przyspieszenie rozwoju finansowania kapitałowego, które zaczęło wypierać finansowanie dłużne. Proces ten stymulowany był dodatkowo za sprawą kolejnych regulacji sektora bankowego prowadzących do podwyższenia kosztów dla kredytobiorców korporacyjnych i obniżenia rentowności banków. Warto zauważyć, że Bazylejski Komitet Nadzoru Bankowego nałożył na banki podwyższone wymagania kapitałowe w ramach tzw. porozumień bazylejskich. Ponadto wprowadzenie waluty euro pobudziło rozwój europejskich rynków obligacji (Goergen et al., 2008). Niemniej, późniejsze wydarzenia wokół niemieckich rynków kapitałowych trudno określić jako korzystne, zwłaszcza jeśli chodzi o pierwsze oferty publiczne (*initial public offerings*) na rynku akcji. W latach 2012-2022 miało ich miejsce średniorocznie jedynie 8,6, podczas gdy w jeszcze dekadę wcześniej wartość ta wynosiła 12,3¹⁰⁹. Mogło to wynikać z niechęci niemieckich przedsiębiorców do zrzekania się kontroli nad spółkami oraz niewielkiego zainteresowania rynkiem akcji ze strony detalicznych inwestorów (Rapp & Strenger, 2015: 15).

¹⁰⁹ <https://www.statista.com/statistics/1243310/ipo-number-germany/> [dostęp: 4.12.2024]

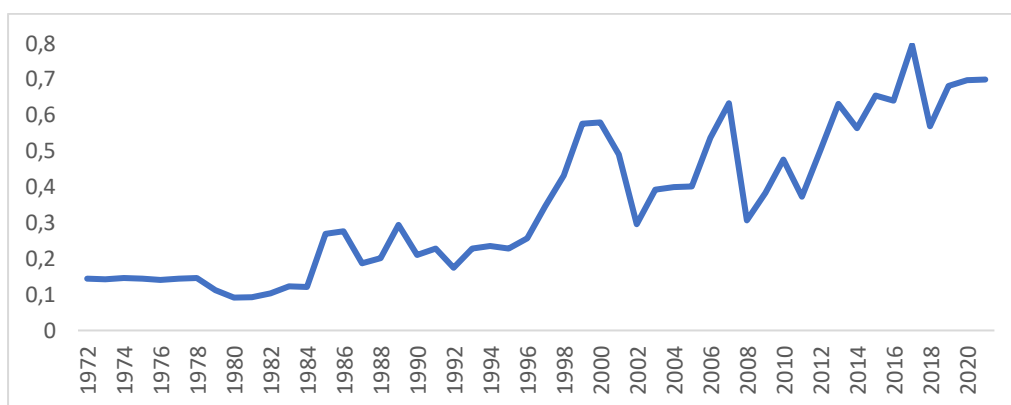
Kolejnym czynnikiem zmian były reformy mające na celu wzmocnienie praw akcjonariuszy mniejszościowych. Za ich sprawą wprowadzono instrumenty zwiększające przejrzystość rynku oraz regulujące wykorzystywanie informacji poufnych i transakcji z udziałem podmiotów powiązanych. Zakazano też emisji zróżnicowanych klas akcji z prawem głosu (Rapp & Strenger, 2015: 7). Innym celem reform ładu korporacyjnego było wzmocnienie zarządzania wewnętrznego, w szczególności efektywności i odpowiedzialności rad nadzorczych. Dążono do tego poprzez uchwalanie nowych przepisów, takich jak ustawa o nadzorze i przejrzystości sektora korporacyjnego z 1998 r. (*KonTraG*), ustawa o przejrzystości i ujawnianiu informacji z 2002 r. (*TransPuG*) oraz inne podobne inicjatywy. Środki te nie tylko rozszerzyły zakres obowiązków, ale także zwiększyły potencjalną odpowiedzialność prawną dyrektorów niewykonawczych. Można więc zaliczyć te działania do katalogu czynników zwiększających sprawczość rad nadzorczych (Rapp & Strenger, 2015: 8).

Rozwikłanie gęstej sieci holdingów krzyżowych wiązało się zaś z wyzwaniem, którego źródłem była ordynacja podatkowa powodująca swego rodzaju efekt blokady (Freidank et al., 2009). Ze względu na postępującą w czasie aprecjację udziałów własnościowych, stawały się one przedmiotem opodatkowania zysków kapitałowych w momencie sprzedaży. Aby rozwiązać ten problem, niemieccy socjaldemokraci pod przewodnictwem kanclerza Gerharda Schrödera wprowadzili w 2001 r. ustawę reformującą te reguły. Ustawodawstwo to umożliwiała korporacjom zbywanie udziałów własnościowych bez ponoszenia podatku od zysków kapitałowych. Posunięcie to zbiegło się w czasie z ekspansją globalizacji finansowej i gwałtownym postępem technologicznym, co sprzyjało wzrostowi korzyści skali w branży finansowej. W konsekwencji instytucje finansowe w kolejnych latach znacząco ograniczały swoje wzajemne udziały, co doprowadziło do częściowego „rozrzedzenia” sieci współwłasnościowych. Jednocześnie gwałtownie spadła liczba miejsc w zarządach firm, które zajmowane były przez bankierów zmniejszając tym samym możliwości instytucji bankowych w dziedzinie wywierania wpływu na sektor przedsiębiorstw (Freidank et al., 2009).

W 2002 r. wprowadzono też Niemiecki Kodeks Ładu Korporacyjnego (*Deutscher Corporate Governance Kodex*). Zainspirowany zasadą „przestrzegaj lub wyjaśnij” (*comply or explain*) zaczerpniętą ze starszego o dekadę, pionierskiego raportu Cadbury. Kodeks ten stanowi rodzaj miękkiego prawa (*soft law*), czyli niewiążącego zbioru zaleceń i dobrych praktyk. Powyższe inicjatywy zaowocowały zauważalną internacjonalizacją własności korporacyjnej w niemieckich firmach i znaczącym zmniejszeniem ogólnej koncentracji udziałów w ciągu ostatnich dziesięcioleci. Zmiany te odzwierciedlają wysiłki mające na celu dostosowanie praktyk ładu korporacyjnego do standardów międzynarodowych, przy

jednoczesnym wspieraniu większej przejrzystości i odpowiedzialności społecznej w niemieckim środowisku biznesowym (Cromme, 2005).

Powyższa ewolucja instytucjonalna w sporym stopniu przyczyniła się do rozwoju rynku akcji i przyciągnięcia międzynarodowych inwestorów. Jest to widoczne we wzroście całkowitej kapitalizacji giełdowego parkietu (włączając zarówno rodzime, jak i zagraniczne spółki oraz uwzględniając wielkość PKB) o niemal jedną trzecią porównując lata 90. XX wieku z pierwszą dekadą XXI wieku. Wykres 4.2 pokazuje zmianę stosunku dwóch wskaźników w czasie. Są to: łączna kapitalizacja rodzimych firm notowanych na giełdzie oraz łączna wartość prywatnego kredytu udzielanego rodzimym firmom przez banki depozytowe i inne instytucje finansowe. Obie zmienne wyrażone zostały w relacji do PKB. Widoczna jest długoterminowa tendencja do wzrostu tego *ratio* – oznacza to, że tradycyjna forma finansowania działalności za pośrednictwem banków w coraz mniejszym stopniu przeważa nad giełdową formą pozyskiwania środków.



Wykres 4.2 Stosunek kapitalizacji giełdy (% PKB) do wartości kredytu bankowego (% PKB) w Niemczech w latach 1972-2021. Obliczenia własne na podstawie danych Banku Światowego¹¹⁰.

Edukacja, kształcenie zawodowe i system tworzenia wiedzy

W ostatniej dekadzie, Niemcy dążyło do prowadzenia polityki edukacyjnej zgodnej z unijną strategią Europa 2020. Aby to osiągnąć, podjęto kompleksowe działania, obejmujące rozwój infrastruktury przedszkolnej i wczesnoszkolnej (szczególnie dla dzieci ze środowisk imigranckich), wsparcie dla uczenia się przez całe życie (*lifelong learning*), promocję zdrowia młodzieży oraz włączające rozwiązania edukacyjne dla osób niepełnosprawnych. Utrzymano silny związek między edukacją a rynkiem pracy oraz kształcenie zawodowe oparte na modelu dualnym, będącym połączeniem nauki teoretycznej w szkole i nabywania doświadczenia praktycznego w miejscu pracy (Jørgensen et al., 2021).

¹¹⁰ <https://databank.worldbank.org/source/global-financial-development/Series/GFDD.DM.01#>
[dostęp 24.10.2024]

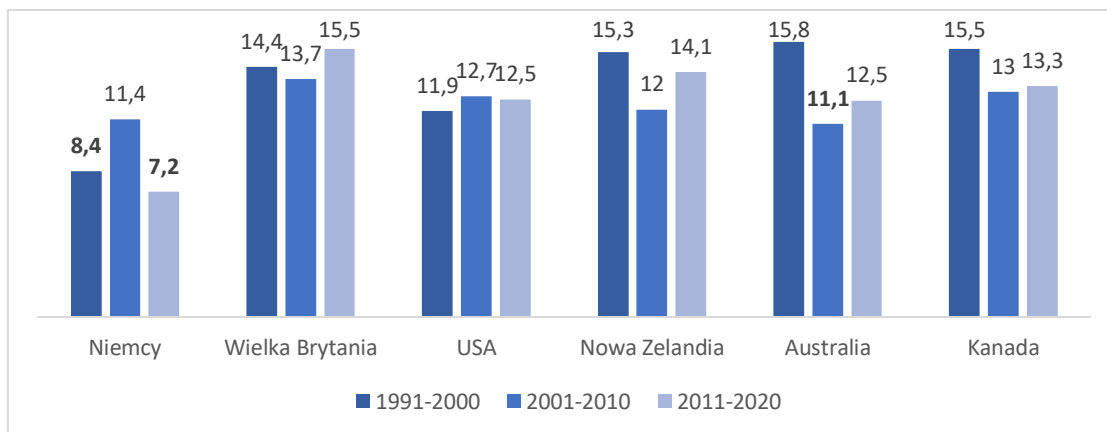
Kształcenie zawodowe w Niemczech odgrywa znacznie większą rolę w rozwoju umiejętności pracowników w porównaniu do krajów stosujących w tej materii wzorce liberalne. W 2022 r. udział uczniów szkół średnich kształcących się na kierunkach zawodowych wyniósł ponad 47%, co stanowi prawie 5 p.p. więcej niż przeciętnie w OECD (2023). W systemie tym partycypują zarówno placówki edukacyjne, jak i przedsiębiorstwa¹¹¹. Uczniowie-praktykanci dzielą swój czas pomiędzy naukę ogólną w specjalistycznych szkołach zawodowych (*Berufsschulen*) w celu zdobycia certyfikowanych i wystandaryzowanych umiejętności zawodowych oraz zdobywanie specjalistycznych umiejętności poprzez praktykę w swoich miejscach pracy. Takie podejście do budowania kapitału ludzkiego opierało się na ścisłej współpracy pracodawców, związków zawodowych oraz rządu i zapewniało Niemcom przewagę konkurencyjną nad krajami o słabiej rozwiniętych ramach szkolenia zawodowego. Ponadto, tryb ten generuje znaczne zasoby wykwalifikowanej siły roboczej i zapewnia stały dopływ personelu wyposażonego w jednolite kompetencje teoretyczne i praktyczne.

System ten przyczynia się też do stosunkowo niskiej stopy bezrobocia¹¹², również wśród młodych osób oraz ułatwia płynne wejście absolwentów na rynek pracy (Baethge & Wolter, 2015). Jak pokazuje wykres 4.3, od 1991 r. do pandemii COVID-19, stopa bezrobocia wśród osób należących do kohorty w wieku 15-24 lata była w Niemczech przeważnie niższa niż w krajach anglosaskich, uznawanych za typowe przykłady gospodarek typu LME nastawionych na umiejętności ogólne¹¹³. Różnice te były szczególnie wyraźne w okresie 1991-2000 i 2011-2020.

¹¹¹ Udział zakładów pracy prowadzących kształcenie praktyczne był w 2022 r. największy spośród wszystkich krajów UE (OECD, 2023).

¹¹² Pomimo względnej efektywności dualnego systemu szkolenia zawodowego w Niemczech, kraj ten zмага się z niedoborem siły roboczej, zwłaszcza w sektorach takich jak transport, opieka zdrowotna czy rzemiosło. Braki w podaży pracy są częściowo spowodowane starzejącą się populacją i zmniejszającym się krajowym zasobem siły roboczej, co prowadzi do konieczności otwarcia rynku na pracowników z zagranicy (Naumann & Hess, 2021).

¹¹³ Godnym uwagi elementem rozporządzenia o *Schuldenbremse* był program *Kurzarbeit*, który subsydiował płace i stanowił formę redukcji czasu pracy w okresach pogorszenia koniunktury gospodarczej. Opierając się na przekonaniu, że pogorszenie koniunktury gospodarczej jest przejściowe i że utrzymanie wykwalifikowanych pracowników przewyższa koszty zatrudnienia nowych, program ten miał utrzymywać krajowy popyt na stałym poziomie, zapewniając jednocześnie płynniejsze przejście przez okresy kryzysów gospodarczych (Bremer, 2021).



Wykres 4.3 Porównanie średniej stopy bezrobocia wśród osób młodych (% siły roboczej w wieku 15-24) w latach 1991-2020 w Niemczech i wybranych krajach LME. Obliczenia własne na podstawie danych Banku Światowego¹¹⁴.

Niemniej, niemieckie podejście do kształtowania kwalifikacji pracowników napotyka wyzwania związane z utrzymującym się niedoborem miejsc szkoleniowych oferowanych przez przedsiębiorstwa. Przedstawiono szereg diagnoz, aby wyjaśnić tę tendencję. Według Lucia Baccara i Chrisa Howella (2017) korzenie systemu szkoleniowego w sektorze produkcyjnym sprawiają, że nie jest on dostosowany do wymagań rosnącego sektora prywatnych usług. Dodatkowo, zwiększona globalna konkurencja sprawiła, że firmy są bardziej świadome kosztów związanych ze szkoleniami. W konsekwencji, pracodawcy wyrażają niezadowolenie z pogarszającej się jakości kandydatów, natomiast związki zawodowe zarzucają pracodawcom brak zaangażowania. Inne analizy (Busemeyer et al., 2012; Thelen & Busemeyer, 2012) postrzegają ten proces jako część szerszego trendu liberalizacji w niemieckiej polityce gospodarczej. W tej optyce, wraz z decentralizacją i zawężeniem zakresu rokowań zbiorowych (zob. następna sekcja), firmy przedłożyły swoje indywidualne interesy nad wcześniejsze, kolektywne podejście do szkoleń. Wzrasta także znaczenie szkolnictwa wyższego, a zainteresowanie edukacją zawodową spada (Ertl, 2020). Analizując okres od 2000 do 2015 r., jedno z badań wskazuje, że liczba studentów rozpoczynających staże zawodowe spadła, w ujęciu nominalnym, z ponad 600 tys. do około 500 tys. rocznie, podczas gdy liczba zapisów na studia wyższe wzrosła z nieco ponad 300 tys. do około 500 tys. (Benassi et al., 2018).

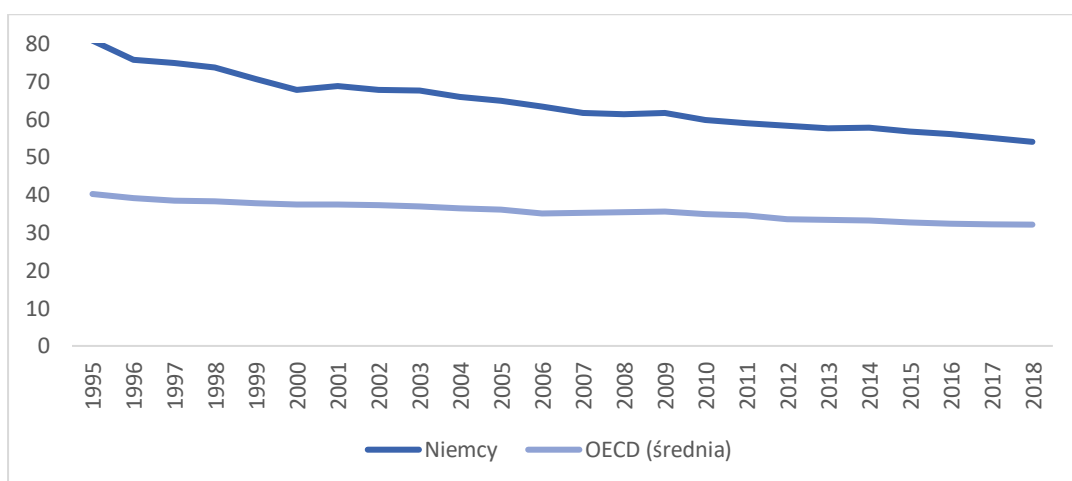
Rynek pracy i stosunki przemysłowe

Chociaż po 2007 r. udało się w Niemczech zachować formalne struktury układów zbiorowych to zmniejszający się ich zasięg i rosnąca decentralizacja mają daleko idące konsekwencje

¹¹⁴ <https://www.oecd.org/en/data/indicators/unemployment-rate.html> [dostęp 19.09.2024]

społeczne. Zawężenie zakresu tych umów oznacza, że związki zawodowe i stowarzyszenia pracodawców straciły część wpływu na ustalanie wynagrodzeń i warunków pracy w niemieckiej gospodarce oraz na ochronę poziomów płac przed negatywną presją wynikającą z rosnącej konkurencji międzynarodowej (Baccaro & Höpner, 2023). Mogło się to potencjalnie przyczynić do znacznego wzrostu dysproporcji w wynagrodzeniach, a co za tym idzie – nierówności w warunkach pracy i życia. W 1975 r. mierzący koncentrację dochodów współczynnik Giniego¹¹⁵ dla RFN wynosił o 7,8 p.p. mniej niż w Wielkiej Brytanii. U progu ponownego zjednoczenia, w 1991 r. różnica ta wynosiła już 5,5 p.p., zaś u progu pandemii COVID-19, w 2019 r., jedynie 1,1 p.p.

Skalę spadku zasięgu układów zbiorowych przedstawia wykres 4.4. Jeszcze w 1995 r. ponad 80% pracowników było w Niemczech objętych takimi układami w porównaniu do 40% przeciętnie w krajach OECD. Chociaż erozja tego parametru jest udziałem większości krajów zaawansowanych od lat 90. XX w., to jego tempo w przypadku RFN jest względnie wyższe¹¹⁶. Najnowsze dostępne dane wskazują, że w 2018 r. różnica pomiędzy wynikiem Niemiec a średnią dla krajów zrzeszonych w OECD stopniała do 22 p.p.



Wykres 4.4 Porównanie zasięgu układów zbiorowych w Niemczech i w krajach OECD (% objętych pracowników) w latach 1995-2018. Opracowanie własne na podstawie danych ICTWSS¹¹⁷.

¹¹⁵ <https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=2&series=SI.POV.GINI> [dostęp 4.12.2024]

¹¹⁶ Niemcy, w przeciwieństwie do innych europejskich koordynowanych gospodarek (takich jak Finlandia czy Holandia) doświadczyły też znacznego spadku zakresu tzw. **ustawowych rozszerzeń układów zbiorowych**, które mogłyby utrzymać wysoki poziom pracowników objętych rokowaniami. Pierwsza przyczyna związana jest z wprowadzeniem w latach 90. XX w. tzw. członkostwa *ohne Tarif* w stowarzyszeniach przedsiębiorców. Umożliwiło ono firmom unikanie zobowiązań wynikających z układów zbiorowych. Oprócz tego, zmiany te napędzały sektory eksportowe, które sprzeciwiają się ustawowym rozszerzeniom w innych branżach, obawiając się wzrostu kosztów wynagrodzeń. Dodatkowo, prawo weta, jakim dysponują niemieckie stowarzyszenia pracodawców, umożliwia im blokowanie ustawowych rozszerzeń nawet wtedy, gdy w danym sektorze istnieje konsensus co do ich potrzeby (Günther & Höpner, 2023).

¹¹⁷ <https://www.oecd.org/employment/ictwss-database.htm> [dostęp 19.09.2024]

Niemieckie ramy prawne zapewniają reprezentację interesów pracowników również poprzez ich współdecydowanie za pośrednictwem rad zakładowych¹¹⁸ (*Betriebsräte*). W takiej konfiguracji instytucjonalno-prawnej, postępująca decentralizacja zaciera więc granice pomiędzy negocjacjami zbiorowymi prowadzonymi na pułapie branży a współdecydowaniem praktykowanym na poziomie przedsiębiorstwa. Oznacza to większe uprawnienia rad zakładowych i kierownictwa kosztem związków zawodowych i stowarzyszeń pracodawców¹¹⁹. Te pierwsze, do spółki z zarządami firm, odgrywają obecnie coraz ważniejszą rolę w regulowaniu kwestii merytorycznych i dystrybucyjnych poprzez umowy wewnątrzzakładowe. Zwiększa to ilość obowiązków rad zakładowych i podważa panujący dotąd zakaz podejmowania działań protestacyjnych (*peace obligation*). Warto jednak zauważyć, że jedynie niewielka część pracowników znajduje się w gronie beneficjentów powyższych instytucji rynku pracy. Według badań Petera Ellgutha i Susanne Kohaut (2019) w 2016 r., 33% nie było objęte żadnym układem zbiorowym, ani reprezentowane w radzie zakładowej.

Także sama stopa uzwiązkowienia, podobnie jak zakres negocjacji zbiorowych, podąża za europejskimi i globalnymi trendami spadkowymi. W 2001 r. członkami związków była niemal jedna czwarta pracujących, ale już w 2019 r. było to niewiele ponad 16% (ILO, 2023 r.). Niemniej, podobnie jest w przypadku wskaźników członkostwa w stowarzyszeniach przedsiębiorców i pracodawców, choć fragmentaryczne dane OECD¹²⁰ sugerują, że niemieckie firmy nadal są, na tle innych zamożnych krajów, silnie zrzeszone. W 2014 r. stowarzyszone w różnych organizacjach prywatne podmioty zatrudniały ok. 60% pracowników. 12 lat wcześniej wartość ta była o ok. 10 p.p. większa.

Wyżej opisane, względne pogorszenie się sytuacji niemieckich pracowników odzwierciedlone jest w spadku Niemiec o dwa miejsca (z 8. na 10.) na przestrzeni dekady (2009-2019) w rankingu krajów UE pod względem indeksu partycypacji pracowniczej (*European Participation Index, EPI*¹²¹) opracowywanego przez Europejski Instytut Związków

¹¹⁸ Instytucja ta wywodzi się jeszcze z Republiki Weimarskiej (zob. Streeck, 1995), a powrócono do niej w Niemczech po upadku Trzeciej Rzeszy. W świetle niemieckiego prawa, rady te mogą powstawać w każdej prywatnej firmie zatrudniającej minimum 5 osób. Do ich głównych zadań należy dbanie o prawa i interes pracowników oraz przestrzeganie zakładowego regulaminu. Rady zakładowe mogą także wspierać dualny system edukacji poprzez kreowanie programu praktyk oraz wnioskowanie o nowoczesne metody nauczania i kontrolowanie jego postępów (Wratny et al., 2016).

¹¹⁹ Warto jednak dodać, że w Niemczech obowiązuje **model dwupoziomowy** (*two-tier board structure*), czyli rozdział zarządu od rady nadzorczej. Wedle panujących reguł prawnych, połowę członków tego drugiego gremium stanowią akcjonariusze spółki, połowę zaś jej pracownicy (tyczy się to firm zatrudniających ponad 2000 osób). Równolegle funkcjonują rady zakładowe, co w efekcie sprawia, że współdecydowanie pracowników ma dwukanałowy charakter. Tego typu rozwiązania prawne pokazują głębokie zakorzenienie demokracji przemysłowej w niemieckiej kulturze gospodarowania (Keller & Kirsch, 2021).

¹²⁰ https://www.oecd-ilibrary.org/employment/employer-organisation-density_1d001f0e-en [dostęp 4.12.2024].

¹²¹ <https://europeanparticipationindex.eu/>

Zawodowych. Uwzględnia on zbiorczo podstawowe parametry stosunków przemysłowych w danym kraju: poziom uzwiązkowienia pracowników, zasięg układów zbiorowych oraz formy partycypacji pracowniczej na poziomie zakładowych rad pracowniczych oraz zarządu¹²². Sumaryczna wartość wskaźnika (która może mieścić się w zakresie od 1 do 10 pkt.) wynosiła w przypadku Niemiec 6,14 pkt. w 2019 r. Dla porównania, unijne kraje nordyckie mogły wówczas pochwalić się wynikiem powyżej 8 pkt.

Warto dodać, że w pierwszej dekadzie XXI w. niektóre związki zawodowe zaczęły opowiadać się za wprowadzeniem powszechnej płacy minimalnej, podczas gdy stanowczo przeciwne temu były stowarzyszenia pracodawców i część środowisk eksperckich. Kolejne rządy były natomiast w tej kwestii podzielone i starały się osiągnąć jakiegoś rodzaju kompromis pomiędzy aktorami życia gospodarczego. Związkom zawodowym trudno było zapewnić zadowalające płace w drodze negocjacji zbiorowych w sektorach z niewielką liczbą członków i ograniczoną siłą przetargową. Doprowadziło to do zauważalnego wzrostu liczby przypadków niskich płac (definiowanych jako dochody niższe niż 60% mediany wynagrodzeń w gospodarce narodowej). Palącą kwestią okazało się też narastające zjawisko tzw. pracujących biednych (*working poor*) czyli osób, które dysponują zatrudnieniem - często pełnoetatowym - ale nadal osiągają dochody poniżej progu ubóstwa (Moszyński, 2016; Backhaus & Muller, 2023).

W rezultacie partnerzy społeczni uzgodnili specyficzne dla danej branży poziomy płac minimalnych w sektorze usług. Punkt zwrotny nastąpił w 2014 r., kiedy rząd przyjął przepisy ustanawiające ustawową minimalną stawkę godzinową. Sama płaca minimalna podlega regularnej korekcie na podstawie zaleceń komisji ds. płacy minimalnej (*Mindestlohnkommission*). Komisja ta składa się z przedstawicieli związków zawodowych, stowarzyszeń pracodawców i niezależnych ekspertów, których celem jest zachowanie zrównoważonej perspektywy przy ustalaniu zmian płacy minimalnej (Mabbet, 2023). Ustawowa płaca minimalna obowiązuje natomiast od 2015 r. – oznacza to, że niemiecki rząd jest jednym z ostatnich w UE, który zdecydował się na wprowadzenie tego instrumentu. Wcześniej ustawowa płaca minimalna była uważana za zbędną ze względu na szeroki zakres rokowań zbiorowych. Uznawano również, że utrudniłaby ona związkom zawodowym i pracodawcom autonomię w ustalaniu warunków pracy bez interwencji rządu.

Kwestię dysproporcji płac i dochodów warto omówić jeszcze z perspektywy nierówności płci. Obecność kobiet na niemieckim rynku pracy systematycznie rosła: do 2021

¹²² Jak sugeruje Katarzyna Skorupińska-Cieślak (2018), zauważyć można wyraźnie pozytywną zależność między wynikami w EPI a niektórymi społecznie pożądanymi czynnikami, np. niskimi nierównościami dochodowymi.

r. różnica we wskaźnikach aktywności zawodowej kobiet¹²³ i mężczyzn¹²⁴ zmniejszyła się do około 7 p.p. wobec prawie 18 p.p. w r. 2000. Niemniej, podczas gdy jedne polityki państwa podtrzymują, inne kwestionują tzw. model jedyne go żywiciela rodziny (*single breadwinner model*). Przykładowo, wspólne opodatkowanie małżeństw działa jako czynnik zniechęcający do udziału zamężnych kobiet w rynku pracy. Z drugiej strony, rozwój publicznej opieki nad dziećmi i wprowadzenie w 2007 r. urlopów rodzicielskich dla mężczyzn przyczyniły się do zmiany norm dotyczących płci i zwiększyły udział matek w rynku pracy (Zoch & Schober, 2018). Nadal istnieją jednak znaczne i trwałe dysproporcje między płciami, szczególnie w odniesieniu do wynagrodzeń i stanowisk kierowniczych. Nieskorygowane zróżnicowanie wynagrodzeń ze względu na płeć wykazuje tendencję spadkową. W 2021 r. tak ujęta luka płacowa wyniosła 17,6% wobec 22,7% w 2006 r. Mimo to, w 2022 r. była ona jedną z najwyższych wśród krajów rozwiniętych, wyraźnie powyżej unijnej średniej wynoszącej 12,7%¹²⁵. W 2022 r. kobiety zajmowały 29% stanowisk kierowniczych w Niemczech, co plasowało kraj w dolnej części rankingu państw członkowskich UE pod względem różnorodności płci na stanowiskach kierowniczych (choć w ciągu dwóch ostatnich dekad miał miejsce wzrost tego wskaźnika o 2,6 punktu procentowego¹²⁶). Postęp jest bardziej zauważalny na stanowiskach zarządczych, zwłaszcza w radach nadzorczych, po wprowadzeniu w 2015 r. prawnego parytetu płci, co doprowadziło do gwałtownego wzrostu obecności kobiet w tych organach z poniżej 10% w 2008 r. do około 28% w 2019 r. (Kirsch & Wrohlich, 2020). Tempo zmian w udziale kobiet w rynku pracy i ich reprezentacji w zarządach podkreśla rolę polityki państwa w promowaniu większej równości płci.

W obszarze polityki rodzinnej udało się więc usunąć niektóre elementy zniechęcające kobiety do uczestnictwa w życiu zawodowym. Współczesne kohorty kobiet coraz częściej decydują się na pełnoetatowe zatrudnienie i korzystanie z usług opieki nad dziećmi. Niemieckie państwo opiekuńcze pozostaje jednak zakorzenione w ideałach konserwatywnej polityki społecznej (*conservative regime*), która za priorytet uznaje pracę (*workfare state*). Odwołuję się w tym miejscu do klasycznej typologii Gøsty Espinga-Andersena (1990). Niektóre opracowania wskazują natomiast, że, w związku z wyżej opisanymi przemianami, niemieckie *workfare state* nabywa coraz więcej cech modelu liberalno-socjaldemokratycznego (znanego z

¹²³ <https://data.worldbank.org/indicator/SL.TLF.CACT.FE.ZS?view=chart> [dostęp 4.12.2024]

¹²⁴ <https://data.worldbank.org/indicator/SL.TLF.CACT.MA.ZS?view=chart> [dostęp 4.12.2024]

¹²⁵ https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Gender_pay_gap_statistics&oldid=630584 [dostęp 4.12.2024]

¹²⁶ https://www.destatis.de/Europa/EN/Topic/Population-Labour-Social-Issues/Labour-market/Female_Executive.html [dostęp 4.12.2024]

Wielkiej Brytanii; zob. np. Seeleib-Kaiser, 2016). Tego typu **konserwatywno-liberalno-socjaldemokratyczna hybryda** w dużej mierze przypomina holenderski model polityki społecznej.

Kierunek zmiany instytucjonalnej kapitalizmu

Najważniejsze zmiany w obszarach ładu korporacyjnego, systemu kształcenia zawodowego oraz stosunków przemysłowych odzwierciedlają wysiłki Niemiec na rzecz adaptacji do globalnych trendów i lokalnych wyzwań.

Od końca XX wieku niemiecki model ładu korporacyjnego przeszedł ewolucję w kierunku większej otwartości i internacjonalizacji. Znaczące reformy, takie jak wprowadzenie Niemieckiego Kodeksu Ładu Korporacyjnego czy regulacje dotyczące ochrony akcjonariuszy mniejszościowych, wpłynęły na wzrost przejrzystości i odpowiedzialności korporacyjnej. Mimo rosnącej roli inwestorów zagranicznych i wzrostu znaczenia rynków kapitałowych, tradycyjni krajowi inwestorzy nadal dominują w strukturze własności.

Proces internacjonalizacji został wzmocniony poprzez zmiany w strukturach finansowania przedsiębiorstw. Rosnące znaczenie rynków obligacji i kapitału własnego wskazuje na stopniowe zmniejszanie zależności od finansowania bankowego. Niemniej, charakterystyczne cechy koordynowanego kapitalizmu, takie jak stosunkowo wysoka stabilność własności i ograniczona liczba wrogich przejęć, pozostają istotne.

Dualny system kształcenia zawodowego, będący fundamentem przewagi konkurencyjnej kraju, również ewoluował pod wpływem globalizacji i zmian strukturalnych. Wzrost zainteresowania edukacją wyższą odbywa się częściowo kosztem kształcenia zawodowego, zwiększając obawy o niedobory wykwalifikowanej siły roboczej w sektorach przemysłowych. Równocześnie system stara się adaptować do wymogów nowoczesnych gospodarek, kładąc większy nacisk na przekwalifikowanie pracowników i rozwój umiejętności ogólnych. Pomimo tych wyzwań, niemiecki model kształcenia nadal cechuje się wysoką zdolnością do integracji młodzieży na rynku pracy oraz stabilnym poziomem bezrobocia wśród młodych. Jego przyszłość zależy jednak od zdolności do łączenia tradycyjnych rozwiązań z wymogami gospodarki opartej na wiedzy.

Decentralizacja negocjacji zbiorowych oraz spadek poziomu uzwiązkowienia odzwierciedlają globalne trendy liberalizacyjne, ale również ograniczają siłę przetargową pracowników w Niemczech. Rady zakładowe odgrywają coraz większą rolę w negocjacjach na poziomie przedsiębiorstw, co prowadzi do rozluźnienia tradycyjnych form koordynacji. Mimo to, państwo pozostaje kluczowym aktorem, wprowadzającym narzędzia takie jak ustawowa

płaca minimalna, aby łagodzić skutki rosnących nierówności. Jednocześnie wzrost partycypacji kobiet na rynku pracy oraz poprawa ich reprezentacji w zarządach wskazują na zmiany norm społecznych i wpływ polityk równouprawnienia. Nadal utrzymują się jednak istotne różnice płacowe i strukturalne między płciami.

Ewolucja niemieckiego kapitalizmu wskazuje na proces selektywnej modernizacji, gdzie tradycyjne wartości koordynacji współistnieją z elementami liberalizacji. Wyzwania związane z globalizacją, rosnącymi nierównościami i zmieniającymi się normami społecznymi będą wymagały dalszej adaptacji instytucjonalnej, aby utrzymać konkurencyjność i spójność społeczną w dynamicznie zmieniającym się środowisku gospodarczym.

4.3.2 Szwajcaria – dominacja organizacji przedsiębiorców

Model kapitalizmu Szwajcarii postrzegany jest często jako hybrydowy (zob. Schneider & Paunescu, 2012; Graf, 2013; Kluike, 2015; Mach & Trampusch, 2018). Wynika to z unikalnej historii tego kraju oraz z obecności formalnych i nieformalnych instytucji, które swój rodowód wywodzą z systemów społeczno-gospodarczych sąsiadujących z tym państwem potęg - Niemiec, Francji i Włoch¹²⁷ (Eichenberger, 2022).

Szwajcarska hybrydowość odróżnia się jednak znacząco od tej, która zaczęła kształtować się pod koniec XX w. w regionie EŚW (zob. sekcja 4.3.3). Gospodarka rynkowa w Szwajcarii funkcjonuje bowiem nieprzerwanie od dziesięcioleci i jest głęboko zakorzeniona w kulturowej tożsamości społeczeństwa (Baselgia & Martínez, 2023, s. 55). Ład gospodarczy konfederacji szwajcarskiej charakteryzuje się elementami silnej koordynacji nierynkowej za pośrednictwem związków zawodowych i państwa, podobnie jak w krajach CME, takich jak Niemcy, Austria czy kraje skandynawskie. Równocześnie jednak przejawia wolnorynkowe cechy charakterystyczne dla modelu LME, szczególnie w prężnych sektorach przemysłu zorientowanego na eksport (Hein et al., 2021).

Złożoność ta sprawia, że trudno jest Szwajcarię jednoznacznie zaklasyfikować do jednego, lub drugiego modelu. W dyskursie porównawczej ekonomii politycznej, była ona określana mianem demokratycznego korporatyzmu (Katzenstein, 1980), co odzwierciedlało godzenie przez nią liberalizmu gospodarczego z rozbudowanym systemem zabezpieczenia

¹²⁷ Często pojawiającym się w kontekście Szwajcarii pojęciem jest *Sonderfall* (szczególny przypadek). Hasło to odnosi się do unikalnego statusu tego kraju (wyrażonego m.in. w jego tradycyjnej neutralności) oraz postrzegania go na zewnątrz jako państwa odrębnego i wyjątkowego, zarówno pod względem politycznym, ekonomicznym, jak i kulturowym. Koncepcja ta podkreśla, jak różne aspekty szwajcarskiej historii, systemu politycznego i gospodarczego oraz wielojęzyczności różnią ten kraj od innych państw europejskich oraz stanowi element wyjaśnienia, dlaczego Szwajcaria rozwijała się częściowo w sposób niezależny od tendencji globalnych, co jest widoczne na przykład w jej oporze przeciwko pełnemu członkostwu w UE.

społecznego oraz aktywnej polityki rynku pracy. Gøsta Esping-Andersen (1990) w swojej typologii państw dobrobytu uznał przypadek szwajcarski za problematyczny, umieszczając go pomiędzy modelem liberalnym a konserwatywnym. Wyniki wczesnych badań osadzonych w ramach VoC również były niejednoznaczne. Początkowo opisywano szwajcarską gospodarkę jako wysoce skoordynowaną (Soskice, 1999), ale późniejsze badania empiryczne wskazywały na relatywnie umiarkowany stopień koordynacji (Hall i Gingerich, 2004, s. 479).

Andrée Mach i Christine Trampusch (2018) zaproponowali nieco inne spojrzenie na matrycę instytucjonalną Szwajcarii, skupiając się na jej charakterystykach polityczno-gospodarczych, a zwłaszcza na dominujących w systemie społeczno-gospodarczym metodach koordynacji. Przyjmując kompleksowe podejście w ramach instytucjonalizmu historycznego, wyróżnili oni unikatowe cechy kapitalizmu Konfederacji. Zaliczyli do nich, po pierwsze, dominację sił prawicowych i liberalno-konserwatywnych w systemie polityczno-partyjnym oraz konsekwentną marginalizację lewicy po II wojnie światowej. Po drugie, wskazali na zależność szwajcarskiego systemu społeczno-gospodarczego od instytucji nieformalnych i mechanizmów samoregulacji. Ich zdaniem, te dwa elementy systemu faworyzują zorganizowane interesy biznesowe, które tradycyjnie cieszyły się w tym kraju większą siłą. Relacja między tymi dwoma czynnikami manifestuje się w symbiozie wpływowych stowarzyszeń biznesowych i dominującej prawicowo-liberalnej klasy politycznej, które razem tworzą tzw. **blok burżuazyjny** (*bourgeois bloc*), czyli koalicję wzrostu mającej kluczowe znaczenie dla rozumienia głównych kierunków polityk w Szwajcarii.

Podstawą stabilności opisanego wyżej układu jest natomiast specyficzny dla Szwajcarii federalny system polityczny oparty na zasadach demokracji bezpośredniej. Rząd centralny działa w ramach ograniczonych uprawnień i zobligowany jest, aby uwzględniać decyzje podejmowane przez poszczególne kantony, które mają szerokie kompetencje w zakresie zarządzania tworzącymi je gminami. Ta strukturalna konfiguracja, połączona ze stosunkowo słabą pozycją lewicy, przyczyniła się do ograniczenia wpływu związków zawodowych. Projekty istotnych zmian legislacyjnych w Szwajcarii często napotykają na liczne **punkty weta** (*veto points*) i sprzeciw wpływowych podmiotów, który na przestrzeni ostatnich dekad udaremnił wiele prób wprowadzenia bardziej postępowych reform, np. w prawie rynku pracy lub w kwestii rozszerzenia praw socjalnych (Papadopoulos & Maggetti, 2018). Niemniej, chociaż konserwatyzm polityki gospodarczej i ograniczone uprawnienia polityczne rządu centralnego mogą przybliżać Szwajcarię do liberalnego modelu, to szeroko zakrojone regulacje zbiorowe, realizowane przez związki gospodarcze i podmioty prywatne, oraz relatywnie częste

stosowanie pozarynkowych mechanizmów koordynacji gospodarczej wyraźnie odróżniają Konfederację od anglosaskiego archetypu liberalnego.

Model helweckiego kapitalizmu, mimo, że cechujący się dużą stabilnością (lub ograniczoną plastycznością) ulega jednak pewnej ewolucji. Przykładowo, generacyjna transformacja współtworzących koalicję wzrostu elit biznesowych oraz ich coraz liczniejsze interakcje z globalną gospodarką przyczyniły się do zmian w politycznym i gospodarczym klimacie kraju. Jednak, pomimo że instrumentalna siła tych elit mogła osłabnąć, to ich siła strukturalna wzrosła¹²⁸, co umożliwia im dalsze wpływanie na koordynację gospodarczą poprzez zarówno instytucje formalne, jak i nieformalne. Współcześnie, przedstawiciele biznesu bardziej aktywnie angażują się w prace o charakterze ideologicznym, promując liberalizm gospodarczy poprzez powiązane z nimi ośrodki doradcze i *think tanki* (Papadopoulos & Maggetti, 2018). Późniejsze badania nad ewolucją szwajcarskich elit biznesowych i ich potencjałem koordynacyjnym (Mach et al., 2021, s. 17–41) zainicjowały debatę na temat możliwych kierunków zmiany instytucjonalnej. W jej toku zaproponowano koncepcję przejścia od tzw. cichej polityki (*quiet politics*), realizowanej za zamkniętymi drzwiami i często opierającej się na nieformalnych sieciach kontaktów między politykami i przedstawicielami biznesu, do tzw. polityki głośnej (*noisy politics*). Ten drugi styl zarządzania zyskał na znaczeniu od lat 90. XX wieku. Polega on na bardziej przejrzystej aktywności poszczególnych grup interesu. Za tę przemianę odpowiada kilka czynników.

W stowarzyszeniach biznesowych nasiliły się podziały, częściowo spowodowane przez rosnącą dominację nacjonalistyczno-populistycznej Szwajcarskiej Partii Ludowej (*Schweizerische Volkspartei*, SVP), co doprowadziło do częściowego rozbitcia dotychczas stosunkowo zwartego bloku burżuazyjnego. Ponadto, siły globalizacji oraz zwiększona internacjonalizacja zmieniły strukturę szwajcarskiej elity biznesowej. Na wyższych szczeblach korporacyjnych hierarchii znajduje się obecnie większa liczba obcokrajowców, wyrównał się parytet płci, wzrosło zróżnicowanie menedżerów pod względem krajów pochodzenia, życiorysów i doświadczeń rodzinnych, edukacji i wyznawanych wartości. Pojęcie głośnej polityki rozciąga się również na elity polityczne, które w ostatnich dziesięcioleciach znacząco

¹²⁸ Wedle teorii rozwijanej przez tych autorów, **władza instrumentalna** odnosi się do bezpośrednich działań i strategii opracowanych przez przedsiębiorstwa lub stowarzyszenia biznesowe w celu lobbowania u decydentów, czyli do akcji, które są podejmowane w celu osiągnięcia konkretnych celów politycznych lub regulacyjnych. Z kolei **władza strukturalna** wynika z fundamentalnej roli biznesu w gospodarce kapitalistycznej, w której decyzje dotyczące inwestycji i zatrudnienia wpływają na całą gospodarkę i mogą kształtować decyzje polityczne bez konieczności bezpośredniego interweniowania. Na przykład, strukturalna siła biznesu ujawnia się, gdy firmy chcą wymusić na rządzie przychylne decyzje polityczne, grożąc przeniesieniem produkcji za granicę, co może wpływać na wzrost gospodarczy i zatrudnienie.

profesjonalizowały swoje podejście. Jednym z kluczowych przejawów tej zmiany jest podniesienie wysokości wynagrodzeń dla polityków, co przyczyniło się do zmniejszenia potrzeby poszukiwania przez nich dodatkowych źródeł dochodu. Pozwoliło to na większe skupienie się na służbie publicznej i zminimalizowanie potencjalnych konfliktów interesów (Araujo et al., 2023).

Kolejnym aspektem wartym zobrazowania na wstępnym etapie analizy jest model wzrostu realizowany przez Szwajcarię, analizowany z perspektywy porównawczej w ramach trzeciej generacji VoC (Baccaro & Pontusson, 2016). Ukazuje on złożoną interakcję między strategiami ekonomicznymi a konfiguracjami instytucjonalnymi, które wspierają wydajność gospodarczą Szwajcarii w globalnej gospodarce. Wzrost gospodarczy w Szwajcarii charakteryzuje się **silnym nastawieniem na eksport**, wysokim stopniem integracji z globalnymi łańcuchami wartości oraz skupieniem na produktach i usługach o wysokiej wartości dodanej i intensywności wiedzy (zob. Hope & Soskice, 2016; Hassel et al., 2021; Behringer & Van Treeck, 2021; Hassel & Palier, 2023). Ocena ta znajduje liczne potwierdzenia w danych numerycznych. Jak wskazują dane Banku Światowego¹²⁹, luka między Szwajcarią a UE pod względem indeksu otwartości zmniejsza się na przestrzeni dekad, ale wciąż pozostaje bardzo duża (udział handlu międzynarodowego w PKB Szwajcarii wyniósł w 2022 r. 142%, zaś w UE 106%; u progu lat 90. XX w. różnica na korzyść Konfederacji Szwajcarskiej sięgała nawet 44 p.p.). O tym, że Szwajcaria realizuje model wzrostu napędzanego eksportem świadczy udział tej kategorii w PKB, który również utrzymuje się historycznie na mniej więcej dwukrotnie większym poziomie niż w UE. Dodatkowo, większa część szwajcarskiej produkcji wysyłanej zagranicę klasyfikowana jest przez Bank Światowy jako eksport wysokotechnologiczny¹³⁰: w latach 2007-2022 było to 22,2 całości przetwórstwa, podczas gdy w UE 16,4%. Szwajcarska strategia ekonomiczna jest kształtowana poprzez unikalne ramy instytucjonalne oparte o system oświaty i szkolenia zawodowego, który promuje wysoki poziom innowacji i rozwój umiejętności. Koordynacja działań gospodarczych, w tym podtrzymywanie ścisłych powiązań między przemysłem a instytucjami edukacyjnymi, zapewnia ciągły dopływ wysoko wykwalifikowanej siły roboczej, niezbędnej do utrzymania pro-eksportowego modelu wzrostu. Polityka gospodarcza Szwajcarii tradycyjnie kładzie również nacisk na rozagę fiskalną i przewidywalność ram regulacyjnych, co pomagało jej utrzymywać stabilność ekonomiczną i

¹²⁹ <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators/Series/NE.TRD.GNFS.ZS> [dostęp 4.12.2024]

¹³⁰ <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators/Series/TX.VAL.TECH.MF.ZS> [dostęp 4.12.2024]

przyciągać inwestycje zagraniczne. Regulacje te wspomagają zarówno innowacje, jak i kompetencje finansowe niezbędne do wsparcia sektorów wysokiej technologii, które są kluczowe dla szwajcarskiego modelu wzrostu. Omawiany reżim wzrostu korzysta również z wysokiego stopnia integracji politycznej i gospodarczej, mimo że nie jest członkiem UE. Pozwala to Konfederacji uczestniczyć w jednolitym rynku europejskim, jednocześnie zachowując autonomię polityczną.

Szwajcarski system zakłada budowanie i konserwację instytucji, które sprzyjają innowacjom, rozwojowi umiejętności i stabilności ekonomicznej. Te czynniki wspólnie ułatwiają strategię wzrostu opartą na eksporcie, umożliwiając Szwajcarii utrzymanie swojej konkurencyjności na europejskim i globalnym rynku. W poniższych sekcjach przeanalizowano zmianę instytucjonalną w podstawowych obszarach instytucji szwajcarskiego kapitalizmu.

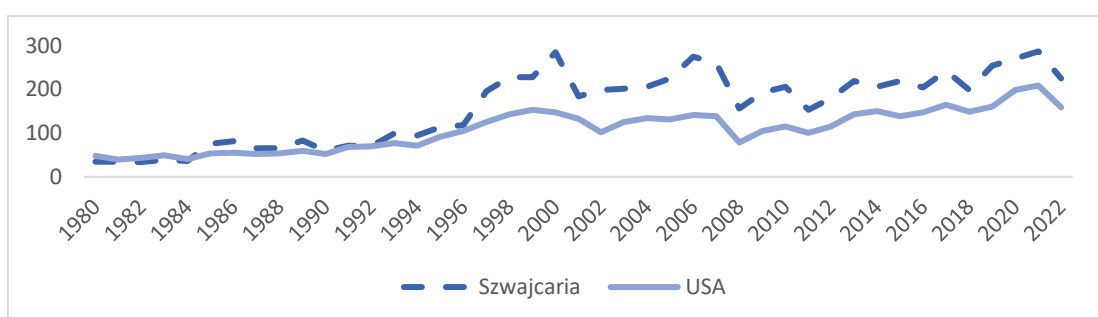
Ład korporacyjny i rynki kapitałowe

Szwajcarski system finansowy łączy pod względem ładu korporacyjnego i reżimu rynków kapitałowych cechy charakterystyczne zarówno dla typów idealnych CME i LME.

Warto wpierw zaznaczyć, że specyfika regulacyjna sektora bankowego w Szwajcarii stanowi jedną z najistotniejszych barier w kontekście pogłębiania integracji z UE, szczególnie w sferze finansowej. Szwajcarski system bankowy, charakteryzujący się wysokim stopniem tajemnicy bankowej i odrębnymi standardami regulacyjnymi, stoi w opozycji do wymogów przejrzystości narzucanych przez UE, a także coraz częściej przez USA (Meier et al., 2023). Te zróżnicowane ramy prawne tworzą znaczące wyzwania w harmonizacji polityk finansowych pomiędzy Szwajcarią a UE, co generuje ograniczenia w dostępie szwajcarskich instytucji finansowych do jednolitego rynku europejskiego. W odpowiedzi na międzynarodowe naciski dotyczące zwalczania **unikania opodatkowania i prania pieniędzy**, Szwajcaria podjęła kroki mające na celu reformę swojego sektora bankowego, co obejmowało ograniczenie tradycyjnej tajemnicy bankowej. Proces integracji finansowej Szwajcarii z UE zmusza zatem szwajcarskie banki do balansowania między suwerennością regulacyjną a dostosowaniem się do międzynarodowych standardów, co stanowi wyzwanie dla aspiracji integracyjnych Konfederacji (Emmenegger, 2014).

Alexander Börsch (2007: 173-194) dostarcza zaś wglądu w strukturę szwajcarskiego ładu korporacyjnego, identyfikując jego kluczowe składowe. System ten bazuje na konstrukcji typowej dla CME, cechującej się uniwersalnymi i opartymi na sektorze bankowym rynkami kapitałowymi za pośrednictwem, których spółki pozyskują środki finansowe. Niemniej jednak, w odróżnieniu od Niemiec, szwajcarski rynek giełdowy odgrywa kluczową rolę w gospodarce.

Zuryska giełda, SIX Swiss Exchange, będąca jedną z najbardziej rozwiniętych na świecie, wyróżnia się wyjątkowo wysoką kapitalizacją, osiągając wartość odpowiadającą trzycyfrowemu odsetkowi PKB kraju – w 2020 r. było to 266,1%. Jedynym europejskim krajem poza Szwajcarią, który osiąga pod tym względem wartość przewyższającą 200% PKB jest, od niedawna, Szwecja (230,4% PKB w 2023 r.¹³¹). W tym aspekcie rynek kapitałowy wykazuje cechy bliższe amerykańskiemu modelowi liberalnego (194,9% w analogicznym r.) niż koordynowanemu modelowi niemieckiemu (59,4%). Warto także zwrócić uwagę na spektakularny wzrost znaczenia szwajcarskiego parkietu od lat 80. XX w. kiedy jego kapitalizacja wynosiła niespełna 35% PKB (zob. Wykres 4.5).



Wykres 4.5 Kapitalizacja giełdy (% PKB) w Szwajcarii i USA w latach 1980-2022.

Opracowanie własne na podstawie danych Banku Światowego¹³².

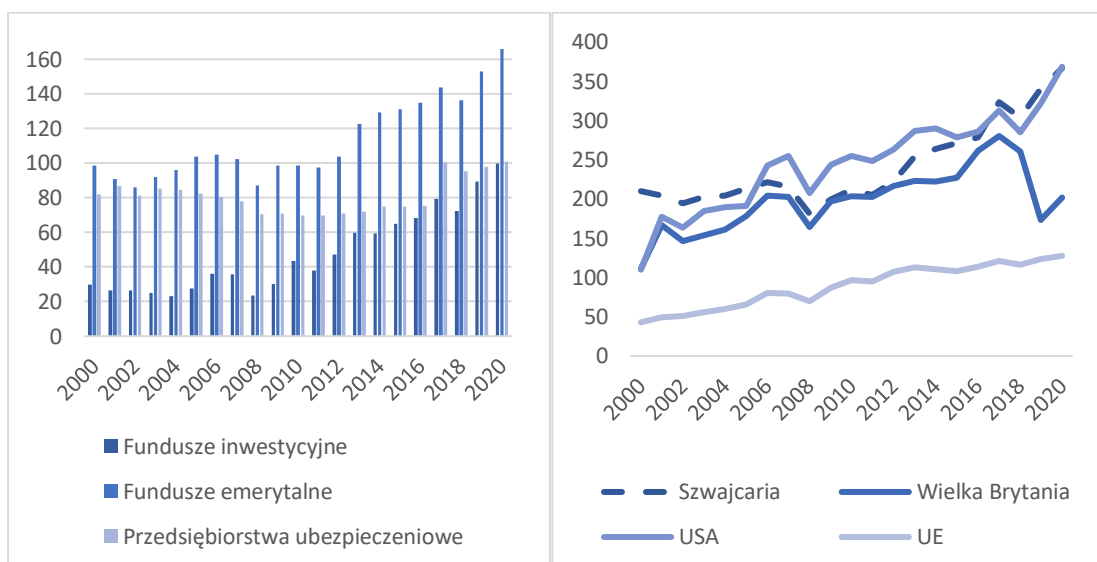
Równocześnie, Konfederacja Szwajcarska może pochwalić się równocześnie jednym z najwyższych poziomów kredytów krajowych udzielonych sektorowi prywatnemu przez banki, który systematycznie wzrastał od początku XXI wieku, osiągając rekordowy poziom 168,5% PKB w 2016 r. (wobec 144,2% w 1990 r.). Powyższe dane ilustrują obserwację, że pod względem pluralizmu źródeł finansowania działalności przedsiębiorstw, szwajcarski model bliższy jest specyfice reżimu LME co oznacza wysoce rozwinięty zarówno sektor bankowy jak i giełdowy. Kolejne cechy nadające szwajcarskiemu systemowi finansowemu hybrydowy charakter, odnoszą się do roli inwestorów instytucjonalnych oraz formalnej struktury zarządzania w korporacjach.

Znaczenie pierwszego elementu można określić ilościowo: skumulowana wartość aktywów finansowych w posiadaniu kluczowych podmiotów instytucjonalnych, takich jak fundusze emerytalne i towarzystwa ubezpieczeniowe, była już znacząca w 2004 r. (158,5% PKB), a ich wartość stale rosła, osiągając 243% PKB w 2021 r. Ponownie, trend ten przybliża

¹³¹ <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators/Series/CM.MKT.LCAP.GD.ZS> [dostęp 4.12.2024]

¹³² <https://databank.worldbank.org/source/global-financial-development/Series/GFDD.DM.01> [dostęp 19.09.2024]

szwajcarski system finansowy bardziej do modeli anglosaskich, aniżeli do sąsiednich krajów nadreńskiego kapitalizmu. W analogicznym okresie odsetek ten wynosił w Niemczech odpowiednio 66% i 90%, podczas gdy w Austrii przez cały okres pozostawał poniżej poziomu 40%. Drugi aspekt dotyczy szwajcarskiego prawa korporacyjnego, które wymaga stosowania systemu jednopoziomowego. W takiej konstrukcji zarząd, odpowiedzialny za decyzje strategiczne, składa się zarówno z członków zewnętrznych, jak i wewnętrznych, z tym że tylko ci ostatni mogą być członkami kadry kierowniczej. Takie rozwiązanie także zbliżone jest do ram organizacyjnych spotykanych często w modelach liberalnych. Niemniej, od końca lat 80. XX wieku, zaobserwowano zauważalne zmiany w składzie zarządów i ich funkcjonowaniu. Oprócz wcześniej wspomnianych, Mach et al. (2021) zwracają też uwagę na fakt, że w miarę rosnącego znaczenia dyplomów z dziedziny biznesu i ekonomii osłabła tradycyjna tendencja do preferowania menedżerów z wykształceniem technicznym.



Wykres 4.6. Wartość aktywów inwestorów instytucjonalnych (% PKB) wg ich rodzaju w Szwajcarii (lewa strona) oraz porównanie łącznej wartości aktywów inwestorów instytucjonalnych (% PKB) w Szwajcarii, UE¹³³, Wielkiej Brytanii i USA (prawa strona) w latach 2000-2020. Opracowanie własne na podstawie danych Banku Światowego¹³⁴.

Ewolucję struktury własności szwajcarskich spółek na przełomie XX i XXI w. prześledzili z kolei Alexander F. Wagner i Christoph W. Bernasconi (2023: 108). Przedstawiona przez nich analiza wskazuje na spadek mediany udziału trzech największych akcjonariuszy w notowanych spółkach (z miejsc między 21. a 100. w rankingu kapitalizacji) z 42,5% w 2008 r. do 36,6% w 2018 r. Zdaniem autorów, zmiany te wskazują na dywersyfikację

¹³³ Bez Wielkiej Brytanii i Luksemburga.

¹³⁴ <https://databank.worldbank.org/source/global-financial-development/Series/GFDD.DM.01> [dostęp 19.09.2024]

własności i decentralizację kontroli kapitałowej. Rosnąca rola inwestorów zagranicznych sugeruje natomiast przesunięcie w kierunku większej otwartości i integracji z globalnym rynkiem kapitałowym. Jest charakterystyczne dla procesu adaptacji koordynowanych gospodarek do warunków globalnej konkurencji poprzez zwiększanie wydajności i innowacyjności przedsiębiorstw. Zmiany te odzwierciedlają także reakcję na międzynarodowe oczekiwania dotyczące przejrzystości i dobrych praktyk.

Mimo to, równolegle występują wyraźne podobieństwa między hybrydowym modelem finansowym Szwajcarii a bardziej czystymi formami modelu koordynowanego. Przykładowo, tzw. wrogie przejęcia spółek pozostają rzadkie, co wynika z braku mechanizmów kontroli kapitałowej (Börsch, 2007). Według Jany Grittersovej (2014) rzadkość wrogich przejęć wynika ze struktury rynku kapitałowego, który charakteryzuje się silnymi sieciami kooperacyjnymi oraz kontrolą udziałów przez zaufane grupy akcjonariuszy. Stopień koncentracji własności w Szwajcarii, tradycyjnie wyższy niż w systemach bardziej jednoznacznie liberalnych, utrzymuje się na poziomie porównywalnym do obserwowanego w krajach niemieckojęzycznych i Danii (Arthur et al., 2019: 104-132).

Edukacja, kształcenie zawodowe i system tworzenia wiedzy

Analiza szwajcarskiego systemu edukacji i szkolenia zawodowego prowadzi do kolejnych interesujących spostrzeżeń. Ponownie, reżim ten łączy cechy obu idealnych wariantów kapitalizmu. Chociaż wyraźna jest jego ogólna zgodność z typem CME, szczegółowa analiza ukazuje czynniki, które wpłynęły na ukształtowanie się specyficznego podejścia Szwajcarii do rozwijania i wspierania wysoko wykwalifikowanej siły roboczej.

Szwajcaria ma reputację kraju posiadającego wysokiej jakości system kształtowania umiejętności (Armingeon et al., 2018, s. 27). Bazuje on na ścisłej współpracy między instytucjami edukacyjnymi a pracodawcami, co jest szczególnie zauważalne na poziomie szkolnictwa wyższego, ale rozciąga się również na niższe poziomy edukacji. Dobrym przykładem takiej współpracy jest przemysł farmaceutyczny, gdzie bliskie powiązania między uniwersytetami a przedsiębiorstwami przynoszą obopólne korzyści (Grass et al., 2017). Szwajcarskiego model kształtowania umiejętności opiera się na równowadze między kształceniem zawodowym w szkołach typu *Fachhochschulen* a dualnym modelem praktyk zawodowych, który łączy edukację teoretyczną w szkole z praktycznym nauczaniem w miejscu pracy. Ta dwutorowość systemu cechuje się podobieństwem do rozwiązań obowiązujących w Niemczech i Austrii. Tradycyjnie system kierowany był przez reprezentantów pracodawców, głównie poprzez stowarzyszenia biznesowe, podczas gdy związki zawodowe odgrywały w nim

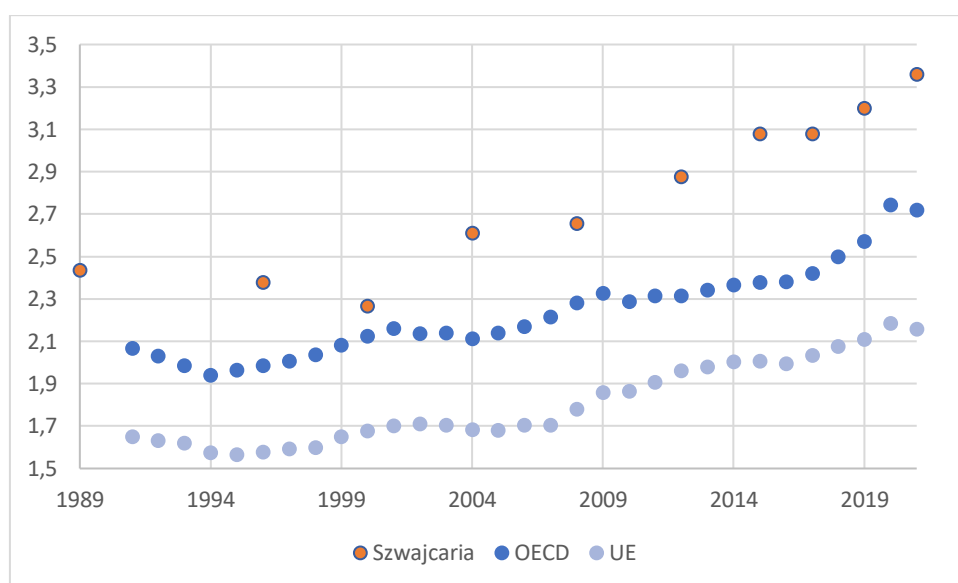
stosunkowo ograniczoną rolę. Niemniej, model ten, mimo swojej odporności, napotkał na liczne wyzwania w ostatnich dekadach. Zmiany stymulowane były przez niestabilność koniunktury w latach 90. XX w. oraz ograniczone zaangażowanie w projektowanie systemu edukacji ze strony interesariuszy innych, niż stowarzyszenia biznesowe. Największe korporacje opowiadały się nawet za restrukturyzacją systemu, by lepiej dostosować go do potrzeb rynku pracy (Graf, 2016).

Badania osadzone w instytucjonalizmie historycznym rzucają dodatkowe światło na proces adaptacji szwajcarskiego systemu kształtowania umiejętności do wymagań globalnej gospodarki opartej na wiedzy. Patrick Emmenegger i współautorzy (2023) dokonali analizy ewolucji szwajcarskiego kształcenia i szkolenia zawodowego, poczynając od lat 70. XX wieku. Ze względu na globalizację oraz przejście w kierunku gospodarki opartej na wiedzy, szwajcarski system edukacji zawodowej napotkał na znaczące wyzwania. Poskutkowało to wprowadzeniem **strategii podnoszenia kwalifikacji** (*upskilling*), która skupiała się na przekwalifikowaniu obywateli, ułatwianiu dostępu do wyższego wykształcenia akademickiego oraz na rozwijaniu kompetencji ogólnych wśród osób przeszkolonych jedynie zawodowo. Proces ten miał na celu zachowanie konkurencyjności kraju oraz przygotowanie lokalnej siły roboczej na przyszłe wyzwania.

Marius R. Busemeyer i jego zespół (2022, s. 231–250) przedstawili z kolei studium przypadku, ilustrujące kluczową rolę, jaką państwo szwajcarskie odegrało w rewitalizacji systemu kształcenia i szkolenia zawodowego. Przyjmując **podejście aranżujące** (*orchestration approach*), które koncentrowało się na mobilizacji zasobów i miękkim zarządzaniu, zdołało ożywić ów system, który znajdował w trudnej sytuacji. Odkryło się to bez konieczności bezpośredniej interwencji państwa – inicjatywy legislacyjne podjęte pod koniec lat 90. oferowały zachęty finansowe zarówno dla przedsiębiorstw, jak i przyszłych studentów, wspierając tym samym kształcenie zawodowe i promując jego rozwój w przyszłościowych sektorach, takich jak technologie informacyjno-komunikacyjne. Co istotne, w ramach tej strategii udało się zachować kluczowe cechy modelu dualnego praktyk zawodowych, choć ułatwiono transfer zdobytych umiejętności poza ramy poszczególnych przedsiębiorstw, co jest zgodne z duchem ciągłego uczenia się i adaptacji do zmieniających się warunków rynkowych. Stanowi to przesłankę o tym, że szwajcarska wersja systemu szkolenia zawodowego nie jest obciążona podstawowym defektem braku elastyczności, na który wskazywano chociażby w przypadku Niemiec (Zutavern & Seifried, 2022).

Efektywność szwajcarskiego systemu kształtowania umiejętności znacząco przyczynia się do wysokiej konkurencyjności gospodarczej Konfederacji. Od 2005 r. Szwajcaria zajmuje

czołowe miejsca w kolejnych edycjach *Global Competitiveness Report*, co świadczy o jej odporności na zmieniające się warunki makroekonomiczne i zewnętrzne wstrząsy. Zaangażowanie tego kraju w badania i rozwój jest również zauważalne w wydatkach prywatnych i publicznych na te cele, które wzrosły z 2,43% PKB w 1989 r. do 3,36% w 2021 r. (zob. wykres 4.7). Liczby te nieustannie przewyższają średnią dla krajów o wysokich dochodach (zarówno UE jak i OECD), co umieszcza Szwajcarię w rzędzie najbardziej innowacyjnych państw o największym potencjale technologicznym. Długofalowo wysoko stopa inwestycji w B+R, w połączeniu z wysoko wykwalifikowaną siłą roboczą, jest kluczowym czynnikiem utrzymania i wzmacniania pozycji Szwajcarii jako lidera w dziedzinie globalnej konkurencyjności gospodarczej.



Wykres 4.7. Suma publicznych i prywatnych wydatków na edukację w Szwajcarii, OECD i UE w latach 1989-2021. Opracowanie własne na podstawie danych OECD¹³⁵.

Rynek pracy i stosunki przemysłowe

Charakterystyczne cechy szwajcarskiego systemu są też widoczne w obszarze rynku pracy, którego ramy instytucjonalne ucieleśniają wzajemne oddziaływania między liberalnymi i koordynowanymi elementami kapitalizmu. Połączenie to wspiera spójność społeczną i elastyczność gospodarczą, umożliwiając Szwajcarii skuteczne reagowanie na wyzwania i szanse zmieniającego się rynku pracy.

Szwajcaria stanowiła historycznie wzorcowy przykład liberalnego neokorporatyzmu, gdzie współistnienie pracy i kapitału było zorganizowane tak, aby zapewnić pokój przemysłowy. W tym zdecentralizowanym i harmonijnym środowisku branżowym, związki

¹³⁵ <https://www.oecd.org/en/data/indicators/public-spending-on-education.html> [dostęp 19.09.2024]

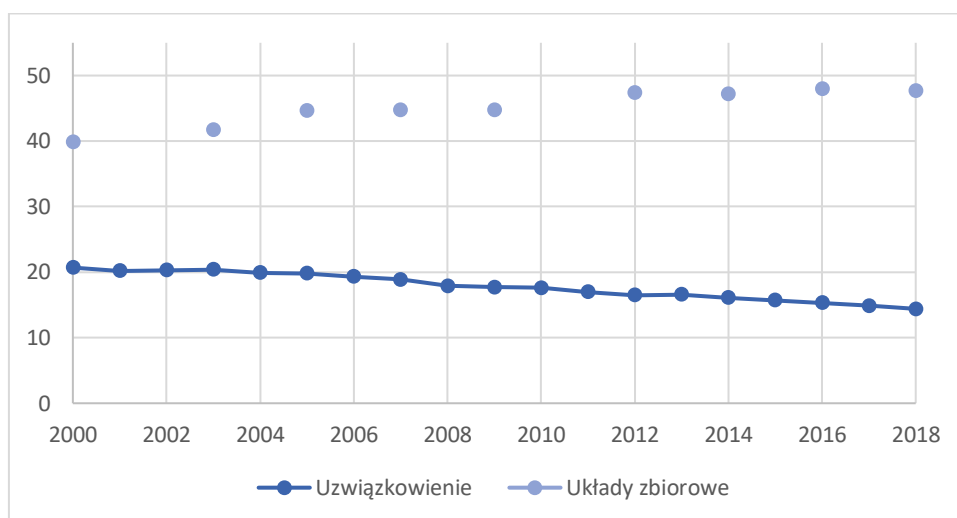
zawodowe często odgrywały rolę podporządkowanego partnera. Jak trafnie zauważa Daniel Oesch (2018, s. 82-102), szwajcarskie związki zawodowe przez wiele dekad odgrywały swoją rolę współpracujących partnerów, przyczyniając się do stałego rozwoju ekonomicznego kraju i jednocześnie utrzymując etos spokoju. Układ ten sprzyjał wzrostowi wydajności, a Szwajcaria charakteryzowała się relatywnie niewielką ilością strajków, co jest fenomenem na skalę krajów Globalnej Północy. Schyłek XX wieku przyniósł jednak serię zmian, które zachwiały tą równowagą. Ugruntowanie się tzw. rynku pracodawcy, w połączeniu ze wzrostem wpływów ideologii neoliberalnych i napływem imigrantów z UE¹³⁶, przyspieszyło spadek liczby osób zrzeszonych w związkach zawodowych. W odpowiedzi na te wyzwania, zostały one zmuszone do zrewidowania swoich strategii oraz skłaniać się ku przyjęciu bardziej asertywnych działań, takich jak strajki, konsolidacja organizacji związkowych, restrukturyzacja organizacyjna itd. (Oesch, 2018).

Dane empiryczne ILO stanowią dobrą ilustrację dla omawianych zmian. Wskaźnik uzwiązkowienia spadł z ponad 20% pracowników w 2000 r. do 14,4% w 2018 r.¹³⁷. Choć wartości te w Szwajcarii konsekwentnie plasują się poniżej średniej OECD, zauważyć też trzeba zbieżność tej spadkowej tendencji z globalną trajektorią kształtowania się stosunków pracy w krajach rozwiniętych od lat 80. XX wieku. Podobnie jak w Niemczech, **partycypacja pracownicza w Szwajcarii odbywa się dwukanałowo**, łącząc działalność związków zawodowych oraz wybieralnych rad zakładowych. Niemniej, zakres wpływu tych pracowniczych gremiów jest ograniczony, a ich rola koncentruje się głównie na dystrybucji informacji i konsultacjach, bez realnego udziału w procesie decyzyjnym (Ziltener & Gabathuler, 2019). Można stwierdzić, że ta specyficzna konstrukcja odzwierciedla dążenie Szwajcarii do zachowania elastyczności w zarządzaniu sferą pracy, równocześnie próbując zapewnić pewien poziom dialogu społecznego i partycypacji pracowników w życiu przedsiębiorstw. Mimo że rady zakładowe nie posiadają tak szerokich uprawnień, jak związki

¹³⁶ **Polityka migracyjna oraz przepływ siły roboczej** mają istotny wpływ na proces integracji Szwajcarii z UE. Rynek pracy w tym kraju charakteryzuje się wysokim poziomem otwartości na imigrantów, którzy stanowią znaczną część siły roboczej, szczególnie w kluczowych dla gospodarki sektorach. Imigranci, zwłaszcza ci z państw unijnych, odgrywają ważną rolę na rynku pracy, często pracując w regionach przygranicznych, co sprzyja integracji gospodarczej z UE (Dorn & Zweimüller, 2021). Szwajcarska polityka migracyjna, choć liberalna, stawia także pewne bariery dla pełnej integracji z rynkiem pracy UE ze względu na różnice w przepisach dotyczących pozwoleń na pracę; ogranicza też napływ nowych imigrantów spoza UE (Sandoz, 2020). Regulacje te mogą hamować swobodny przepływ pracowników, który jest jednym z filarów jednolitego rynku europejskiego. Z drugiej strony, wprowadzenie reform, które ułatwiają integrację i dostęp do rynku pracy dla imigrantów, jest postrzegane jako kluczowy element w negocjacjach dotyczących dalszej współpracy gospodarczej i politycznej z UE (Müller et al., 2022).

¹³⁷ https://rshiny.ilo.org/dataexplorer24/?lang=en&id=ILR_TUMT_NOC_RT_A [dostęp 20.12.2024].

zawodowe w niektórych innych krajach, sama ich obecność wskazuje na istnienie mechanizmów wspierających komunikację między pracodawcami a pracownikami.



Wykres 4.8 Stopa uzwiązkowienia oraz odsetek pracowników objętych układami zbiorowymi w Szwajcarii w latach 2000-2018. Opracowanie własne na podstawie danych ILO¹³⁸.

Warto w tym miejscu podkreślić **nietypową ewolucję zasięgu rokowań zbiorowych**, które stanowi kolejne, obok uzwiązkowienia, kluczowe kryterium oceny krajowych stosunków przemysłowych¹³⁹. Wykres 4.8 ukazuje, że wbrew globalnej tendencji do spadku powszechności układów zbiorowych, w Szwajcarii od początku XXI w. miał miejsce proces odwrotny, czyli wzrost z blisko 40% objętych nimi pracowników w 2000 r. do ok. 48% w latach 2016-2018 r. Zwiększenie odsetka pracowników objętych układami zbiorowymi w Szwajcarii w pierwszych dwóch dekadach XXI w. jest wynikiem wspomnianych wcześniej, skoordynowanych działań związków zawodowych, reakcji na zmiany ekonomiczne wywołane przez globalny kryzys finansowy oraz długofalowych strategii związanych z regulacją pracy i ochroną pracowników w różnorodnych sektorach gospodarki. Niektóre analizy (Mach & Oesch, 2003; Oesch & Rieger, 2006) pokazywały, że kampanie związków zawodowych na rzecz minimalnych wynagrodzeń odegrały znaczącą rolę w zwiększeniu zasięgu układów zbiorowych, szczególnie w sektorach nisko opłacanych, gdzie pracownicy uzyskali większą ochronę dzięki umowom zbiorowym. Zdaniem tych autorów ukształtowana w latach 90. XX w. specyfika szwajcarskiego modelu negocjacji zbiorowych stanowiła fundament dla przyszłego wzrostu tych umów. Późniejsze badania przeprowadzone przez Kea Tijdensa i

¹³⁸ https://rshiny.ilo.org/dataexplorer40/?lang=en&id=ILR_CBCT_NOC_RT_A [dostęp 19.09]

¹³⁹ Negocjacje te odbywają się głównie na poziomie sektorowym lub branżowym. Na ich rozwój miał także wpływ proces integracji Szwajcarii z UE - w 1994 r., organizacje biznesowe wynegocjowały zwiększenie dostępu do jednolitego rynku unijnego w zamian za wzmocnienie systemu porozumień trójstronnych w kraju. Przyczyniło się to do zwiększenia znaczenia rad zakładowych oraz ożywienia procesu rokowań zbiorowych (Armingeon, 2018).

Maartena van Klaverena (2007) wskazywały, że zróżnicowanie w zakresie układów zbiorowych wzrosło w zależności od wielkości firmy, co sugerowałoby, że większe przedsiębiorstwa stały się bardziej aktywne w negocjacjach zbiorowych. Z kolei Torsten Müller i współautorzy (2020) zauważają, że stopniowy wzrost zasięgu negocjacji zbiorowych może być interpretowany jako odpowiedź na rosnące nierówności płacowe i presję na poprawę warunków pracy.

Niemniej, pomimo wyżej opisanych procesów, czynnikiem wyróżniającym szwajcarski model dialogu społecznego jest bez wątpienia **znaczący wpływ przedsiębiorstw na kształtowanie krajobrazu rynku pracy**. Organizacje pracodawców mają bardzo silną pozycję, co oznacza, że stosunki pracy w Szwajcarii są w dużym stopniu determinowane przez sektor biznesowy.

Warto omówić jeszcze specyfikę szwajcarskiego państwa opiekuńczego. Przypadek Szwajcarii rozpatrywany w kontekście tradycyjnej typologii Gøsta Espinga-Andersena i jej późniejszych rozwinięć, nie wpisuje się jednoznacznie w żaden z klasycznych typów, takich jak liberalny, konserwatywny czy socjaldemokratyczny. System zabezpieczeń społecznych zawiera za to raczej elementy różnych modeli, co odzwierciedla unikalność jego struktury polityczno-gospodarczej. Esping-Andersen wyróżniał trzy modele państwa opiekuńczego na podstawie dekomodyfikacji, stratyfikacji i relacji między państwem a rynkiem (Esping-Andersen, 1990). Szwajcaria, ze swoim silnie zdecentralizowanym i federalistycznym podejściem, wykazuje przede wszystkim cechy konserwatywnego modelu opieki społecznej, z silnym naciskiem na ubezpieczenia społeczne i rozbudowaną sieć zabezpieczeń socjalnych opartych na zasadach ubezpieczeniowych, które promują ochronę tradycyjnej rodziny i społeczne *status quo*. Mimo że Konfederacja oferuje wysoki poziom dekomodyfikacji, czyli niezależności od rynku pracy dzięki rozbudowanemu systemowi ubezpieczeń społecznych, to jednak opiera się on głównie na obowiązkowych ubezpieczeniach, co jest charakterystyczne właśnie dla konserwatywnego reżimu. System ten sprzyja utrzymaniu hierarchii klasowej i nie promuje równości społecznej w takim stopniu, jak modele socjaldemokratyczne (Ferragina & Seeleib-Kaiser, 2011; Bonoli, 2024).

Dodatkowo, wysoki poziom stratyfikacji w Szwajcarii odzwierciedla wpływ liberalnych wartości, gdzie zakres świadczeń i dostęp do nich może być silnie zróżnicowany, zależnie od wcześniejszych zarobków i wpłat na ubezpieczenie. W ostatnich latach można zaobserwować również rosnące wpływy neoliberalne na system opieki społecznej w Szwajcarii, co znajduje odzwierciedlenie w trendach takich jak prywatyzacja pewnych usług społecznych czy zwiększenie roli prywatnych ubezpieczeń zdrowotnych i emerytalnych, co

zbliża Szwajcarię do liberalnego modelu opieki społecznej. Jednakże, oryginalność Szwajcarii polega również na silnej roli gmin i kantonów w dostarczaniu usług społecznych, co jest zgodne z jej federacyjnym i zdecentralizowanym systemem politycznym (Esping-Andersen, 1999; Ferragina & Seeleib-Kaiser, 2011). Od końca lat 90. XX wieku sytuacja na rynku pracy w Szwajcarii jest stabilna, zwłaszcza uwzględniając kluczowe wskaźniki ekonomiczne takie jak stopa zatrudnienia, bezrobocie, siła nabywczą zarobków oraz bezpieczeństwo pracy. Te wskaźniki plasują Szwajcarię wśród krajów z najlepszymi wynikami na świecie. Niemniej, wciąż pozostają problemy, zwłaszcza w obszarze równości płci. Różnica w wynagrodzeniach między kobietami a mężczyznami nadal jest istotna, mimo że stopniowo się zmniejsza (Armingeon et al., 2022).

Kierunek zmiany instytucjonalnej

Od lat 90. XX wieku szwajcarski kapitalizm ewoluował, zachowując swoją hybrydową strukturę, ale jednocześnie adaptując się do globalnych zmian gospodarczych, politycznych i społecznych. Kluczowe aspekty tej transformacji obejmują zarówno zmiany w strukturze ładu gospodarczego, jak i ewolucję tworzących go aktorów.

Szwajcaria, choć tradycyjnie zorientowana na model CME, zintensyfikowała elementy liberalne w swojej gospodarce, szczególnie w sektorach wysoko wyspecjalizowanych, takich jak przemysł farmaceutyczny czy technologie informacyjne. Równolegle rozwój rynku kapitałowego, wzrost znaczenia giełdy oraz dywersyfikacja inwestorów instytucjonalnych zbliżyły Konfederację do charakterystyk liberalnych modeli anglosaskich. Zmiana ta miała jednak charakter selektywny – dotyczyła głównie sektora prywatnego i obszarów związanych z ekspansją na rynki globalne, podczas gdy mechanizmy koordynacyjne wciąż odgrywają istotną rolę na poziomie krajowym.

Wpływ globalizacji, a zwłaszcza rosnące znaczenie międzynarodowych standardów regulacyjnych i wymogów przejrzystości, skłoniły szwajcarskie elity do przededefiniowania swoich strategii działania. Pojawiły się wyraźne przesunięcia w kierunku bardziej transparentnej polityki. Zmiana ta nie tylko wzmocniła mechanizmy demokratyczne, ale również otworzyła przestrzeń do większego udziału różnorodnych interesariuszy w procesach decyzyjnych. Od końca XX wieku zauważalne są zmiany w strukturze szwajcarskich elit biznesowych. Wzrósł udział menedżerów międzynarodowych, a rola tradycyjnych, technicznych kwalifikacji w zarządach została zastąpiona przez wykształcenie ekonomiczne i globalne doświadczenie. Zmiany te zwiększyły integrację Szwajcarii z gospodarką światową, ale jednocześnie wpłynęły na osłabienie tradycyjnych, zamkniętych sieci koordynacyjnych.

Pod wpływem presji globalizacyjnej Szwajcaria wprowadziła kompleksowe reformy systemu edukacji i kształcenia zawodowego. Zastosowanie strategii podnoszenia kwalifikacji oraz wzmacnianie współpracy między sektorem prywatnym a instytucjami edukacyjnymi przyczyniły się do dalszego rozwoju kompetencji niezbędnych w gospodarce opartej na wiedzy. W efekcie Szwajcaria utrzymuje wysoką pozycję w globalnych rankingach konkurencyjności i innowacyjności.

Po stronie wyzwań widoczne są rosnące tendencje populistyczne oraz presja na liberalizację rynków, które mogą osłabiać tradycyjne mechanizmy koordynacji i zagrażać zdolności systemu do utrzymania równowagi między efektywnością a spójnością społeczną.

Podsumowując, kapitalizm szwajcarski, choć stabilny, przechodzi stopniowe zmiany, które świadczą o jego zdolności adaptacyjnej i elastyczności w obliczu globalnych trendów. Ta ewolucja zachowuje hybrydowy charakter systemu, ale jednocześnie wyznacza kierunek dalszej liberalizacji, przy jednoczesnym poszanowaniu historycznie ugruntowanych mechanizmów koordynacji.

4.3.3 Polska – hybrydowość postkomunistycznego kapitalizmu

Kształtowanie się gospodarki kapitalistycznej w Polsce w toku transformacji ustrojowej było przedmiotem ożywionego zainteresowania badaczy od początku tego procesu¹⁴⁰ (zob. np. Wilkin, 1995; Balcerowicz & Błasczyk, 1997; Koźmiński, 1997; Kowalik, 2002; Wojtyna, 2005; Skodlarski & Pieczewski, 2011). Wspólnym mianownikiem dla większości z tych analiz wydaje się być konstatacja o hybrydowej naturze wyłaniającego się systemu gospodarczego.

Z punktu widzenia założeń VoC, hybrydowość owa wiąże się z **niskim poziomem komplementarności** pomiędzy instytucjonalnymi obszarami koordynacji, co z kolei czyni cały układ potencjalnie nieefektywnym¹⁴¹ i zagraża jego długoterminowym perspektywom rozwojowym (Hall & Soskice, 2001; Amable, 2003; Höpner, 2005). Empiryczny obraz istotnej niekomplementarności między poszczególnymi obszarami instytucji ukazuje szeroko zakrojona praca zbiorowa pod redakcją Ryszarda Rapackiego (2019a), która przeprowadzona została w duchu wcześniejszych badań Bruno Amable'a (2003). Autorzy inspirowali się

¹⁴⁰ Transformację systemową w Polsce zwykle datuje się na koniec lat 80. XX w., co wiąże się z reformami pierwszego demokratycznego rządu Tadeusza Mazowieckiego i wdrożeniem tzw. planu Balcerowicza 1 stycznia 1990 r. Niektórzy autorzy (np. Bałtowski & Miszewski, 2006) podkreślają znaczenie wcześniejszych reform, takich jak „ustawa Wilczka” z 1988 r., dla odbudowy gospodarki rynkowej, choć przeważa pogląd, że jej przywrócił ją wspomniany wcześniej pakiet reform (zob. Kaliński, 2015). Ciekawą perspektywą jest także pogląd, że akcesja Polski do UE symbolicznie zamknęła proces transformacji (Kołodko, 2022).

¹⁴¹ Można się jednak spotkać z argumentem, że negatywne konsekwencje płynące z wykształcenia się tej struktury były jak dotąd kompensowane lub amortyzowane przez inne czynniki, takie jak choćby stały napływ środków unijnych do gospodarki (Maszczyk, 2015), wysoka atrakcyjność inwestycyjna polskiej gospodarki (Sporek, 2017) czy pomagająca budować pro-eksportowy model wzrostu niezależność monetarna (Dunin-Wąsowicz, 2014).

głównie podejściem DoC¹⁴² i ukuli termin kapitalizmu patchworkowego (*patchwork capitalism*), aby zilustrować naturę wyłaniającego się modelu w Polsce i pozostałych krajach postkomunistycznej EŚW. Tak pojmowana hybrydowość postkomunistycznego kapitalizmu oznacza, że łączy on różne elementy znane z reżimów o dłuższych, nieprzerywanych i silniej zakorzenionych tradycjach wolnorynkowych¹⁴³. Co ciekawe, mowa tu nie tylko o ewidentnym czerpaniu z wzorców architektury instytucjonalnej krajów Europy Zachodniej, ale też (w sporej mierze) Europy Południowej i (w mniejszym stopniu) Europy Północnej (Gardawski, 2023).

Polski model wzrostu gospodarczego po 1989 r. także wykazuje cechy mieszane. Odznacza się on dużą otwartością na BIZ, szczególnie po akcesji do UE w 2004. W ramach tej strategii, szczególne znaczenie mają związki gospodarcze z Niemcami, pozwalające polskim przedsiębiorstwom na pełniejsze wejście do łańcuchów wartości produkcji przemysłowej, zwłaszcza w sektorze motoryzacyjnym i elektronice (Baccaro & Pontusson, 2016). Wg danych Observatory of Economic Complexity (2024) w 2022 r. do zachodniego sąsiada Polski trafiało niemal 27% całego polskiego eksportu, zaś pochodziło z niego 23,3% całości importowanych przez Polskę dóbr i usług¹⁴⁴. Integracja z krajami UE przyspieszyła transformację gospodarczą Polski, zwiększając wolumen wymiany zagranicznej i przyciągając zagraniczny kapitał, co poskutkowało dominacją modelu zorientowanego na eksport. Liberalizacja handlu i przyjęcie standardów unijnych umożliwiły firmom wejście na międzynarodowe rynki, ale jednocześnie uzależniły krajowy przemysł od zagranicznego popytu, szczególnie niemieckiego, co może z kolei stanowić ryzyko w przypadku osłabienia koniunktury u największego partnera handlowego. W analizie gospodarki polskiej pod kątem modeli wzrostu, istotna jest również rola konsumpcji krajowej i inwestycji publicznych. **Model oparty na eksporcie jest uzupełniany elementami reżimu pro-konsumpcyjnego**¹⁴⁵, który kładzie nacisk na stymulowanie popytu wewnętrznego (Hein et al., 2021; Akcay & Jungmann, 2023; Vukov, 2023).

Jak wykazuje Rapacki (2018) w dyskusji naukowej o modelach kapitalizmu państw transformacji dominują dwa podejścia. Pierwsze stanowisko zakłada, że postkomunistyczne

¹⁴² Wcześniej polski kapitalizm za pomocą optyki DoC analizowała także Ewa Romanowska (2016), która również zwracała uwagę na jego hybrydowy charakter.

¹⁴³ W literaturze obecne są także próby zdiagnozowania jakości instytucji proto-kapitalistycznych tworzonych w okresie Polski międzywojennej (Bębnowski & Matera, 2018).

¹⁴⁴ <https://oec.world/en/profile/country/pol?yearlyTradeFlowSelector=flow0> [dostęp 4.12.2024]

¹⁴⁵ Niektóre analizy sugerują, że polski reżim wzrostu uległ zmianie w toku transformacji ustrojowej i europeizacji gospodarki. Eckhard Hein i współautorzy (2021: 1210-1211) w swojej typologii uwzględniającej przedkryzysowe lata 2000-2008 umieścili Polskę w gronie krajów realizujących model rozwoju opartego na wewnętrznym popycie. Zaś dla lat 2009-2016 określono go mianem słabo (lub umiarkowanie) zorientowanego na eksport (*weakly export-led*).

gospodarki należy rozpatrywać w ramach kryteriów analitycznych stosowanych dotąd w kontekście krajów rozwiniętych świata zachodniego, o ugruntowanych instytucjach kapitalistycznych i demokratycznych. Owa strategia badawcza ma za zadanie umieścić te nowopowstałe systemy na porównawczym tle lepiej zbadanych odmian gospodarki rynkowej. Drugie podejście oparte jest na dostosowaniu ram pojęciowych do specyfiki realiów społeczno-gospodarczych obszaru dawnych demoludów. Autorzy reprezentujący ten nurt wskazują na istotne różnice leżące u podstaw architektury instytucjonalnej gospodarek tego regionu. W niniejszym podrozdziale zastosowano podejście, która nie wpisuje się jednoznacznie w jedno lub drugie podejście, choć zastosowanej metodyce bliżej jest do pierwszego z nich. Wybór ten uzasadniony jest faktem występowania istotnej konwergencji makroekonomicznej (Lissowska et al., 2019) i instytucjonalnej (Piątek, 2016) w dłuższym okresie. Proces ten jest efektem postępujących reform rynkowych oraz europeizacji gospodarek EŚW, przy czym niektóre badania wskazują, że Polska jest jednym z liderów tego procesu (zob. np. Piątkowski, 2018).

Uznano zatem takie podejście za komplementarne wobec tych ujęć, w których matryca VoC poddawana była dostosowaniu do specyficznych warunków społecznych, kulturalnych i gospodarczych panujących w tej części Europy. Nie zignorowano jednak ważnych cech kapitalizmu postkomunistycznego, które dostrzeżone zostały na gruncie badań z ostatnich dwóch dekad (zwłaszcza tych odnoszących się np. do pojęcia zależności gospodarczej, zob. Nölke & Vliegenthaart, 2009; Myant & Drahokoupil, 2012).

Ład korporacyjny i rynki kapitałowe

W literaturze przedmiotu powszechny jest konsensus, że w wymiarze rynków kapitałowych, inaczej niż w pozostałych obszarach instytucji, Polska bliższa jest gospodarkom koordynowanym. Wyraża się to m. in. w mało istotnej roli giełdy w finansowaniu przedsiębiorstw oraz wysokiej koncentracji własności. Niemniej, polski model posiada jednak w tej materii także zupełnie unikalne cechy, które omówiono poniżej.

Proces powstania i rozwoju kapitalistycznego ładu korporacyjnego jest jednym z kluczowych elementów przemian gospodarczych związanych z polską transformacją ustrojową. W 1991 r. odnowiono działalność Giełdy Papierów Wartościowych (GPW) w Warszawie, podlegającą pod kontrolę Komisji Nadzoru Finansowego¹⁴⁶. Opinia dobrze uregulowanego rynku przyciągnęła zainteresowanie menedżerów zagranicznych funduszy. Po

¹⁴⁶ Organ ten został powołany na mocy ustawy z dnia 21 lipca 2006 o nadzorze nad rynkiem finansowym. Przejął on zadania zniesionej Komisji Papierów Wartościowych i Giełd, Komisji Nadzoru Ubezpieczeń i Funduszy Emerytalnych oraz Komisji Nadzoru Bankowego (Wiktorzak, 2014).

prywatyzacji w 1997 r., zagraniczni inwestorzy stanowili już znaczący segment rynku¹⁴⁷, mimo jego licznych słabości¹⁴⁸. Proces prywatyzacji, mający na celu zwiększenie efektywności ekonomicznej, odseparowanie gospodarki od wpływów państwa oraz umożliwienie rozwoju sektora prywatnego, był realizowany poprzez dwie główne ścieżki: kapitałową i likwidacyjną. Były one dostosowane do wielkości i kondycji finansowej przedsiębiorstw oraz zainteresowania inwestorów. Zróżnicowanie metod prywatyzacji prowadziło do różnorodności form przekształceń własnościowych, w tym do sprzedaży bezpośredniej oraz do tworzenia Narodowych Funduszy Inwestycyjnych (NFI).

Program powszechnej prywatyzacji, uruchomiony w 1994 r., przekształcał średnie przedsiębiorstwa państwowe w fundusze inwestycyjne. Notowanie NFI na warszawskiej giełdzie w 1997 r. znacznie zwiększyło jej kapitalizację¹⁴⁹, istotnie wpływając na dynamikę polskiego rynku kapitałowego. Wartość tego wskaźnika wzrosła w krótkim czasie ponad dwukrotnie: z 5,2% PKB w 1996 r. do 11,7% PKB w 1998 r. Istotne znaczenie miały zmiany w strategiach zarządzania, szczególnie w firmach przejętych przez inwestorów zagranicznych. Aby wspierać spółki w zakresie zarządzania i technologii, tworzone grupy menedżerskie, zarządzające funduszami. Były one wybierane w drodze przetargów, składały się z konsorcjów banków krajowych i zagranicznych oraz doradców, zobowiązanych kontraktami menedżerskimi do raportowania do rad nadzorczych. Umowy te zapewniały menedżerom motywację finansową do długoterminowego zwiększania wartości funduszy, poprzez aktywne zarządzanie spółkami lub restrukturyzację ich portfeli. Spółki te cierpiały jednak na niedoinwestowanie, nadmierne zatrudnienie i brak odpowiedniej struktury organizacyjnej (Jerzemowska et al., 2015).

Kolejna faza prywatyzacji w 1998 r. zwiększyła zainteresowanie rynkiem kapitałowym, a nowe ustawy wzmocniły polski system nadzoru korporacyjnego. Specyfika polskiej prywatyzacji wynikała z zastosowanego trybu, w jakim przeprowadzono ten proces¹⁵⁰. Do 2005

¹⁴⁷ Ważnym krokiem w rozwoju tego rynku była inauguracja, w 2007 r., giełdy *NewConnect*, platformy wspierającej młode przedsiębiorstwa o istotnym potencje rozwoju. W 2010 r. przekształcono GPW w spółkę publiczną, co analitycy oceniają pozytywnie z perspektywy roli jaką parkiet ten pełni w regionie EŚW (Gołda et al., 2019).

¹⁴⁸ Mowa tu o problemach typowych dla rynków wschodzących, takich jak niska płynność, ograniczona liczba emitentów, wysoka zmienność, brak przejrzystości itp.

¹⁴⁹ <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators/Series/CM.MKT.LCAP.GD.ZS> [dostęp 4.12.2024]

¹⁵⁰ Charakterystyczną cechą wczesnej fazy prywatyzacji była preferencja dla pracowników przedsiębiorstw i dystrybucja akcji pomiędzy nich. W 1996 r. wprowadzono zmiany, ograniczając stosowanie prywatyzacji bezpośredniej i rolę pracowników oraz zarządu w procesie transformacji własnościowej. Inwestorzy zewnętrzni zyskali możliwość inicjowania prywatyzacji bez zgody pracowników. Warto jednak zwrócić uwagę na jeszcze jeden aspekt przyjętego w Polsce modelu prywatyzacji. Jej relatywnie wolne tempo w połączeniu z wciąż silną (w pierwszych latach transformacji) rolą związków zawodowych **uniemożliwiła skupienie zasobów w rękach wąskiej grupy oligarchów**, tak jak miało to miejsce w większości państw regionu EŚW (Bałtowski & Sękowski, 2020).

r. prywatyzacja objęła 67% spółek Skarbu Państwa, przy czym spółki kontrolowane przez państwo generowały około 25% PKB. W latach 1990-2012 skomercjalizowano 1753 przedsiębiorstwa państwowe, z czego 38,5% zostało sprywatyzowanych metodą bezpośrednią, a 32,3% zlikwidowano z powodu złej kondycji finansowej. Na koniec 2012 r. pozostało 196 spółek, w których jedynym akcjonariuszem był Skarb Państwa, 23 przedsiębiorstwa państwowe, 50 spółek z większościowym udziałem państwa i 467 spółek z mniejszościowym udziałem Skarbu Państwa (Jerzemowska et al., 2015: 271-278).

Struktura własności i kontroli polskich spółek jest typowa dla **kontynentalnego modelu nadzoru korporacyjnego**¹⁵¹. Pierwsze oferty publiczne często prowadziły do rozproszenia własności akcji. Kolejne etapy prywatyzacji skupiały się już jednak na pakietach akcji dla inwestorów strategicznych, co prowadziło do większej koncentracji własności. Analizy wykazują, że **polskie spółki mają tendencję do utrzymywania skoncentrowanej struktury własnościowej**, co wymaga silnych mechanizmów ochrony akcjonariuszy mniejszościowych i zapobiegania oportunistom ze strony zarządu. Rola niezależnych dyrektorów w radzie nadzorczej nabiera zatem szczególnego znaczenia dla zapewnienia obiektywności i równowagi między różnymi grupami akcjonariuszy. W 2000 r. mediana największych udziałów osiągnęła 45,8% praw głosu, co pokazuje tendencję wzrostową w porównaniu z 18% na początku lat 90. W latach 2004–2008 struktura własności nie uległa zmianie – największy akcjonariusz posiadał średnio 41% akcji, a trzech największych akcjonariuszy łącznie 59%. Badania z końca 2012 r. na 256 spółkach z Indeksu WIG pokazały, że przeciętny udział największego akcjonariusza wynosił 42%, a trzech największych akcjonariuszy posiadało średnio 54% udziałów. Stwierdzono również, że 59% analizowanych spółek miało akcjonariusza większościowego, a tylko 17% nie miało dominującego akcjonariusza posiadającym co najmniej jedną piątą udziałów (Jerzemowska et al., 2015: 279).

Perspektywa członkostwa Polski w UE wymusiła harmonizację polskiego ustawodawstwa z prawem unijnym, co znacząco wpłynęło na tempo i kierunek ewolucji nadwiślańskiego reżimu *corporate governance*. Proces budowy rynku kapitałowego, w dużym stopniu **opartego na modelu francuskim**, zaowocował uchwaleniem trzech istotnych ustaw

¹⁵¹ Różnice w podejściach do nadzoru korporacyjnego między modelem anglo-amerykańskim a kontynentalno-japońskim sprawiły, że ten drugi uważany był za bardziej odpowiedni dla Polski (podobnie jak w przypadku innych krajów postkomunistycznych). Anglo-amerykańska koncepcja tworzenia wartości dla akcjonariuszy (*shareholder value*) była atrakcyjna podczas masowej prywatyzacji. Promowano ją pod wpływem silnej presji neoliberalnych teorii nawołujących do umacniania mechanizmów rynkowych. Polska legislacja umożliwiała rozwój pewnych elementów tego modelu, w tym solidnych i przejrzystych regulacji rynku kapitałowego. Jednakże w większym stopniu oparto polski model o partycypacyjny wzorzec kontynentalny, który wydawał się właściwszy zwłaszcza zwolennikom zarządzania spółkami przez pracowników (Jarosz & Kozarzewski, 2002).

dotyczących oferty publicznej, nadzoru nad rynkiem kapitałowym, obrotu instrumentami finansowymi. Nowopowstały nadzór nad rynkiem finansowym objął precyzyjne regulacje rynku kapitałowego, ustawę o rachunkowości i kodeks spółek handlowych (KSH) (Jerzemowska et al., 2015: 281, 296).

Polski system nadzoru korporacyjnego jest uznawany za jeden z najefektywniejszych w EŚW, choć wymagający dalszych usprawnień. Krajowe zasady są uznawane za solidne, szczególnie w zakresie ujawniania informacji i ich przejrzystości, co chroni przed naruszeniami prawa. Istnieją wewnętrzne i zewnętrzne mechanizmy nadzorcze, które minimalizują ryzyko nadużyć i selekcji. Głównym celem reform było stworzenie efektywnych mechanizmów nadzorczych, a także wspieranie wzrostu wydajności sektora produkcyjnego, jak również przyciąganie nowych inwestorów długoterminowych. W praktyce, polskie mechanizmy zewnętrzne nadzoru korporacyjnego, podobnie jak w wielu innych krajach, nie zagwarantowały wystarczająco efektywnych zachowań spółek, co czyniło mechanizmy wewnętrzne niezmiernie ważnymi. Polskie spółki funkcjonują w ramach **dwupoziomowej struktury zarządczej**, składającej się z zarządu i rady nadzorczej, co stanowi fundamentalną różnicę między głównymi systemami nadzoru korporacyjnego¹⁵². KSH precyzuje obowiązki i uprawnienia organów spółki, podkreślając obowiązek lojalności zarówno zarządzających, jak i nadzorujących wobec spółki. Polski reżim charakteryzuje się **silną pozycją zarządu**, który posiada szerokie uprawnienia w kierowaniu bieżącą działalnością spółki. Rady nadzorcze w Polsce, wymagane w spółkach akcyjnych i spółkach z ograniczoną odpowiedzialnością, składają się z co najmniej trzech (lub pięciu w spółkach publicznych) członków wybieranych przez walne zgromadzenie. Ich skład zazwyczaj przekracza minimalne wymagania ustawowe (Jerzemowska et al., 2015: 285)

Regulacje zarówno twarde (ustawowe), jak i miękkie (Kodeks Dobrych Praktyk) nakładają na rady nadzorcze obowiązki dotyczące kwalifikacji, doświadczenia i poświęcania czasu na wykonywanie swoich obowiązków, z naciskiem na niezależność decyzji i odpowiednią wiedzę. Opiera się on na zasadzie *comply or explain* i podlega aktualizacji co kilka lat (najnowsza wersja dokumentu to Dobre Praktyki Spółek Notowanych na GPW

¹⁵² Warto jednak pamiętać, że – jak wskazuje dorobek ekonomii instytucjonalnej – kraje postkomunistyczne cechują się relatywnie wyższą luką między instytucjami formalnymi i nieformalnymi (Metelska-Szaniawska & Lewkowicz, 2021). **To, jak instytucje *de iure* mają się do instytucji *de facto*, w dużej mierze może zależeć np. od jakości krajowych instytucji politycznych.** Zapisy, które pierwotnie miały na celu zwiększenie skali nadzoru wewnętrznego nad spółkami (dualistyczny model zarządzania) mogły więc sprzyjać umieszczaniu w radach nadzorczych osób zaprzyjaźnionych z rządem w zamian za różnego rodzaju wsparcie (co odpowiada pojęciu korupcji politycznej, zob. Makowski, 2020). Proceder ten ma także oczywisty związek z dużym udziałem przedsiębiorstw publicznych w gospodarce (Szarzec, 2016; Kozarzewski & Bałtowski, 2019), ale również z praktyką kształtowaną przez porządek polityczno-instytucjonalny (Kornai, 1992).

2021¹⁵³). Polski model - mimo czerpania z obu głównych wzorców nadzoru - wykształcił też własne, unikalne cechy, dostosowane do specyfiki transformacji gospodarczej i społeczno-politycznych uwarunkowań kraju. Rada nadzorcza pełni kluczową rolę, monitorując działalność spółki we wszystkich obszarach jej funkcjonowania. Działa kolegiałnie i ma szczególne obowiązki, takie jak ocena sprawozdań finansowych i wniosków zarządu dotyczących podziału zysku (lub pokrycia straty) oraz przedstawia corocznie sprawozdania z tej oceny walnemu zgromadzeniu (Jerzemowska et al., 2015: 286-293).

Dane statystyczne (zob. tabela 4.3) potwierdzają tezę o większej roli bankowości niż giełdy w finansowaniu krajowych przedsiębiorstw prywatnych w Polsce. W przedkryzysowych latach 2001-2006 średni wskaźnik kapitalizacji notowanych na giełdzie przedsiębiorstw krajowych w Polsce znajdował się znacznie poniżej unijnej średniej i nie zdołał istotnie zmniejszyć tego dystansu w późniejszym, pokryzysowym okresie (2015-2020). Widoczna jest natomiast znaczna konwergencja wolumenu kredytu bankowego dla krajowych firm (w proporcji do PKB) odzwierciedlona w zmniejszeniu dystansu do unijnej średniej o ponad 30 p.p. Podobne trendy zaobserwować można w innych krajach V4, warto jednak zauważyć, że w drugim z uwzględnionych okresów polski rynek akcji był wyraźnie lepiej rozwinięty, niż ma to miejsce przeciętnie w pozostałych krajach V4 (11,4% PKB). Zestawiając Polskę z krajami stanowiącymi stylizowane przykłady różnych modeli kapitalizmu (CME, LME i MME) można wyciągnąć wniosek, że kraje kapitalizmu zależnego w mniejszym stopniu bazują na rynku finansowym co obrazuje porównanie wartości sumy kredytu bankowego i kapitalizacji giełdy w relacji do PKB. Pod tym względem Polska znajduje się znacznie poniżej średniej dla UE, a nawet poniżej wyniku krajów MME uznawanych często w literaturze za peryferyjne z punktu widzenia europejskiej integracji gospodarczej i jednolitego rynku (zob. Simonazzi et al., 2013).

¹⁵³ <https://www.gpw.pl/dobre-praktyki2021> [dostęp 5.12.2024]

Kraj (model kapitalizmu)	Kredyt bankowy (% PKB)		Kapitalizacja giełdy (% PKB)		Razem (% PKB)	
	2001-2006	2015-2020	2001-2006	2015-2020	2001-2006	2015-2020
Węgry (DME)	38,8	34,0	26,2	18,3	65,0	52,3
Czechy (DME)	28,7	51,0	19,4	10,7	48,1	61,7
Słowacja (DME)	33,7	60,0	3,9	5,3	37,7	65,3
Irlandia (LME)	101,2	42,6	58,3	39,0	159,5	81,6
Polska (DME)	22,4	52,3	24,4	29,8	46,8	82,2
Austria (CME)	90,1	85,8	29,4	29,6	119,5	115,4
Grecja (MME)	61,7	96,0	57,0	22,9	118,8	118,9
Niemcy (CME)	108,0	78,9	45,1	53,1	153,1	132,0
Portugalia (MME)	122,2	104,6	37,7	29,4	159,9	134,0
UE	90,4	89,3	58,1	61,5	148,5	150,8
Wlk. Brytania (LME)	134,2	134,7	121,4	116,5	255,6	251,2

Tabela 4.3 Źródła finansowania przedsiębiorstw prywatnych (% PKB). Opracowanie własne na podstawie danych Banku Światowego¹⁵⁴.

W kontekście finansowania działalności biznesowej w regionie EŚW nie da się jednak pominąć roli, jaką w obszarze pozyskiwania kapitału w krajach postkomunistycznych odgrywają BIZ. Zauważalnie więcej uwagi zaczęto poświęcać temu tematowi od czasu ukazania się pierwszej pracy o kapitalizmie zależnym (Nölke & Vliegenthaart, 2009). Ta trzecia odmiana gospodarki rynkowej miała być rozszerzeniem dotąd dychotomicznego schematu VoC (zob. sekcja 2.4).

Ma to kluczowe znaczenie zwłaszcza w kontekście ładu korporacyjnego. Autorzy ci twierdzili, że w krajach DME obowiązuje unikalny mechanizm koordynacji. Polska, wraz z innymi gospodarkami V4, jest wedle tego ujęcia zależna od korporacji transnarodowych i ich wewnętrznych hierarchii. Po podłączeniu wyszehradzkich gospodarek do światowych rynków w latach 90. XX w. doszło ich zdaniem do dyfuzji wzorców zarządczych firm zagranicznych. Przełożyć miało się to na dominującą w polskiej gospodarce metodę pozyskiwania kapitału, jaką są BIZ a także na specyficzny model rynku kapitałowego opartego na sektorze bankowym, w którym występuje istotny udział kapitału zagranicznego. Dyskurs akademicki wokół koncepcji DME zdecydowanie podkreśla komplementarność relatywnie niskich kosztów jednostkowych dobrze wykształconej siły roboczej i reżimu korporacyjnego kontrolowanego z zagranicznych centrali (Götz et al., 2023). Warto w tym miejscu dostrzec istotny wysiłek kolejnych polskich rządów po 1989 r. prowadzących politykę przyciągania BIZ m. in. poprzez tworzenie specjalnych stref ekonomicznych¹⁵⁵.

¹⁵⁴ <https://databank.worldbank.org/source/global-financial-development> [dostęp 19.09.2024]

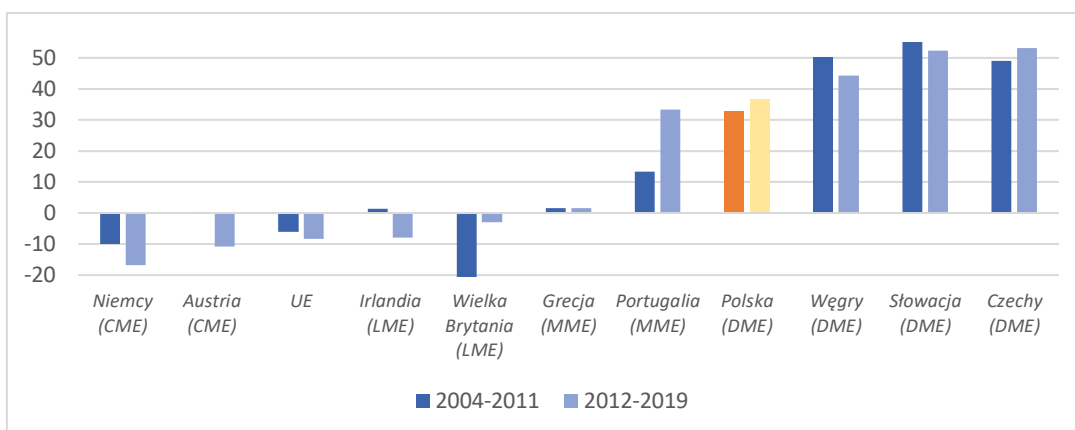
¹⁵⁵ Janusz Świerkocki i Tomasz Dorożyński (2022) dokonali syntezy badań poświęconych ocenie skutków polityki strefowej na różne aspekty rozwoju gospodarczego. Wykazali, że istnieje szeroki konsensus odnośnie do korzystnego wpływu stref na wzrost zatrudnienia (przy jednocześnie marginalnej roli w kształtowaniu poziomu wynagrodzeń). Jednakże, ocena skuteczności stref w redukcji bezrobocia pozostaje bardziej złożona. W kontekście

W świetle powyższych rozważań warto pochylić się więc nad danymi ilościowymi dotyczącymi skali BIZ (definiowanych przez OECD jako wartość kapitału zagranicznego inwestorów w kraju oraz wartość obcego kredytu netto dla krajowych przedsiębiorstw) do poszczególnych krajów UE, reprezentujących różne reżimy instytucjonalno-gospodarcze. Dopełniają one obraz specyficznego modelu pozyskiwania kapitału przez polskie przedsiębiorstwa. O ile sama wartość BIZ w relacji do PKB jest niższa od unijnej średniej¹⁵⁶, to ponad tę przeciętną zdecydowanie wybijają się polski poziom BIZ w ujęciu netto (wyrażający wartość napływających BIZ pomniejszoną o wartość BIZ wypływających z kraju). Podobnie sytuacja kształtuje się w pozostałych krajach V4. Pokazuje to wykres 4.9 – średnia unijna tak ujętego wskaźnika zarówno w latach 2004-2011 jak i 2012-2019 przybierała wartości ujemne. W Polsce wyniósł on w pierwszym z tych okresów niemal 33% PKB zaś w drugim dodatkowo wzrost do ponad 36% PKB.. Tego typu dane zasobowe znajdują odbicie w danych strumieniowych. Wg danych Banku Światowego (2024), w latach 1993-2019 różnica między rocznym napływem a odpływem BIZ wynosiła w Polsce przeciętnie 2,5% PKB wobec -0,7 PKB w UE. Przywołane liczby pokazują wysoką skalę uzależnienia polskiej gospodarki od pozyskiwania kapitału z zagranicy

Oprócz zależności od napływu prywatnego kapitału zagranicznego warto zauważyć równoczesne uzależnienie dynamiki rozwoju gospodarczego od inwestycji publicznych opartych na funduszach europejskich. Do pewnego stopnia złożenie tych dwóch rodzajów zależności stało za bezprecedensowym wzrostem polskiej gospodarki w ciągu ostatnich dwóch dekad (Gorzelać, 2014; Orłowski, 2021). Możliwość przyciągania i efektywnej absorpcji zewnętrznych środków uznać można więc za istotny element instytucjonalnej przewagi komparatywnej postkomunistycznego kapitalizmu zależnego.

aktywizacji przedsiębiorczości osiągnięte efekty były umiarkowane, a opinie na ich temat bardziej podzielone. Wzrost inwestycji firm był znacząco słabszy od wpływu na generowanie nowych miejsc pracy. Jednocześnie, **wsparcie publiczne dla stref okazało się opłacalne dla budżetu państwa**, ponieważ środki przyznane przez władze centralne i lokalne, mimo ulg podatkowych i opłat, pozostawały mniejsze niż wpływy z podatków, opłat i składek od inwestorów i ich pracowników. Niemniej, inwestycje w strefach negatywnie wpłynęły na środowisko naturalne, a działalność eksportowa przedsiębiorstw w tych obszarach nie odniosła sukcesu w ramach polityki strefowej.

¹⁵⁶ Według danych OECD, w latach 2012-2019 skumulowana wartość BIZ w Polsce wynosiła 41,3% PKB wobec średniej w UE na poziomie 54,3%. Należy jednak pamiętać, że średnia ta zawyżona jest przez kraje takie jak Irlandia, która - zwłaszcza po globalnym kryzysie finansowym - szeroko otworzyła swój rynek dla inwestycji zagranicznych, głównie z USA (Regan & Brazys, 2021).



Wykres 4.9 Skumulowany poziom BIZ netto (% PKB) w latach 2004-2011 i 2012-2019 w krajach UE reprezentujących różne modele kapitalizmu. Opracowanie własne na podstawie danych OECD¹⁵⁷.

Edukacja, kształcenie zawodowe i system tworzenia wiedzy

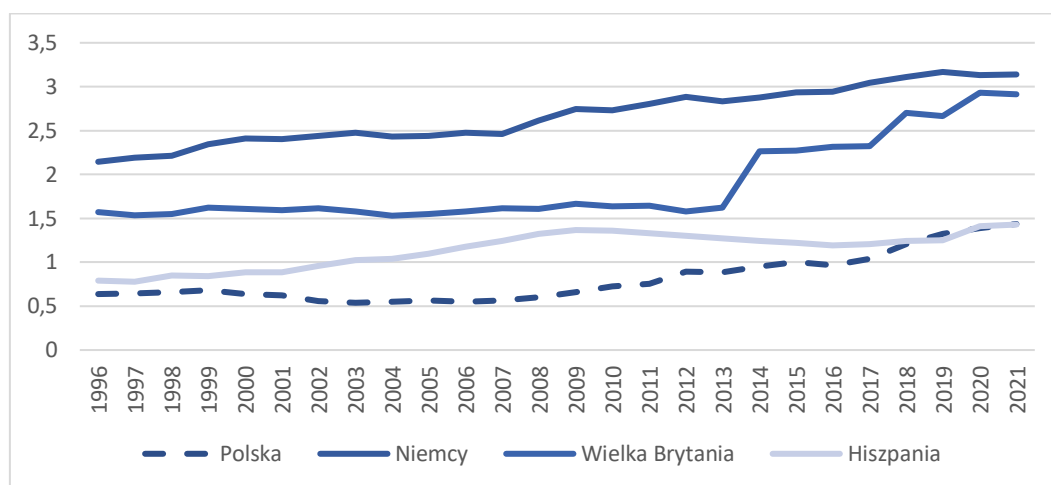
Postępy polskiej gospodarki w kwestii zmniejszania dysproporcji rozwojowych względem Zachodu można dobrze uchwycić za pomocą precyzyjnych wskaźników takich jak mediana ekwiwalentnego rocznego dochodu rozporządzalnego wyrażonego w standardzie siły nabywczej. Według Eurostatu¹⁵⁸ Polska osiągała tej w kategorii w 2021 r. niemal 60% wartości wskaźnika dla Niemiec. Dla porównania dekadę wcześniej było to tylko nieco ponad 45%. Jednak kluczowym warunkiem dla utrzymania odpowiedniego tempa konwergencji dochodowej i poprawy pozycji konkurencyjnej kraju są jego zdolności innowacyjne (Todaro & Smith, 2020).

Należy w tym miejscu przypomnieć, że instytucjonalna przewaga porównawcza modelu DME nie oznacza kreowania innowacji ani w sensie radykalnym, ani w sensie przyrostowym (Nölke, 2009). Kraje postkomunistycznego kapitalizmu zależnego nie wprowadzają innowacji na odpowiednią skalę, ze względu na profil gospodarczy oparty o montaż półstandaryzowanych wyrobów przemysłowych dla zagranicznych producentów, *offshoring*, świadczenie usług typu *Business Process Outsourcing* itp. (Soyyigit & Michalski, 2022). Od początku transformacji, kolejne rządy nastawione były na przyciąganie kapitału - którego historycznie polska gospodarka cierpiała niedobór - z zewnątrz (Popadynets et al., 2023). Towarzyszyło temu także oczekiwanie na transfer technologiczny (Markiewicz, 2020; Zoltán & Gábor, 2022). Dodatkowo, od momentu akcesji do UE, *gros* napływających środków kapitałowych przeznaczany był na inwestycje infrastrukturalne i cywilizacyjne, co było zgodne z ówczesnym

¹⁵⁷ <https://www.oecd.org/en/data/indicators/fdi-stocks.html> [dostęp 19.09.2024]

¹⁵⁸ <https://ec.europa.eu/eurostat/web/income-and-living-conditions/database/> [dostęp 4.12.2024]

doradztwem organizacji międzynarodowych, ale w pewnym stopniu odbywało się kosztem inwestowania w kapitał ludzki i innowacyjność gospodarki (Biedka, 2021).



Wykres 4.10 Wydatki na B+R (% PKB) w Polsce na tle innych modeli kapitalizmu w latach 1996-2021.

Opracowanie własne na podstawie danych Banku Światowego¹⁵⁹.

Peryferyjną pozycję Polski pod względem innowacyjności można rozpatrywać z wielu różnych perspektyw. Składają się na nie głównie: nieistotna rola B+R w sektorze prywatnego biznesu (wydatki polskich przedsiębiorstw na działalność badawczo-rozwojową znajdowały się od początku XXI w. znacznie poniżej średniej dla OECD; warto jednak odnotować wzrost wartości tego wskaźnika z 0,18% PKB w 2005 r. do 0,83% PKB w 2019 r.¹⁶⁰), a także niewielka liczba zgłoszeń patentowych i stagnacja produktywności (Magone, 2020: 106). Znajduje to odzwierciedlenie w odległej pozycji polskiej gospodarki w najważniejszych rankingach śledzących te zagadnienia, takich jak *Global Competitiveness Report* czy *European Innovation Scoreboard*. Badacze reprezentujący Światowe Forum Ekonomiczne zwracają za to uwagę na relatywnie wysoki udział zawodów zagrożonych automatyzacją w strukturze zatrudnienia oraz na „niewystarczający postęp w podnoszeniu kompetencji cyfrowych ludności” (Schwab & Zahidi, 2020). Z drugiej strony zauważają kontynuację wieloletniego trendu, w którym luka infrastrukturalna w Polsce w stosunku do krajów najbogatszych stale się zmniejsza oraz poprawia się dostosowanie biznesu do zastosowania nowoczesnych technologii.

Wprawdzie zaobserwować można pewien stopniowy wzrost nakładów na B+R w relacji do PKB (zob. wykres 4.10), ale nadal jest to wynik pozostający znacznie poniżej średniej dla krajów UE (która również stale rośnie). Badania oceniające zaś skuteczność polskich działań

¹⁵⁹

https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=2&series=GB.XPD.RSDV.GD.ZS&country=&_gl=1*15lel15*_gcl_au*MTc3NjcyODgIOS4xNzIyNTA2Nzcx [dostęp 19.09.2024]

¹⁶⁰ <https://goingdigital.oecd.org/en/indicator/31> [dostęp 27.11.2024]

proinnowacyjnych wskazują na ich nieefektywność. Oznacza to, że efekt uzyskany z podjętych inwestycji jest niższy od przewidywanego, co z kolei implikuje niską jakość narodowego systemu innowacji. Wśród przyczyn takiego stanu rzeczy wymienia się brak konsekwentnych i dobrze zdefiniowanych zakresów specjalizacji projektów B+R (Nasierowski, 2019).

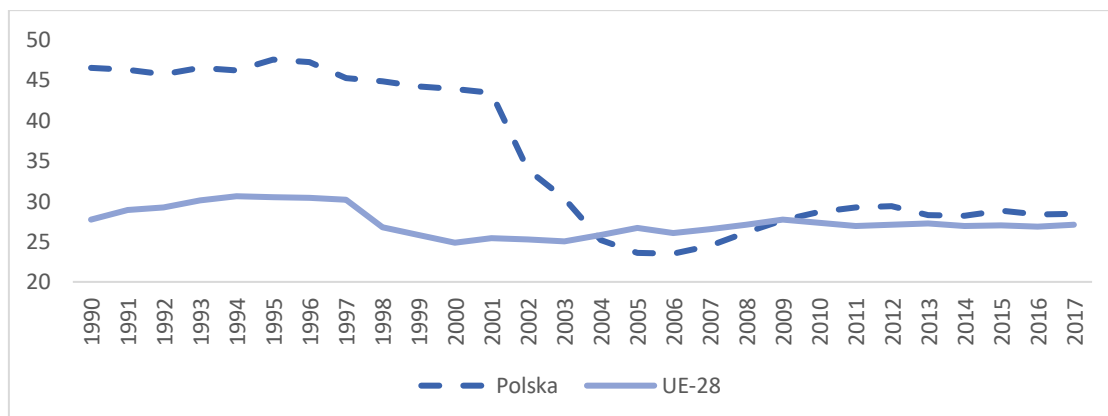
Źródłem niskiej wynalazczości polskich przedsiębiorstw należy szukać także w systemie edukacji. Jest on nastawiony na umiejętności ogólne przy relatywnie słabo rozwiniętym szkoleniu zawodowym. Jego erozję przyspieszyły zmiany gospodarcze i przekształcenia własnościowe lat 90., osłabiające współpracę między przedsiębiorstwami a szkołami. Spadek popytu na absolwentów szkół zawodowych i wzrost znaczenia kształcenia wyższego zmieniły także percepcję wartości edukacji zawodowej. W latach 1990–1999 nastąpił spadek zainteresowania kształceniem technicznym, a liberalizacja szkolnictwa wyższego otworzyła nowe możliwości dla absolwentów szkół podstawowych (Chłoń-Domińczak et al., 2011). Reforma edukacyjna z 1998 r., (wdrażana przez rząd centro-prawicowy rząd koalicyjny AWS-UW), miała na celu m.in. zwiększenie dostępu do edukacji wyższej oraz przekształcenie systemu finansowania i organizacji szkolnictwa ponadgimnazjalnego i policealnego. Wprowadzone zmiany, w tym egzaminy zewnętrzne w szkolnictwie zawodowym od 2004 r., miały poprawić jakość kształcenia. Jednak utworzenie liceów profilowanych okazało się nieudanym eksperymentem, co doprowadziło do ich stopniowego wygaszania. Kolejna reforma z 2012 r. miała na celu dostosowanie szkolnictwa zawodowego do potrzeb rynku pracy i poprawę jakości kształcenia. Wprowadzono nową podstawę programową i klasyfikację zawodów, co miało ułatwić zdobywanie kwalifikacji zawodowych zgodnych z europejskimi standardami (Sitek & Stasiowski, 2022).

Zmiany te miały również zwiększyć elastyczność systemu edukacji i lepiej integrować kształcenie młodzieży i dorosłych. Następną reformą (z 2017 r.) zlikwidowała gimnazja i przywróciła 8-letnie szkoły podstawowe, co miało skrócić okres kształcenia ogólnego. Zmiany w kształceniu zawodowym, w tym wprowadzenie branżowych szkół I i II stopnia, miały na celu lepsze przygotowanie uczniów do pracy zawodowej i umożliwienie kontynuacji nauki w celu zdobycia tytułu technika. Dążenie do lepszego dostosowania kształcenia do potrzeb rynku pracy oraz poprawa jakości i atrakcyjności edukacji zawodowej były kluczowymi celami ostatnich reform. W próbach reformowania systemu kształcenia zawodowego dominowała motywacja do lepszego dostosowania programów edukacyjnych do potrzeb pracodawców. Odbывало się to poprzez angażowanie pracodawców w tworzenie programów nauczania, określanie celów uczenia się, ułatwianie współpracy między szkołami a pracodawcami oraz

dostarczanie informacji o potrzebach rynku pracy i losach zawodowych absolwentów (Osiecka-Chojnacka, 2007; Sitek & Stasiowski, 2022).

Polska, w porównaniu z krajami o rozwiniętych systemach kształcenia zawodowego, boryka się z problematyczną strukturą gospodarki, w której kluczową rolę odgrywają małe i średnie przedsiębiorstwa. W okresie post-transformacyjnym, pracodawcy rzadko organizowali się, by reprezentować wspólne interesy i potrzeby. Efekty reform systemu edukacji widoczne są w długim terminie, gdy uczniowie kończą kształcenie. Polski model łączący szkolenie zawodowe z ogólnym działa efektywnie w technikach, jednak analizy wskazują na nieskuteczność liceów profilowanych. W branżowych szkołach pierwszego stopnia niski poziom kompetencji ogólnych utrudnia zaś słuchaczom zdobycie umiejętności zawodowych i przekwalifikowanie. Ekspertyzy sugerują, że z perspektywy decydentów warto byłoby rozważyć zwiększenie praktycznego kształcenia, zwłaszcza poprzez naukę w miejscu pracy (Sitek & Stasiowski, 2022).

Wykres 4.11 ukazuje istotny spadek znaczenia kształcenia zawodowego: u progu transformacji ustrojowej uczniowie podążający ścieżką zawodową stanowili niemal połowę wszystkich uczniów szkół średnich (wobec niewiele ponad jednej czwartej w UE). Wskaźnik ten następnie stopniowo się obniżał i osiągnął najniższą wartość u progu akcesji do wspólnoty (23,5%). W kolejnych latach, jak wskazują najnowsze dostępne na ten temat dane, udział uczniów w szkołach zawodowych kształtuje się nieznacznie powyżej europejskiej średniej.



Wykres 4.11 Uczniowie szkół średnich o profilu zawodowym (% wszystkich uczniów szkół średnich) w Polsce i UE w latach 1990-2017. Opracowanie własne na podstawie danych Banku Światowego¹⁶¹.

Polski system edukacji nie jest też wewnętrznie spójny. Posiada on elementy zarówno łagodzące, jak i wzmacniające poziom nierówności edukacyjnych w populacji. Pozytywne

¹⁶¹

https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=2&series=GB.XPD.RSDV.GD.ZS&country=&_gl=1*15lel15*_gcl_au*MTc3NjcyODg1OS4xNzIyNTA2Nzcx [dostęp 19.09.2024]

czynniki to m.in. wysoki udział szkół publicznych, wysoki współczynnik skolaryzacji oraz możliwość łatwego przejścia ze ścieżki zawodowej na akademicką. Do negatywnych zaliczyć można niski poziom partycypacji w edukacji przedszkolnej, silne zróżnicowanie gimnazjów pod względem jakości nauczania oraz brak istotnego wsparcia materialnego dla studentów przy jednoczesnej nieodpłatności za studia stacjonarne (na czym korzystają w zdecydowanej większości studenci z rodzin o wysokim statusie społeczno-ekonomicznym) (Bartak, 2019).

W kontekście efektywności systemu edukacji nie sposób jednak nie zauważyć, że Program Międzynarodowej Oceny Umiejętności Uczniów (*Programme for International Student Assessment*, PISA) regularnie lokuje polskich uczniów powyżej średniej w każdej z trzech badanych kategorii (matematyka, czytanie i nauki ścisłe). Od momentu akcesji do UE, Polska poprawiła swoją pozycję w ogólnym rankingu z 16. miejsca w 2003 r. na 10. miejsce w 2018 r.¹⁶². Zdaniem ekspertów, wyzwaniem dla polskiego szkolnictwa pozaakademickiego jest zachowanie jego względnie silnej jakości w przyszłości poprzez zapewnienie odpowiedniej liczby nauczycieli gotowych do pracy w warunkach niestabilnego otoczenia prawnego, realnie spadających płac oraz obniżającego się prestiżu tego zawodu, który w przeszłości cieszył się dużym uznaniem w społeczeństwie (Fazlagić, 2018; Piróg, 2022).

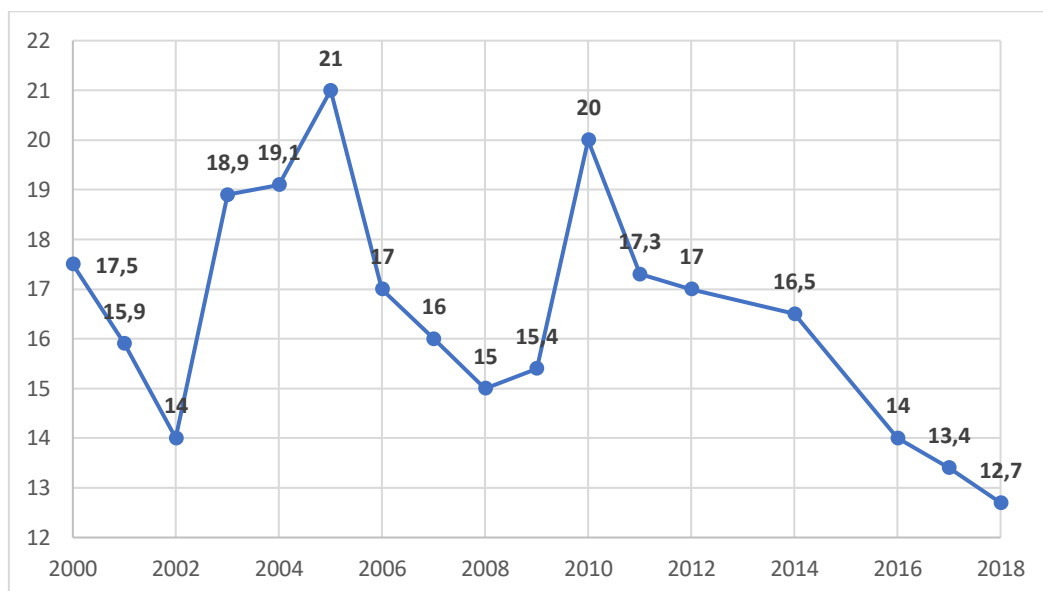
Osobnym problemem jest zaś krytycznie niskie publiczne finansowanie szkolnictwa wyższego w Polsce, które w całym okresie było znacząco niższe niż w bogatych krajach UE i dopiero w 2016 r. osiągnęło średni poziom europejski. Strategia umasowienia szkolnictwa wyższego doprowadziła do wzrostu odetka osób studiujących o ponad 50 p.p. w ciągu 30 lat od r. 1990. Na rynku pracy utrzymuje się jednak niedopasowanie podaży i popytu w wielu sektorach (zob. następna sekcja). Współpraca uczelni z biznesem rozszerza się, ale pozostaje ograniczona, nie opiera się też na kompleksowej wizji zwiększania komplementarności instytucjonalnej między rynkiem pracy a systemem edukacji (Churski i et al., 2023). Odpowiedzialność za szkolenie w konkretnych, wąskich obszarach umiejętności biorą na siebie głównie prywatne firmy. Widać zatem wyraźnie, że w obszarze tym polskie instytucje wzmocniły swoje podobieństwo do liberalnego typu idealnego kapitalizmu.

Rynek pracy i stosunki przemysłowe

W ciągu ostatnich trzech dekad polski rynek pracy doświadczył wielu radykalnych zmian. Bezrobocie strukturalne stanowiące w latach 90. XX w. największy problem w tym obszarze wyniosło w 2021 r. zaledwie 0,6%. Ponadto od 2000 r. wynagrodzenia realne podwoiły się,

¹⁶² Podobnie jak w większości krajów OECD, pogorszenie się uczniowskich wyników nastąpiło w badaniu PISA 2022 obejmującym okres nauki zdalnej, który wymusiła pandemia COVID-19 (zob. OECD, 2024).

spadły też nierówności płacowe. Niemniej problem wysokiego bezrobocia został w Polsce zastąpiony problemem wysokiego udziału umów na czas określony i wynikającej z tego prekaryzacji¹⁶³. Inne problemy to m. in. stosunkowo niski współczynnik aktywności zawodowej kobiet i osób starszych, duże zróżnicowanie wynagrodzenia ze względu na płeć (tzw. skorygowana luka płacowa) oraz brak wdrożenia kompleksowej polityki migracyjnej (Lewandowski & Magda, 2023)



Wykres 4.12 Stopa uzwiązkowienia w Polsce (% pracowników). Opracowanie własne na podstawie danych ILO¹⁶⁴.

Istotne zmiany nastąpiły także w wymiarze instytucji rynku pracy. Opracowania opublikowane po globalnym kryzysie finansowym określają charakter stosunków przemysłowych w Polsce jako znajdujący się pomiędzy typologicznymi ideałami etatyzmu, korporatyzmu i neoliberalizmu (Caprile et al., 2017). Analizując literaturę poświęconą stosunkom pracy w Polsce zauważyć można ich ewolucję od typowo postkomunistycznego „korporatyzmu iluzorycznego” (Crowley & Ost, 2001) do ukształtowanego w okresie transformacji „neoliberalizmu zakorzenionego” (Bohle & Greskovits, 2007). Kompleksowych danych na ten temat dostarcza zaktualizowany w 2020 r. EPI. Wskaźnik ten ma charakter kompozytowy i uwzględnia kilka miar, m. in. zasięg układów zbiorowych i poziom uzwiązkowienia, a także partycypację pracowniczą na poziomie zarządu i zakładu. W latach 2009-2019 Polska znajdowała się w stagnacji między 18. a 20. miejscem spośród wszystkich

¹⁶³ Pojęcie prekariatu wprowadził do dyskursu naukowego Guy Standing (2011). Oznacza ono ogół osób, których sytuacja zawodowa charakteryzuje się niepewnością zatrudnienia i brakiem stabilności finansowej, wynikającymi przede wszystkim z wykonywania pracy na podstawie umów terminowych. Prekaryzacja jest więc procesem poszerzania się tej grupy na rynku pracy.

¹⁶⁴ https://rshiny.ilo.org/dataexplorer40/?lang=en&id=ILR_CBCT_NOC_RT_A [dostęp 19.09.2024]

krajów UE¹⁶⁵. Warto przyjrzeć się bliżej niektórym zmiennym składającym się na powyższy indeks.

Szacunki uzwiązkowienia polskich pracowników po transformacji ustrojowej fluktuują, ale, w długim okresie znajdują się w trendzie spadkowym. Dane ILO wskazują na spadek udziału pracowników deklarujących członkostwo w związku zawodowym z 17,5% na przełomie mileniów do 12,7 w 2018 r. (zob. wykres 4.12). Głównymi przyczynami tego spadku jest prywatyzacja i związana z nią zmieniająca się struktura gospodarki, a przede wszystkim proliferacja małych i średnich przedsiębiorstw (CBOS, 2019: 17; Skorupińska-Cieślak, 2023: 25). W wartościach bezwzględnych Główny Urząd Statystyczny wskazywał na 1,4 mln uzwiązkowionych pracowników w 2022 r.¹⁶⁶ (GUS, 2023: 1). Przywołany raport podkreśla też utrzymujący się w latach 2014-2022 trend spadkowy liczby organizacji związkowych (od 12 893 na początku do 11 656 na końcu tego okresu). Co istotne z punktu widzenia układu sił różnych aktorów koordynujących gospodarkę, w tym samym czasie, skumulowany wzrost liczby organizacji przedsiębiorców wyniósł niemal 30% (GUS, 2023: 2).

Niektóre opracowania (Czarzasty & Mrozowicki, 2023) wskazują na bardziej etatystyczny charakter stosunków pracy w Polsce po 2015 r. Symptodem tej zmiany było wyraźne zwiększenie się interakcji pomiędzy konserwatywnymi elitami rządowymi a dominującym związkiem zawodowym, NSZZ „Solidarność”. Współpraca ta koncentrowała się na zmianach legislacyjnych dotyczących redukcji wieku emerytalnego oraz na przyspieszeniu wzrostu płacy minimalnej, przewyższającym tempo określone przez obowiązujące algorytmy ustawowe, a także ustaleniu stawki godzinowej płacy minimalnej w 2016 r.¹⁶⁷.

Niskie pozostaje nie tylko uzwiązkowienie, ale też zakres i skala obowiązywania umów zbiorowych. Z reguły negocjacje odbywają się na poziomie firmy (lub miejsca pracy), a ich zakres obejmuje wg danych zaledwie ok. 10% kontraktów (co przekłada się na blisko 200 000 pracowników). Wskaźnik ten spadł więc o blisko 15 p.p. od przełomu tysiącleci. Dane ILO¹⁶⁸ potwierdzają niski zasięg tych umów, choć wskazują na jego względnie stabilny poziom (18,9% w 2007 r. i 17,2% w 2015 r.).

¹⁶⁵ <https://europeanparticipationindex.eu/>

¹⁶⁶ Związki zawodowe podejmowały aktywne wysiłki w celu zwiększenia członkostwa. Obie największe konfederacje związkowe aktywnie dążyły do uzyskania prawa do organizowania się pracowników zatrudnionych na podstawie umów cywilnoprawnych. Sytuacja ta zmieniła się za sprawą zmian w legislacji w styczniu 2019 r.

¹⁶⁷ Z drugiej strony, Ogólnopolskie Porozumienie Związków Zawodowych (OPZZ), będące drugim co do wielkości związkiem zawodowym, angażowało się w tym okresie w liczne protesty, głównie jako odzew na eskalujące niezadowolenie wśród nauczycieli. Warto podkreślić, że te dwie największe centrale związkowe, które zostały przywołane reprezentują (w połączeniu z trzecią w kolejności, czyli Forum Związków Zawodowych, FZZ) znakomitą większość uzwiązkowionych pracowników (ok. 90%) w Polsce (CBOS, 2021: 1).

¹⁶⁸ https://rshiny.ilo.org/dataexplorer36/?lang=en&id=ILR_CBCT_NOC_RT_A [dostęp 4.12.2024]

Można wobec tego stwierdzić, że zjawisko to praktycznie w Polsce nie występuje. Brak woli politycznej do restytucji (lub chociaż konserwacji) procesu rokowań zbiorowych można przypisać dwóm najważniejszym partiom politycznym, które naprzemiennie rządzą krajem od 2005 r. i stanowią trzon polskiej koalicji wzrostu w jej wymiarze partyjno-politycznym. Warto odnotować, że w 2013 r. skutecznie rozwiązano jedyną instytucję dialogu społecznego (tzw. Komisję Trójstronną). Po dwóch latach zastąpił ją nowy organ (Rada Dialogu Społecznego), ale jego rola także została stopniowo zmarginalizowana. Bez wątpienia powyżej opisywane obszary stają się pod względem instytucji coraz bliższe modelowi LME.

Warto uzupełnić analizę kilkoma uwagami na temat modelu polityki społecznej i reżimu państwa opiekuńczego kształtującego się w Polsce od lat 90. XX w. Na pierwszy plan wysuwa się chronicznie niski, na tle krajów rozwiniętych, poziom finansowania publicznej służby zdrowia oraz brak dobrze funkcjonującego dialogu społecznego w tym sektorze. Wydatki publiczne na zdrowie *per capita* rosną nieprzerwanie od 2000 r., jednak w 2021 r. wyniosły zaledwie 2568 USD, co stanowi około 67% wyniku Portugalii, czyli kraju, który Polska wyprzedziła rok wcześniej pod względem zamożności mierzonej realnym PKB na głowę wyrażonym w parytecie siły nabywczej. Obszar ten boryka się z niską efektywnością i brakiem wykwalifikowanej kadry. Z drugiej strony, po 2015 r. w debacie akademickiej pojawiły się głosy o cichej prywatyzacji usług publicznych (Sześciło, 2016). Zjawisko to miałoby polegać na wzroście ilości bezpośrednich świadczeń pieniężnych otrzymywanych oraz nieukierunkowanego wsparcia udzielanego za pomocą narzędzi polityki fiskalnej (wpisującego się zresztą w trendy obecne w regionie EŚW, zob. Orenstein & Bugarič, 2022). Dzieje się to kosztem zwiększenia finansowania sektora publicznego. Zmiana ta jest znacząca także z perspektywy całości funkcjonowania systemu. Wiąże się bowiem z generalnym przesunięciem w kierunku modelu wzrostu napędzanego przez krajowy popyt i wzrost konsumpcji (Vukov, 2023). Inne wyzwania dla polityki publicznej to nierozwiązany problem mieszkaniowy wraz z jego skutkami demograficznymi (Lis, 2021), a także brak ciągłości w kolejnych reformach emerytalnych (Sawulski et al., 2019). W tym ostatnim aspekcie najistotniejsze wydają się zagrożenia dla systemu ubezpieczeń społecznych wynikające z powszechności tzw. elastycznych form zatrudnienia i braku kompleksowych rozwiązań mających na celu poprawę sytuacji demograficznej w kraju.

Kierunek zmiany instytucjonalnej

Pomimo ogólnie neoliberalnego charakteru polskich przemian ustrojowych, nie we wszystkich obszarach udało się reformatorom rozwinąć instytucje typu LME. W ciągu ostatnich trzech

dekad polski kapitalizm stał się raczej przypadkiem pośrednim (lub hybrydowym), łączącym cechy obu typów idealnych. Niektóre elementy matrycy zostały bowiem zaczerpnięte z typu CME (np. w obszarze ładu korporacyjnego).

Zaznaczyć trzeba, że hybrydowość jest stałą cechą omawianego systemu. Z perspektywy przyjętej w tym rozdziale teorii oznacza to, że utrzymuje się niski poziom komplementarności instytucjonalnej pomiędzy poszczególnymi obszarami ładu gospodarczego. Dodatkowo, podczas, gdy silniej koordynowane części systemu pozostają raczej stabilne w czasie, elementy bardziej liberalne (takie jak kształcenie i stosunki przemysłowe) wykazują tendencję do dalszej liberalizacji. Oznacza to, że pojawiająca się w Polsce odmiana hybrydowa opiera się na swego rodzaju post-neoliberalnym układzie instytucjonalnym, ale jednocześnie – w związku z nieliberalnymi tendencjami w sferze polityki¹⁶⁹ – rośnie rola koordynacji pozarynkowej, głównie państwowej.

Powyższe wnioski są też ciekawe z perspektywy procesu europeizacji polskiego systemu społeczno-gospodarczego. Podobne do LME fundamenty polskiej gospodarki i degradacja instytucji politycznych utrudniały Polsce w badanym okresie wejście do rdzenia UE, a w okresie pokryzysowym nawet ją od niego oddaliły. Niemniej, ukształtowana po transformacji ogólna orientacja proeksportowa gospodarki i strukturalna kompatybilność z zachodnim (zwłaszcza niemieckim) przemysłem umożliwiła nowemu członkowi UE dotarcie do stosunkowo bliskich kręgów integracji i utrzymanie się w ich niedalekiej orbicie.

4.3.4 Wielka Brytania – dualizm modelu liberalnego

Anglia jest ojczyzną rewolucji przemysłowej i kolebką wolnorynkowego systemu gospodarczego (Allen, 2009). Brytyjski kapitalizm naturalnie fascynuje więc uczonych zajmujących się porównawczą ekonomią polityczną, którzy przypisują mu swego rodzaju wyjątkowość (zob. np. McMenamin, 2011; Coates, 2014b; Hay & Bailey, 2019). Równocześnie, uwagę badaczy przykuwa instytucjonalna odmienność Wielkiej Brytanii oraz jej selektywne podejście do procesu integracji europejskiej, które — wedle niektórych analiz — przyczyniło się ostatecznie do jej wyjścia z UE (zob. np. Bickerton, 2019; Gamble, 2019; Lavery, 2019). W niniejszej sekcji zostanie pokazana ewolucja instytucji społeczno-gospodarczych tego kraju.

¹⁶⁹ W obszarze ładu korporacyjnego dotyczą one głównie postępującej korupcji politycznej, ale też odwracaniu procesu prywatyzacji i wykorzystywaniu zasobów skarbu państwa do utrzymania się przy władzy. W aspekcie stosunków przemysłowych istnieje zaś groźba stopniowego demontażu instytucji rynku pracy i dalszej erozji dialogu społecznego. Dla edukacji zabójcze może być jej niedofinansowanie, duża rola ideologii konserwatywnej i postępujące tendencje centralizacyjne (Jasiecki, 2018).

W badaniach nad kapitalizmem porównawczym, Wielka Brytania jest tradycyjnie traktowana jako najbliższy empiryczny przykład modelu LME w Europie¹⁷⁰. Większość innych reprezentantów tego reżimu (z wyjątkiem Irlandii¹⁷¹, zob. Marzinotto, 2020: 216), znajduje się geograficznie poza granicami kontynentu europejskiego, głównie w krajach anglosaskich będących dawniej częścią Imperium Brytyjskiego (zob. Nicholls, 2018; Wheelahan & Moodie, 2017; Arnold et al., 2018). Tę niekompatybilność Zjednoczonego Królestwa w obszarze instytucji gospodarczych względem pozostałych państw członkowskich UE uznaje się — podobnie jak specyfikę jego ustroju prawno-politycznego — za istotny czynnik stawiający kraj w pozycji outsidera wielu obszarów integracji europejskiej¹⁷².

Jak przystało na ojczyznę klasycznej myśli wolnościowej, do cech charakterystycznych brytyjskiej gospodarki tradycyjnie zaliczają się: wysoce zliberalizowany rynek pracy, dynamiczna konkurencja pomiędzy firmami oraz nacisk na maksymalizację wartości dla akcjonariuszy w sferze rynków kapitałowych i ładu korporacyjnego. Atrybuty te, wraz ze zdolnością do generowania radykalnych innowacji, są postrzegane jako instytucjonalna podstawa brytyjskiej przewagi komparatywnej w rozumieniu podejścia VoC (Hall & Soskice, 2001; Bouwens & Dankers, 2014).

Zmiany w brytyjskim systemie gospodarczym, które przyczyniły się do wykształcenia charakterystycznego dla niego modelu liberalnego kapitalizmu, dokonały się głównie w drugiej połowie XX w. Niemniej, jeszcze przed tym okresem system brytyjski wykazywał głęboko zakorzenioną tendencję do liberalizmu rynkowego i historycznie charakteryzował się większymi niż w kontynentalnej Europie nierównościami społeczno-ekonomicznymi (Szreter, 2024). Przewaga kapitału finansowego nad przemysłowym i ograniczony poziom prywatnych inwestycji produkcyjnych wywodzą się zaś z odległej przeszłości gospodarczej Zjednoczonego Królestwa (Hay, 2013). Sektor finansowy, zdominowany przez arystokratów, priorytetowo traktował krótkoterminowe zyski kosztem pielęgnowania bliskich, długoterminowych relacji z

¹⁷⁰ Przed pojawieniem się prac pierwszej generacji VoC, Wielka Brytania także klasyfikowana była jako model liberalny (zob. omówienie typologii w rozdziale 2.), lub model zorientowany na rynek (*market-led model*, zob. np. Coates, 2014a).

¹⁷¹ Do UE należą też inne kraje, które ze względu na swoje historyczne powiązania z Wielką Brytanią wykazują pewne cechy modelu liberalnego, takie jak Cypr i Malta (Farkas, 2016: 350-357). Systemy prawne tych niewielkich państw wyspiarskich oparte są na modelu kazurowym, co stanowi przykład postkolonialnego dziedzictwa brytyjskiego imperium. Podobieństwem jest też ich orientacja na usługi, w tym na finanse i turystykę. Niemniej, w pozostałych obszarach kraje te mogą być bliższe modelowi śródziemnomorskiemu (Epaminonda, 2016).

¹⁷² W literaturze zróżnicowanej integracji (zob. np. Holzinger & Schimmelfennig, 2012: 301) istnieje podział na kraje biorące udział w danej polityce wspólnotowej (*insiders*) i niebiorące udziału (*outsiders*).

lokalnym przemysłem wytwórczym¹⁷³ (Daunton, 1989). Zależność od ścieżki w kształtowaniu się instytucji publicznych w połączeniu z tradycyjną niechęcią do interwencjonizmu państwowego utrudniały też brytyjskie wysiłki modernizacyjne po II wojnie światowej. W rezultacie gospodarka była słabo zorganizowana i opierała się na ograniczonych, keynesowskich technikach zarządzania popytem (zob. Shonfield, 1968). W okresie powojennym, zwłaszcza za sprawą rządów Partii Pracy, system ten zaczął ewoluować, inkorporując niektóre cechy modelu koordynowanego. Co ciekawe, gabinety rządzone przez konserwatystów w latach 1951–1963 nie zdecydowały się na całkowite usunięcie tych elementów¹⁷⁴ (Clift & McDaniel, 2022).

Kluczowe przemiany nastąpiły jednak w latach 80. XX w., kiedy tzw. Nowa Prawica (*New Right*), pod przywództwem premier Margaret Thatcher (1979-1990), zainicjowała serię gwałtownych reform gospodarczych (Gamble, 2019: 25-33). Zmiany te obejmowały głęboką restrukturyzację instytucjonalną, demontaż praw związkowych oraz ograniczenie zasięgu świadczeń socjalnych. W sensie strukturalnym nastąpiło zaś zerwanie z powojennym, fordowskim łaodem ekonomicznym oraz reorientacja gospodarki z produkcji przemysłowej do sektora usług. Era stosowania rygorystycznego konserwatyzmu fiskalnego i zasad monetarystycznych, w połączeniu z liberalizacją rynków finansowych otworzyła nowy rozdział w historii gospodarczej Wielkiej Brytanii. Przeobrażenia te doprowadziły do konsolidacji modelu liberalnego kapitalizmu, charakteryzującego się wysoką elastycznością rynku pracy, deregulacją sektora finansowego i naciskiem na prywatyzację państwowych przedsiębiorstw. Pozytywnym rezultatem tych polityk było niewątpliwie zwiększenie konkurencyjności brytyjskiej gospodarki w skali międzynarodowej, ale wiązało się to również z licznymi negatywnymi skutkami społecznymi, takimi jak stagnacja realnych płac i niedobory popytu, wzrost nierówności oraz postępująca fragmentacja dialogu społecznego (Albertson & Stepney, 2020).

Ważny wkład do tematu wnosi rozwijana współcześnie perspektywa reżimów wzrostu gospodarczego¹⁷⁵ (Baccaro & Pontusson, 2016). Gospodarka brytyjska reprezentuje w tej

¹⁷³ Peter J. Cain i Antony G. Hopkins (1987) w swoich szeroko cytowanych badaniach nad brytyjskim imperializmem nazywali tę specyficzną formację kapitalizmem dżentelmenów (*gentlemanly capitalism*).

¹⁷⁴ Jak zauważa Steve Coulter (2014), po zaprzestaniu wysiłków na rzecz odzyskania dawnej pozycji na arenie międzynarodowej, brytyjskie elity polityczne podjęły pewne wysiłki celem przekształcenia kraju w gospodarkę typu CME. Nie przyniosły one jednak oczekiwanych rezultatów.

¹⁷⁵ Warto jednak odnotować, że główną zasługą tych autorów jest osadzenie tematyki źródeł wzrostu gospodarczego (i generalnie: czynników popytowych) w przestrzeni rozważań kapitalizmu porównawczego. Sama diagnoza odnośnie do specyfiki wzorców rozwojowych brytyjskiego kapitalizmu pojawiła się w literaturze wcześniej. Przykładowo, Matthew Watson (2010) określał wzrost Zjednoczonego Królestwa w latach 1980-2008 jako kierowany przez konsumentów (*consumer-led*) i finansowany długiem prywatnym (*private-debt-financed*).

optyce **model wzrostu napędzanego konsumpcją** (*consumption-led growth model*) (Baccaro & Pontusson, 2016: 189). Brytyjski model mocno kontrastuje z niemieckim: sektor eksportowy stanowi jedynie niewielką część gospodarki Wielkiej Brytanii i koncentruje się w gałęziach usług (głównie finansowych) o wysokiej wartości dodanej. Nie jest to zatem profil eksportu bazującego na konkurencji cenowej. Dane Banku Światowego ukazują wyraźnie większą zależność brytyjskiej wymiany zagranicznej od eksportu usług finansowych i ubezpieczeniowych, niż przeciętnie ma to miejsce w innych gospodarkach europejskich. W latach 1990-2022 w Zjednoczonym Królestwie była to średnio jedna czwarta całości eksportu usług, podczas gdy w UE jedynie 7%¹⁷⁶.

Kluczowym filarem brytyjskiego modelu wzrostu jest więc konsumpcja gospodarstw domowych napędzana wzrostem realnych płac i zadłużenia prywatnego. W reżimie tym, który Colin Crouch (2009) nazwał sprywatyzowanym keynesizmem (*privatised keynesism*), łatwy dostęp do kredytu i rosnące zobowiązania prywatne (zwłaszcza hipoteczne¹⁷⁷) rekompensować mają cięcia wydatków rządowych i spadający popyt krajowy. Wobec tego, gospodarka brytyjska w ogromnym stopniu zależy od sektora finansowego, który w 2022 r. wygenerował blisko 9% PKB¹⁷⁸, stanowiąc jednocześnie kluczowe źródło dochodów podatkowych w państwowym budżecie (Lavery, 2019). Dla porównania, wartość dodana brutto tego sektora w PKB przeciętnej gospodarki unijnej wynosiła w analogicznym r. mniej niż połowę wyniku brytyjskiego. Tego typu relacja utrzymuje się co najmniej od połowy lat 90. XX w., co pozwalają stwierdzić przywołane dane OECD. Sytuacja odwrotna ma za to miejsce w przypadku wartości dodanej przez przetwórstwo (w 2022 r. 9,4% w Wielkiej Brytanii, wobec 16,8 w UE) i przemysłu wraz z energetyką (w tym samym r. odpowiednio 12,4% wobec 20,6%). Większy udział niż w UE ma w brytyjskim PKB od 2000 r. budownictwo (z krótką przerwą w kryzysowych latach 2008-2012). Powyższe dane stanowią ilustrację dla uwarunkowań składających się na brytyjski model wzrostu z istotną rolą sektora finansowego i budowlanego

Brytyjskie stosunki pracy także kształtują się w specyficzny sposób. W nastawionych na eksport firmach-czempionach z branży finansowej i technologicznej zatrudnieni są najlepiej opłacani, wysokowyzkwalifikowani pracownicy. Odmiennie sytuacja ma się zaś w krajowych sektorach usługowych, które bazują na podstawowych kompetencjach i niskich płacach. W literaturze określono to zjawisko mianem **dualizmu rynku pracy** i wskazano, że

¹⁷⁶ <https://data.worldbank.org/indicator/BX.GSR.INSF.ZS?view=chart> [dostęp 4.12.2024]

¹⁷⁷ Autorzy z tego nurtu mówią tu o zjawisku **konsumpcji finansowanej kredytem** (*credit-financed consumption*).

¹⁷⁸ <https://www.oecd.org/en/data/indicators/value-added-by-activity.html> [dostęp 5.12.2024]

jest to jedna ze strukturalnych przyczyn wysokich nierówności w Wielkiej Brytanii (zob. Rizza et al., 2022). Polaryzacja domeny zatrudnienia wynika z szerszej strategii państwa w obszarze tworzenia kompetencji zawodowych ludności.

Globalny kryzys finansowy uwypuklił liczne słabości brytyjskiego modelu liberalnego związane z defektami rynku pracy i niestabilnością finansową, a brak dyscypliny monetarnej po krachu finansowym dodatkowo wzmocnił efekty tych niekorzystnych zjawisk. Jedną z najbardziej jaskrawych konsekwencji jest tzw. kryzys produktywności¹⁷⁹, który stał się stałym elementem brytyjskiego reżimu wzrostu. Radykalna finansjalizacja gospodarki brytyjskiej przyczyniła się natomiast do pogłębienia istniejącej nierównowagi sektorowej i regionalnej, wpływając negatywnie na dystrybucję bogactwa, stopę inwestycji i dynamikę wzrostu gospodarczego (Berry & Hay, 2016).

Ład korporacyjny i rynki kapitałowe

Systemy finansowe typowe dla krajów LME charakteryzują się m. in. wysokim stopniem rozwoju rynku giełdowego, niską koncentracją własności oraz jednopoziomową strukturą zarządu spółek (Hall & Soskice, 2001). W poniższej sekcji omawiam szerzej specyfikę Zjednoczonego Królestwa w tym obszarze.

Rozważania warto zacząć od konstatacji, że Wielka Brytania jest ojczyzną wielu innowacji instytucjonalnych w zakresie rynku finansowego i *corporate governance*. Trzeba jednak pamiętać jakie czynniki stymulowały w praktyce ich powstanie. Publikacja brytyjskiego raportu Cadbury w 1992 r., pierwszego na świecie kodeksu najlepszych praktyk w obszarze ładu korporacyjnego, stanowiła reakcję na szereg skandali finansowych, które ujawniły potrzebę zwiększenia transparentności i odpowiedzialności w zarządzaniu spółkami¹⁸⁰

¹⁷⁹ W literaturze ekonomicznej toczą się dyskusje dotyczące tzw. **zagadki produktywności** (*productivity puzzle*). Pojęcie to odnosi się do obserwacji, że wzrost wydajności pracy od lat 90. XX w. jest w Wielkiej Brytanii znacznie wolniejszy niż w innych rozwiniętych gospodarkach, pomimo znaczących inwestycji w nowe technologie i edukację. Możliwe przyczyny tego zjawiska obejmują kilka kluczowych czynników. Po pierwsze, jakość zarządzania i praktyki organizacyjne w Wielkiej Brytanii mogą nie dorównywać standardom obserwowanym w innych rozwiniętych gospodarkach, co wpływa na efektywność pracy i innowacyjność (Bloom & Van Reenen, 2010). Po drugie, poziom inwestycji w badania i rozwój, mimo, że wysoki na tle globalnym, pozostaje niższy niż w innych krajach na zbliżonym poziomie rozwoju, co może ograniczać wprowadzanie innowacji i nowych technologii, które są kluczowe dla wzrostu produktywności (Haskel & Westlake, 2018). Dodatkowo, struktura gospodarcza oparta o branżę usługową, które charakteryzują się niższą produktywnością w porównaniu z sektorem produkcyjnym, może również przyczyniać się do wolniejszego wzrostu wydajności (Crafts, 2021). Również elastyczność rynku pracy może prowadzić do bardziej krótkoterminowej orientacji firm i niższych inwestycji w kapitał ludzki (Haldane, 2018).

¹⁸⁰ Chodzi tu o kontrowersyjne sprawy z końca lat 80. i początku lat 90. XX wieku. Skandale te obejmowały problemy z ładem nadzorczym, które wyszły na jaw w takich firmach jak Polly Peck, Bank of Credit and Commerce International oraz Maxwell Communications. Ujawniły one poważne zaniedbania w zarządzaniu tymi firmami, nadużycia finansowe oraz niewystarczającą transparentność w sprawozdaniach z działalności zarządów. Raport Cadbury skupił się na zaleceniach dotyczących poprawy standardów nadzoru korporacyjnego, zarządzania ryzykiem i przejrzystości, mając na celu odbudowę zaufania inwestorów (Peasnell et al., 2000).

(Peasnell et al., 2000). Dokument ten zainicjował katalog zmian mających na celu poprawę standardów zarządzania w brytyjskich firmach. Obejmowały one m. in. zwiększenie roli dyrektorów niewykonawczych w zarządach i ograniczenie praktyki pełnienia funkcji prezesa zarządu przez dyrektora generalnego spółki. Wprowadzono także zachęty dla akcjonariuszy instytucjonalnych do bardziej aktywnego uczestnictwa w życiu spółek, w tym do głosowania na walnych zgromadzeniach. Podkreślono również znaczenie podejścia *comply or complain* w kontekście wynagrodzeń kadry kierowniczej, co pozwoliło firmom na elastyczne traktowanie zapisów kodeksu, pod warunkiem wyjaśnienia wszelkich odstępstw od jego zaleceń (Tricker, 2015). Obowiązujący zbiór dobrych praktyk był w kolejnych dekadach wielokrotnie aktualizowany. Ważniejsze edycje obejmują m. in.: raport Greenburego (1995 r.), raport Hampela (1998 r.) oraz Combined Code on Corporate Governance, który łączył w sobie zalecenia z poprzednich dokumentów (Jerzemowska et al., 2015). Od 2010 obowiązującym dokumentem jest UK Corporate Governance Code, który aktualizowany był w 2012, 2014, 2016, 2018 i 2024 r.¹⁸¹. Niemniej, wszystkie kolejne odsłony tego dokumentu odzwierciedlały brytyjski model regulacji o względnie łagodnym profilu, który jest znacznie mniej restrykcyjny niż podejścia stosowane w innych jurysdykcjach, gdzie nieprzestrzeganie zasad często pociąga za sobą surowe konsekwencje prawne.

Choć od lat 90. XX w. doszło do znaczących zmian w zakresie roli poszczególnych kategorii akcjonariuszy w brytyjskich przedsiębiorstwach, to struktura własności akcji wciąż pozostawała wyraźnie inna niż w większości krajów Europy kontynentalnej. Jak dokumentuje Marc Goergen (2023, s. 38-51), w typowej brytyjskiej spółce drugi i trzeci co do wielkości akcjonariusz posiada stosunkowo duży udział w porównaniu z największym posiadaczem akcji, co różni się od sytuacji typowej dla spółek w Europie kontynentalnej, gdzie koncentracja własności jest zazwyczaj znacznie większa. Odzwierciedla to bardziej zdecentralizowany i pluralistyczny charakter rynku kapitałowego, co wpływa z kolei na strategię przedsiębiorstw w Zjednoczonym Królestwie.

W ostatnich dekadach struktura własności w brytyjskich przedsiębiorstwach uległa jednak znaczącym zmianom, które zgodne były z ogólnymi trendami w globalnej gospodarce. Jednym z nich jest spadek udziału akcji posiadanych przez osoby fizyczne. Tym samym rosło

¹⁸¹ <https://www.frc.org.uk/library/standards-codes-policy/corporate-governance/uk-corporate-governance-code/> [dostęp 5.12.2024]

znaczenie inwestorów zagranicznych¹⁸² oraz inwestorów instytucjonalnych¹⁸³, którzy zaczęli odgrywać coraz ważniejszą rolę na brytyjskim rynku kapitałowym. Suma aktywów inwestorów instytucjonalnych (zakładów ubezpieczeń, funduszy emerytalnych i funduszy inwestycyjnych) w relacji do PKB wykazuje w ostatnich dekadach tendencję wzrostową zarówno w Wielkiej Brytanii, jak i w UE. Niemniej wskaźnik ten jest dla Zjednoczonego Królestwa historycznie około dwukrotnie wyższy: w latach 2004-2020 wyniósł on na wyspach brytyjskich średnio 222% wobec niespełna 110% w UE (bez Luksemburga)¹⁸⁴.

Programy pomocowe wprowadzone w reakcji na globalny kryzys finansowy doprowadziły również do wzrostu udziału własności rządowej w niektórych przedsiębiorstwach, która utrzymała się po kryzysie na podwyższonym poziomie¹⁸⁵. Zaobserwowano też znaczący wzrost koncentracji własności: średni udział największego akcjonariusza wzrósł z 16% w ostatniej dekadzie XX w. do 78% w latach 2018-2019 w stu największych firmach (obejmujących zarówno nienotowane, jak i giełdowe spółki). W tym samym okresie, w dwudziestu największych podmiotach wzrost ten nastąpił z poziomu 14% do 68% (Goergen, 2023: 38-51). Można to tłumaczyć dynamicznym rynkiem kontroli korporacyjnej, charakterystycznym dla gospodarek LME, na którym częste są fuzje i przejęcia prowadzące do wzrostu liczby spółek zależnych kontrolowanych przez największe korporacje¹⁸⁶. Zmiany w strukturze podatkowej również wydają się faworyzować inwestorów instytucjonalnych, co może mieć wpływ na dalszą koncentrację własności oraz wzorce zarządzania przedsiębiorstwami (Goergen, 2023: 49).

Anglosaski model rynku kapitałowego opiera się na dużym stopniu finansjalizacji i pluralizmie źródeł pozyskiwania środków na prowadzenie działalności przez podmioty gospodarcze. Kluczową rolę odgrywa w Zjednoczonym Królestwie finansowanie giełdowe, a kapitalizacja rynku akcji należy do jednej z najwyższych w Europie. Warto zwrócić uwagę na tendencję wzrostową w tej materii: wedle danych Banku Światowego, łączna kapitalizacja giełdy brytyjskiej w relacji do PKB wzrosła od około 30% w połowie lat 70. XX w. do ponad

¹⁸² Niektóre badania tłumaczą ten wzrost brexitem i zwiększoną ilością przejęć brytyjskich spółek przez unijne podmioty w celu zachowania przez nie dostępu do brytyjskiego rynku (Bloom et al., 2019). Goergen (2023) sugeruje dodatkowo, że wyjście z UE może zwiększyć liczbę brytyjskich spółek przejmowanych przez amerykańskich inwestorów, zwłaszcza w kontekście potencjalnej prywatyzacji brytyjskiej *National Health Service*.

¹⁸³

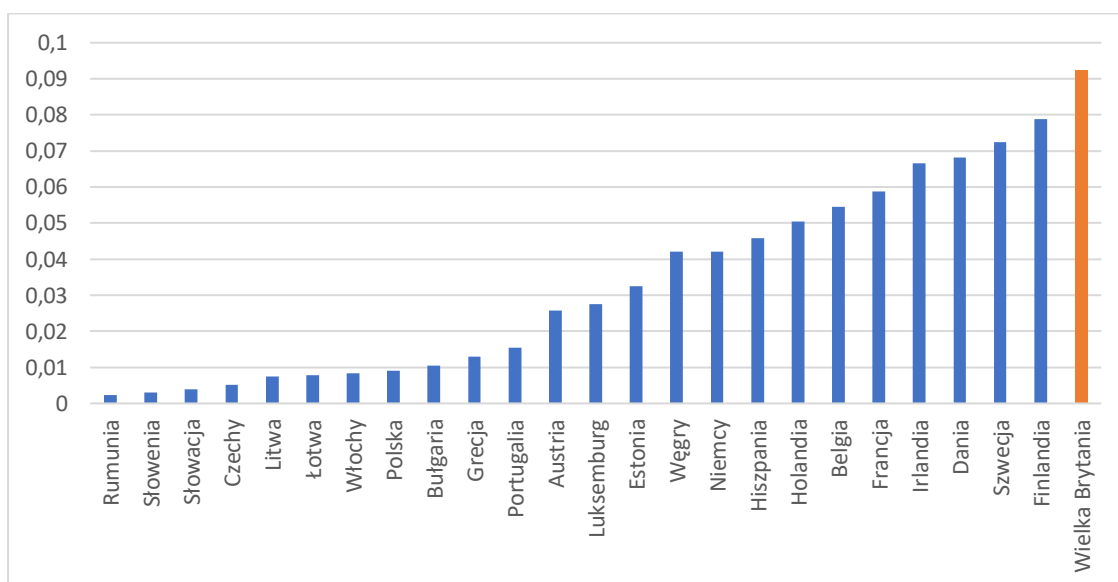
¹⁸⁴ <https://databank.worldbank.org/source/global-financial-development> [dostęp 4.12.2024]

¹⁸⁵ W 2008 r. miała miejsce nacjonalizacja banku Northern Rock, którego upadek uznaje się za oficjalny początek kryzysu w brytyjskim sektorze finansowym. W 2011 r. skarb państwa odsprzedał bank prywatnemu holdingowi Virgin Group. W toku kryzysu doszło też do częściowej nacjonalizacji piątego co do wielkości holdingu finansowego w kraju, grupy Royal Bank of Scotland (Rosińska-Bukowska & Zielińska-Lont, 2024: 74-75).

¹⁸⁶ <https://www.ons.gov.uk/businessindustryandtrade/changetobusiness/mergersandacquisitions> [dostęp 5.12.2024]

140% w 2013 r. kiedy wartość ta osiągnęła szczyt. Kolejna dekada, z brexitem w tle, przyniosła spadek wskaźnika poniżej symbolicznej granicy 100% PKB (CEIC, 2024)¹⁸⁷.

Równocześnie wysoki jest także krajowy kredyt bankowy dostarczany sektorowi prywatnemu: w 1990 r. było to niemal 105% PKB, zaś w 2020 r. już 146,4%, co dawało w tym względzie Brytyjczykom drugie miejsce w UE po Danii. Wyróżniającą cechą w tym układzie instytucjonalnym jest również niższa awersja do ryzyka inwestorów wyrażająca się w istotnie częstszym (niż ma to miejsce w koordynowanych i opartych na bankowości gospodarkach¹⁸⁸) wykorzystaniu kanału *venture capital* do finansowania projektów biznesowych. Pod tym względem Wielka Brytania plasowała się zazwyczaj w unijnej czołówce, a tuż przed pandemią COVID-19, w latach 2017-2018, była liderem na tle innych rozwiniętych gospodarek europejskich¹⁸⁹ (zob. Wykres 4.13).



Wykres 4.13 Inwestycje typu *venture capital* w krajach UE (% PKB) w latach 2017-2018.

Opracowanie własne na podstawie danych OECD¹⁹⁰.

Tradycję sięgania po relatywnie łagodne rozwiązania regulacyjne kontynuowano w Wielkiej Brytanii po globalnym krachu finansowym w 2008 r.¹⁹¹ Załamanie się gospodarki

¹⁸⁷ <https://www.ceicdata.com/en/indicator/united-kingdom/market-capitalization> [dostęp 5.12.2024]

¹⁸⁸ Ciekawy wyjątek w tym aspekcie stanowią modele skandynawskiego kapitalizmu o równie wysokim stopniu koordynacji, jak i innowacyjności gospodarki. Z tego powodu niektórzy badacze uznają, że systemy te łączą najlepsze cechy obu typów idealnych VoC (zob. Campbell & Pedersen, 2007).

¹⁸⁹ Dane OECD pozwalają porównać te wielkości również z innymi krajami LME. W analogicznym okresie wskaźnik ten wynosił 0,02% dla Australii, 0,08 dla Nowej Zelandii, 0,16 dla Kanady, ale aż 0,46 dla USA. Z pośród innych zamożnych gospodarek pozostających poza UE, wynik Wielkiej Brytanii jest wyższy niż w Japonii, Norwegii i Szwajcarii i niemal identyczny jak w Korei Południowej.

¹⁹⁰ https://www.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/data/structural-and-demographic-business-statistics/venture-capital-investments_60395228-en [dostęp 19.09.2024]

¹⁹¹ W 2009 r. opublikowano dokument znany jako przegląd Walkera (*Walker Review*). Warto porównać reakcje brytyjskich organów regulacyjnych na kryzys z analogicznymi działaniami podjętymi w USA, stanowiącymi

światowej miało istotne konsekwencje polityczne, które podważyły zaufanie do kompetencji gospodarczych rządów Nowej Partii Pracy (*New Labour*) w latach 1997-2010, realizujących koncepcję tzw. trzeciej drogi (*third way*). Wcześniejsze poparcie władz dla wydatków publicznych i interwencji państwowej przyczyniło się do wzrostu konserwatyzmu fiskalnego, co skutkowało wznowieniem wysiłków mających na celu redukcję roli państwa w gospodarce (Hodson & Mabbet, 2009). Umocniono zatem ład instytucjonalny typowy dla LME. Ograniczona była natomiast wola polityczna w kwestii zreformowania brytyjskiej gospodarki, redukcji roli sektora finansowego i wybrania alternatywnej ścieżki rozwoju. Równocześnie, w obliczu narastających nierówności i znacznego wzrostu bogactwa górnego percentyla ludności¹⁹², znacząca część klasy robotniczej i osób o średnich dochodach doświadczyła stagnacji lub jedynie minimalnej poprawy poziomu życia (Evans & Tilley, 2017).

W rezultacie, grupy te w coraz większym stopniu zaczęły polegać na kredytach. Wykres 4.14 obrazuje wyraźne różnice między poziomem zadłużenia podmiotów prywatnych w odniesieniu do PKB w Wielkiej Brytanii w porównaniu z koordynowaną gospodarką niemiecką i średnią wartością wskaźników w UE. Jest to widoczne zwłaszcza w przypadku zadłużenia gospodarstw domowych¹⁹³, które na wyspach brytyjskich, przez większość okresu od połowy lat 90. XX w., dwukrotnie przewyższało średnią dla UE.

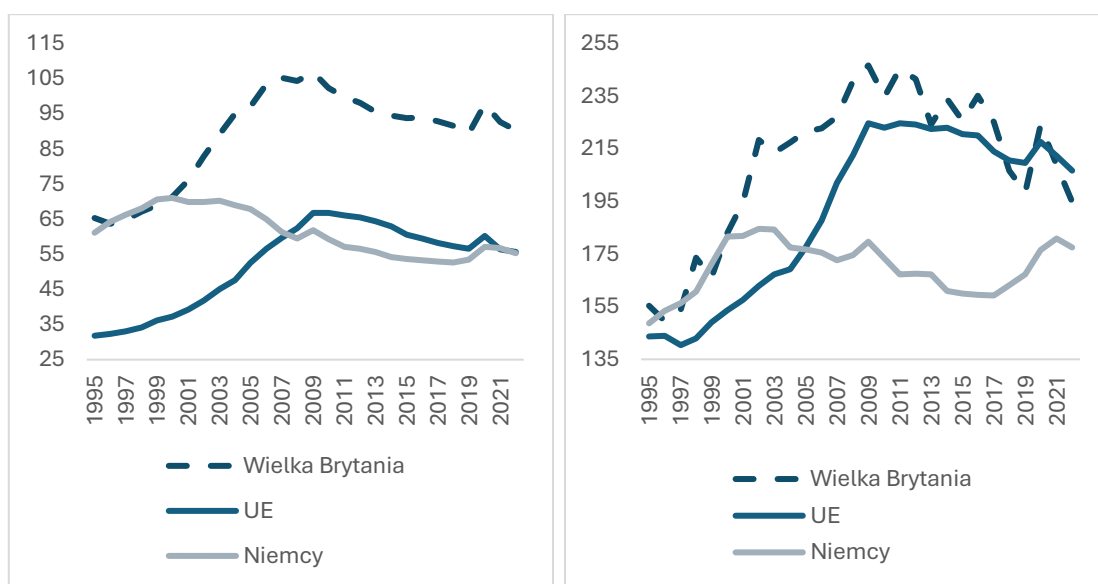
Warto w tym miejscu przyjrzeć się bliżej brytyjskiemu modelowi wzrostu gospodarczego, którego motorem jest prywatny kredyt i konsumpcja. Jak zauważyli Alexander Reisenbichler i Andreas Wiedemann (2022), struktura ta, podobnie jak w USA, operuje poprzez kanał mieszkaniowy (*housing channel*) i kanał podtrzymania dochodów (*income-maintenance channel*). Pierwszy z nich ułatwia gospodarstwom domowym zaciąganie pożyczek na wydatki konsumpcyjne dzięki stale rosnącej wartości posiadanych przez nie nieruchomości, które służą

naturalny punkt odniesienia jako inna ważna gospodarka z anglosaskiego kręgu kulturowego i reprezentująca sfinansjalizowany model LME. Wielka Brytania skupiła się na restrukturyzacji i wzmocnieniu Banku Anglii, kładąc nacisk na środki makroostrożnościowe. Z kolei amerykańska ustawa Dodd-Franka z 2010 r. wdrożyła kompleksowe reformy mające wpływ na wszystkie federalne agencje nadzoru finansowego i niemal każdy aspekt krajowej branży usług finansowych. Obydwa podejścia miały na celu zwiększenie przejrzystości, odpowiedzialności i ochrony konsumentów, przy czym prawo amerykańskie miało szerszy zakres i uwzględniło ryzyko systemowe w szerszym zakresie działalności finansowej (Goodheart, 2014).

¹⁹² Według badań Facundo Alvaredo i jego zespołu (2018), w połowie lat 80. XX w. doszło do odwrócenia długoterminowego (trwającego od końca XIX w.) trendu spadkowego w udziale górnego percentyla w rozkładzie brytyjskiego majątku. Od 1985 do 2013 r. udział ten wzrósł z 15 do 20%. Natomiast zgodnie z raportem Institute for Fiscal Studies, górny 1% otrzymał 15% dochodu podatkowego w latach 2018–2019. To więcej niż dochód dolnych 55% populacji w rozkładzie. Jeszcze w 1980 udział tej grupy wynosił około 6%, a w 1990 r. - 10% (Delestre et al., 2022).

¹⁹³ Konwergencję poziomów zadłużenia prywatnego w relacji do PKB w końcówce prezentowanego okresu w dużym stopniu tłumaczy wzrost wskaźnika dla małych i silnie sfinansjalizowanych gospodarek UE (takich jak Luksemburg, Cypr czy Malta). O wiele bardziej reprezentatywny dla porównywalnych (w sensie rozmiaru) gospodarek unijnych jest wynik Niemiec, pozostający od 2001 r. znacznie poniżej wartości dla Wielkiej Brytanii.

jako zabezpieczenie dla zaciąganych długów. Drugi kanał pozwala im na utrzymanie swojego poziomu życia w okresach stagnacji lub spadku dochodów, poprzez szeroki dostęp do rynków kredytowych, który pozwala na wygładzanie ich funkcji konsumpcji w obliczu owych fluktuacji. Ta strategia jest wspierana przez wpływową koalicję wzrostu, w skład której wchodzi różne grupy interesu, takie jak m. in.: sektor finansowy, branża ubezpieczeniowa, deweloperzy i firmy obsługujące nieruchomości, właściciele aktywów oraz znaczna część szeroko pojętej klasy politycznej (zob. Rosamond, 2019). Wspólnym mianownikiem dla tych grup jest program polityk publicznych promujący łatwy dostęp do kredytu (w tym np. ulgi podatkowe dla hipotek) i napędzający wzrost wartości aktywów w celu stymulowania konsumpcji.



Wykres 4.14 Łączne zadłużenie gospodarstw domowych (lewa strona) i łączna wartość długu w sektorze prywatnym (prawa strona) jako % PKB Wielkiej Brytanii, Niemiec i UE w latach 1995-2022.

Opracowanie własne na podstawie danych IMF¹⁹⁴.

Przywołani autorzy wiążą swoje rozważania konstatacją, że jednym z głównych wyzwań stojących przed tym reżimem wzrostu jest jego wpływ na dystrybucję majątku (Reisenbichler & Wiedemann, 2023: 236). Inflacja cen aktywów, szczególnie w ostatnich dekadach, faworyzowała ich posiadaczy kosztem osób, które ich nie posiadają, pogłębiając nierówności majątkowe. Te dysproporcje najsilniej odczuwalne są na zdominowanym przez model własnościowy rynku mieszkaniowym. Dynamicznie rosnące ceny nieruchomości marginalizowały więc gospodarstwa domowe o niskich dochodach, czyniąc posiadanie mieszkania nieosiągalnym dla tych, którzy nie dysponują odpowiednimi oszczędnościami.

¹⁹⁴ <https://www.imf.org/external/datamapper/datasets/GDD> [dostęp 19.09.2024]

Nierówności te stanowią istotne wyzwanie rozwojowe, ponieważ jak wskazuje wiele współczesnych badań wysoce skoncentrowane dochody i majątki mogą hamować wzrost gospodarczy a większa skłonność zamożniejszych gospodarstw domowych do oszczędzania w porównaniu z gospodarstwami o niższych dochodach ogranicza potencjalnie popyt konsumpcyjny (zob. np. Boushey & Price, 2014). W Zjednoczonym Królestwie i USA, łagodne wymogi kredytowe i niskie stopy procentowe częściowo redukowały ten negatywny efekt. Jednak rosnące nierówności umożliwiają także zamożniejszym grupom reinwestowanie części swojego majątku poprzez udzielanie pożyczek osobom o niższych i średnich dochodach, co prowadzi do wzrostu łącznego zadłużenia i potencjalnie zwiększa ryzyko kryzysu finansowego związanego np. z potencjalnym pęknięciem bańki spekulacyjnej. Długoterminowe zrównoważenie takiego modelu wzrostu wymaga zatem zwrócenia uwagi zarówno na jego wpływ na stabilność finansową, jak i na sprawiedliwą dystrybucję majątku.

Chociaż Wielka Brytania pod wieloma względami utrzymuje odrębność od USA, to amerykański model LME zdaje się wywierać istotny wpływ na brytyjski *establishment* polityczny, zwłaszcza w obszarze systemu finansowego. Dość wyraźne różnice wiążą się z systemem zabezpieczenia społecznego, podatkami, równością, sprawiedliwością społeczną, wydatkami publicznymi i ubóstwem, gdzie brytyjskie rozwiązania są bardziej zbieżne z wzorcami obserwowanymi w innych krajach europejskich. Z kolei tym, co z pewnością łączy oba kraje anglosaskie jest sposób generowania wzrostu poprzez kredyty i konsumpcję oraz wysoce sfinansjalizowany kapitalizm, konserwowany w drodze szerokiego konsensusu politycznego.

Edukacja, kształcenie zawodowe i system tworzenia wiedzy

Po II wojnie światowej Wielka Brytania zreformowała swój system szkolnictwa na mocy ustawy z 1944 r., promującej wszechstronny rozwój obywateli oraz równy dostęp do edukacji. W latach 60. XX w. zaczęto preferować zindywidualizowane metody nauczania i niezależność szkół, jednak w 1988 r. wprowadzono krajowy program nauczania (*National Curriculum for England*) ograniczający tę autonomię i zwiększający jednocześnie rolę standaryzowanych testów i rankingów szkół (Golinowska, 2018).

W okresie rządów brytyjskiej Trzeciej Drogi kontynuowano podejście neoliberalne polegające na promowaniu przez państwo w sektorze edukacji metod zarządzania znanych z sektora prywatnego oraz konkurencję pomiędzy szkołami. Strategia ta znana jest jako **nowe**

zarządzanie publiczne (*new public management* - NPM¹⁹⁵). Polityka ta, choć miała na celu poprawę jakości systemu poprzez wprowadzenie mechanizmów rynkowych, rozczarowała część elektoratu Partii Pracy, która postrzegała ją jako odstępstwo od tradycyjnych wartości prezentowanych przez to lewicowe stronnictwo (Diamond, 2015). Późniejsze zmiany miały na celu większe zaangażowanie pracodawców w kształcenie zawodowe, co było odpowiedzią na potrzeby rynku pracy i zmieniający się popyt na określone umiejętności. Jak zauważa Stanisława Golinowska (2018), edukacja w Wielkiej Brytanii odgrywała historycznie kluczową rolę, a brytyjski model kształcenia był wzorem dla wielu narodów, w tym krajów postsocjalistycznych. Przyznając szkołom znaczne środki finansowe, z których duża część pochodziła z budżetu państwa, Zjednoczone Królestwo kładło tradycyjnie nacisk na edukację na poziomie podstawowym jako fundamencie rozwoju społeczno-ekonomicznego. Jednakże, zgodnie z danymi OECD¹⁹⁶, druga dekada XXI w. przyniosła spadkową tendencję nakładów na edukację w relacji do PKB na wszystkich jej poziomach (poza szkolnictwem wyższym).

Z perspektywy porównawczej ekonomii politycznej kluczowe jest jednak to, że brytyjski system kapitalistyczny stanął przed istotnym wyzwaniem związanym z długotrwałymi problemami infrastruktury kształcenia technicznego (Gospel & Edwards, 2012), co określa się mianem porażki w szkoleniu (*failure to train*). W rezultacie, kraj ten kształcił głównie osoby z ogólnymi umiejętnościami wyniesionymi ze ścieżki akademickiej. Jak już wspomniano, taka struktura tworzenia umiejętności kreuje w Wielkiej Brytanii dualistyczny rynek pracy, czyli taki układ, gdzie niektóre innowacyjne firmy odnoszą sukcesy na międzynarodowych rynkach, a inne opierają się na produkcji mniej zaawansowanych towarów i usług wymagających efektywności kosztowej. Wprawdzie model ten podnosi konkurencyjność brytyjskiej gospodarki, ale również generuje istotne dysproporcje w poziomie kwalifikacji i płac obywateli. Podczas gdy segment elitarnych przedsiębiorstw czerpie korzyści z przeciętnie wysokiego poziomu ogólnych umiejętności, pozostałe firmy skupiają się na wydajności kosztowej a jako główne źródło swojej przewagi traktują liberalne środowisko regulacyjne w obszarze rynku pracy (Yoon & Chung, 2016).

¹⁹⁵ W okresie rządów Margaret Thatcher, a także Trzeciej Drogi, podejście NPM było stosowane nie tylko w edukacji, ale również w innych obszarach sektora publicznego, takich jak zdrowie, transport czy usługi lokalne. Rządy torysów stosowały NPM jako sposób na zwiększenie efektywności poprzez prywatyzację, deregulację i konkurencję w sektorze publicznym. Następnie, rząd *New Labour* kontynuował te praktyki także stosując zarządzanie oparte na wynikach (*results-based management*). Szczególnie widoczne było to w służbie zdrowia, gdzie wprowadzono rygorystyczne cele i wskaźniki wydajności, a także w administracji lokalnej, gdzie nacisk na wyniki wpłynął wyraźnie na sposób zarządzania usługami publicznymi. Chociaż podejście to zostało przyjęte również w innych krajach, ocena jego efektywności pozostaje niejednoznaczna. Obecnie propagowane są alternatywne koncepcje zarządzania publicznego, które mają na celu zwiększenie efektywności i dostępności usług dla społeczeństwa, jednocześnie zachowując ich wysoką jakość (zob. Pollitt & Bouckaert, 2017).

¹⁹⁶ <https://www.oecd.org/en/data/indicators/public-spending-on-education.html> [dostęp 4.12.2024]

Ten model wzrostu, choć korzystny krótkoterminowo, w dłuższej perspektywie prowadzi do nierównowag takich jak narastający deficyt na rachunku obrotów bieżących. Odpowiedzialności za ukształtowanie się tej sytuacji dopatrywać można się po stronie brytyjskiej koalicji wzrostu. Jak twierdzą Torben Iversen i David Soskice (2015), brak jest woli politycznej dla reformy systemu tworzenia umiejętności, a polityka partyjna często faworyzuje wyborców niezdecydowanych (*swing voters*) z klasy średniej (czyli części populacji zainteresowanej jedynie kształceniem akademickim) kosztem niskowyzkwalifikowanych pracowników. Dodatkowo, elitarystyczny charakter brytyjskiego systemu edukacji wyższej wspiera reprodukcję elit społecznych i ekonomicznych, co jest typowe także dla innych państw o gospodarkach typu LME, gdzie rynek pracy silnie premiuje kompetencje i kwalifikacje uzyskane w prestiżowych instytucjach (Brown & Carasso, 2013).

Tradycyjny nacisk na kompetencje ogólne i brak publicznego systemu kształcenia zawodowego, który wspierałby rozwój umiejętności specyficznych dla danego sektora przemysłu oraz brak bodźców dla prywatnych inwestycji w kapitał ludzki stanowią genezę niedopasowania kompetencji siły roboczej do zapotrzebowania rynku pracy. Rządy nowych laburzystów pod wodzą Tonego Blaira i Gordona Browna nie zdecydowały się jednak na podjęcie próby rekalkibracji modelu wzrostu gospodarczego poprzez np. stworzenie ram szkolenia zawodowego i restytucje polityki przemysłowej, lub poprzez odbudowę instytucji stosunków przemysłowych i mechanizmów koordynacji płac. Zamiast tego usiłowano zwiększyć liczbę pracowników w sektorach wysokopłatnych, promując masową edukację uniwersytecką. Działania te nie przyniosły jednak spodziewanych rezultatów¹⁹⁷.

Sytuacja ta miała też daleko idące skutki dla polityki imigracyjnej, a w dalszej kolejności na losy Wielkiej Brytanii w UE. Obszar przepływu siły roboczej w ramach jednolitego rynku wiąże się ze swoistym paradoksem, który zauważyć można w dziejach brytyjskiej ścieżki integracyjnej w ramach europejskich struktur. Po 1973 r. Wielka Brytania rzadko zajmowała miejsce w awangardzie wspólnych polityk. Wyjątkiem były kwestie swobód jednolitego rynku, w tym wolność przepływu pracowników. Po rozszerzeniu UE na Wschód¹⁹⁸ w 2004 r., Zjednoczone Królestwo, w przeciwieństwie do większości zachodnich gospodarek, otworzyło (bez okresów przejściowych) swój rynek pracy dla osób z zagranicy. Celem, który

¹⁹⁷ Nieco paradoksalnie, **brytyjskie dążenia do stworzenia gospodarki opartej na wiedzy** (*knowledge-based economy*), podkreślające znaczenie innowacji i edukacji, znalazły odzwierciedlenie w planach rozwojowych UE, takich jak Strategia Lizbońska i jej następczyni Strategia Europa 2020. Obydwie agendy, podobnie jak brytyjskie inicjatywy, akcentują potrzebę inwestycji w kapitał ludzki oraz promocję innowacji jako klucz do zwiększenia konkurencyjności i produktywności. Jedną z głównych dróg dochodzenia do tego celu miało być zwiększanie stopy skolaryzacji akademickiej wśród ludności (Copeland, 2012).

¹⁹⁸ Prefiguracją tego zjawiska było rozszerzenie WE na Południe Europy w latach 80. XX w.

przyświecał brytyjskim decydentom było zahamowanie zagrażającej konkurencyjności gospodarki dynamiki wynagrodzeń, która wynikała z chronicznych niedoborów specjalistów na spolaryzowanym rynku pracy i z opisanej wcześniej niewydolności systemu tworzenia kompetencji. W świetle analizy Christophera J. Bickertona (2019), wpływ imigracji (głównie z nowych państw członkowskich) był kluczowy dla dalszych losów brytyjskiej integracji. Istotnie, przyczyniła się ona do ograniczenia presji płacowej; zjawisko to wiązało się jednak także z niekorzystnymi skutkami dla lokalnego rynku pracy, w tym dalszym zaniedbaniem systemu szkoleń zawodowych. Przybycie migrantów, często z krajów o niższych kosztach życia, ograniczyło dynamikę wzrostu płac, zwłaszcza w sektorach niewymagających wysokich kwalifikacji. To z kolei zachęcało pracodawców do zatrudniania taniej siły roboczej zamiast inwestowania w podnoszenie kwalifikacji brytyjskich pracowników. Trend ten wpłynął na stagnację zarobków i ograniczenie szans na awans zawodowy dla dużej części rodzimej siły roboczej.

Ostatecznie proces ten wywołał liczne napięcia i niezadowolenie społeczne, co w połączeniu z tradycyjnym, brytyjskim eurosceptyzmem przesądziło o wyniku referendum brexitowego w 2016 r. (Bickerton, 2019). Opisany przykład dobitnie pokazuje, jak cechy instytucjonalne krajowego wariantu kapitalizmu i modelu wzrostu kształtować mogą ścieżki integracyjne danego państwa w ramach UE.

Rynek pracy i stosunki przemysłowe

Systemy LME charakteryzują się deregulacją różnych aspektów rynku pracy oraz ścisłą kontrolą działalności związków zawodowych (Kelly, 2020). Pomimo twierdzeń o korzyściach płynących z polityki neoliberalnej (które miały „skapywać” do biedniejszych warstw społeczeństwa), Wielka Brytania odnotowała znaczny wzrost nierówności od lat 70. XX wieku¹⁹⁹, których poziom jest wyższy niż w większości gospodarek uprzemysłowionych²⁰⁰.

Przemiany, które zaszły w brytyjskim krajobrazie zatrudnienia od drugiej połowy ubiegłego wieku, wywarły głęboki wpływ na role poszczególnych aktorów stosunków przemysłowych, czyli pracowników, pracodawców i państwo. Wielka Brytania przyjęła więcej cech charakterystycznych dla liberalnego modelu, osłabiając te nieliczne instytucje kapitalizmu koordynowanego, których obecność zarysowała się w okresie powojennym. W rezultacie, kraj

¹⁹⁹ <https://www.oecd.org/en/data/indicators/income-inequality.html> [dostęp 4.12.2024]

²⁰⁰ Oprócz wspomnianych już w tym podrozdziale rosnących nierówności dochodowych i majątkowych, warto przywołać jeszcze prace badaczy związanych z IFS, którzy zwracają również uwagę na istotny **wzrost nierówności płacowych** (Blundell et al., 2023) . Wydaje się to szczególnie ważne w kontekście omawiania sytuacji na brytyjskim rynku pracy.

ten stał się, również pod tym względem, najbardziej jaskrawym przykładem LME w Europie. Rząd konserwatywny, który doszedł do władzy w 1979 r., wprowadził radykalne zmiany w polityce gospodarczej, także w obszarze rynku pracy. Reformy te obejmowały obniżki podatków i cięcia wydatków publicznych, które stały się podstawą szeroko zakrojonych **programów prywatyzacyjnych**. W efekcie, wielkość sektora publicznego oraz poziom zatrudnienia znacznie się zmniejszyły. Pozostałe jednostki sektora publicznego zostały w coraz większym stopniu poddane wpływom rynkowym, co – zdaniem niektórych badaczy - miało na celu przesunięcie układu sił na korzyść pracodawców (Blanchflower & Freeman, 1993). Późniejsze rządy laburzystów utrzymały podstawowe elementy polityki swoich konserwatywnych poprzedników. Wprowadziły jednak krajową płacę minimalną, anulowały klauzulę *opt-out* z polityki społecznej i prawa pracy UE oraz uregulowały procedurę uznawania związków zawodowych w przedsiębiorstwach²⁰¹.

Należy podkreślić, że w Wielkiej Brytanii **nie ma ugruntowanych zasad partycypacji pracowniczej**, a w wielu sektorach nie istnieje ona wcale²⁰². Najpowszechniejszą formą reprezentacji pracowników pozostają związki zawodowe. W przeciwieństwie do niektórych krajów UE, w Wielkiej Brytanii nie stworzono struktury wybieralnych rad zakładowych, ani systemu prawnie wiążących układów zbiorowych, które dawałyby lokalnym organizacjom związkowym uprawnienia do reprezentowania wszystkich pracowników. Oznacza to, że wpływ reprezentacji pracowników w poszczególnych zakładach pracy jest bardzo zróżnicowany i zależy od indywidualnych uwarunkowań danego przedsiębiorstwa (Kelly, 2020).

Sytuacji nie zmieniła zasadniczo legislacja wdrażająca unijną dyrektywę w sprawie informacji i konsultacji (2002/14/WE), która objęła organizacje zatrudniające powyżej 50 pracowników w kwietniu 2008 r. (wcześniej dotyczyło to jedynie większych instytucji), gdyż nie dookreśla ona konkretnych ram instytucjonalnych dla partycypacji pracowniczej. W większości przypadków istnienie reprezentacji pracowników w miejscu pracy zależy od siły

²⁰¹ Warto zauważyć, że struktura rynku pracy Zjednoczonego Królestwa uległa w ostatnich dekadach znaczącym zmianom, w tym zwiększeniu udziału kobiet, spadkowi produkcji przemysłowej oraz wzrostowi liczby miejsc pracy w sektorze usług. Pojawiły się jednak obawy związane z niepełnym zatrudnieniem, niepewną i elastyczną organizacją pracy, rozwojem tzw. gospodarki fuch (*gig economy*), rozrastającym się fikcyjnym samozatrudnieniem, środkami oszczędnościowymi w opiece społecznej oraz ekspansją sektora niskich płac. Te zmiany również miały wpływ na główne procesy stosunków pracy, takie jak tworzenie związków zawodowych, negocjacje zbiorowe i partycypacja pracownicza (Johnstone & Dobbins, 2021).

²⁰² Dodatkowo, **brytyjscy pracownicy nie mają ustawowego prawa do reprezentacji na szczeblu zarządu** (zarówno w sektorze publicznym, jak i prywatnym). Spółki brytyjskie mają zarządy jednopoziomowe, a ich dyrektorzy wybierani są przez akcjonariuszy. Niemniej, po zmianie kodeksu ładu korporacyjnego (*UK Corporate Governance Code*), która weszła w życie w 2019 r., dyrektorzy reprezentujący pracowników (*employee directors*) mogą zasiadać w zarządach spółek notowanych na giełdzie, co w niektórych przypadkach zaczęło się materializować (Dobbins & Dundon, 2020).

danego związku zawodowego i dobrej woli pracodawcy. Tam, gdzie funkcjonuje związek zawodowy, jego rola może obejmować negocjacje w sprawie płacy i warunków pracy, udział w procedurach dyscyplinarnych i rozpatrywaniu skarg, a także uczestnictwo w konsultacjach dotyczących takich zagadnień jak zwolnienia i przejęcia przedsiębiorstw. W innych firmach pracodawcy decydują się na utworzenie własnych struktur reprezentacji pracowników, które pełnią przede wszystkim rolę doradczą. Organy te noszą różne nazwy, np. forum pracowników (*staff forum*), rada firmy (*company council*) lub komitet konsultacyjny (*consultative committee*). Omawiają one zazwyczaj takie kwestie jak szkolenia, płace, zdrowie i bezpieczeństwo itd. (Dobbins & Dundon, 2020).

Od 1980 r. państwo brytyjskie zaczęło nadzorować funkcjonowanie związków zawodowych, faworyzując indywidualne prawa pracownicze kosztem praw zbiorowych. Postępująca deregulacja rynku pracy zmniejszyła zaś wyraźnie ochronę zatrudnienia. Od tego czasu członkostwo pracowników w związkach zawodowych znacznie spadło, choć istotnie przyczyniły się do tego także zmiany w sektorowej strukturze zatrudnienia²⁰³. Jednakże, pod koniec lat 90. XX w. proces ten spowolnił. Dane z ankiety prowadzonej przez rząd brytyjski ukazują, że liczba członków związków zawodowych wśród pracowników spadła ogółem o 9,5%, (z 7 110 000 w 1995 r. do 6 440 000 w 2019 r.²⁰⁴), podczas gdy stopa uzwiązkowienia spadła w tym samym okresie o 8,9 p.p. – z 32,4% do 23,5%²⁰⁵. Wskaźnik uzwiązkowienia jest znacznie wyższy w sektorze publicznym (52,3% w 2019 r.) niż w prywatnym (13,3%). Co ciekawe, większa liczba uzwiązkowionych pracowników występuje także w wartościach absolutnych w sektorze publicznym pomimo faktu, że sektor prywatny zatrudnia trzy razy więcej osób.

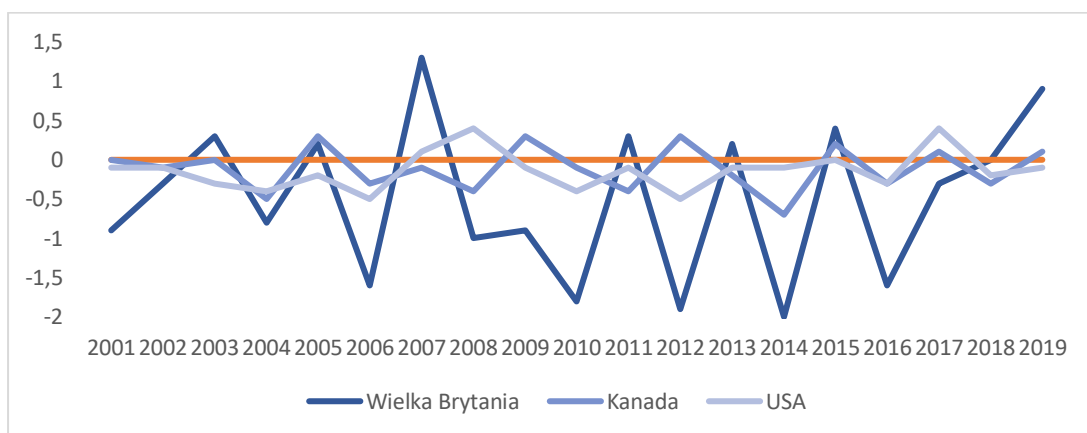
Tylko niewielka część pracowników w Wielkiej Brytanii jest objęta negocjacjami zbiorowymi, przy czym prawdopodobieństwo ich występowania jest znacznie mniejsze wśród pracowników sektora prywatnego (gdzie **dominującym poziomem negocjacji jest firma lub konkretny zakład pracy**), niż w przypadku pracowników sektora publicznego, gdzie częściej dochodzi do negocjacji na poziomie branży. Według danych ILO (2024), w 2019 r. 26,9% pracowników objętych było rokowaniami zbiorowymi, wobec 36,4% w 2000 r. Oznacza to, że

²⁰³ Rola stowarzyszeń pracodawców także uległa istotnym zmianom. Ich pozycję od lat 80. XX w. wzmocnił fakt, że upadek związkowości w Wielkiej Brytanii następował szybciej niż w innych krajach Europy Zachodniej (Darvas et al., 2023)

²⁰⁴ Siłę długoterminowego trendu spadkowego najlepiej obrazuje fakt, że szczyt liczby pracowników należących do związków osiągnięto w 1979 r. Wówczas było to ponad 13 milionów osób.

²⁰⁵ Co ciekawe, w ciągu trzech lat (tj. między 2017 a 2019 r.) liczba członków związków zawodowych rosła i w 2019 r. była o 210 tys. wyższa niż w 2016 r., choć wraz ze wzrostem liczby pracowników w gospodarce w tym okresie oznaczało to, że uzwiązkowienie w 2019 r. było takie samo jak w 2016 r.

w tym okresie średni spadek tego wskaźnika wyniósł 0,5 p.p. rocznie (zob. wykres 4.15), czyli więcej, niż w innych krajach LME, dla których dysponujemy podobnymi szeregami czasowymi (w Kanadzie i w USA średni spadek wyniósł około 0,1 p.p.).



Wykres 4.15 Zmiana zasięgu układów zbiorowych w Wielkiej Brytanii, Kanadzie i USA (p.p.) w latach 2000-2019. Opracowanie własne na podstawie danych ILO²⁰⁶

Elastyczność brytyjskiego rynku pracy rodzi ryzyka w obszarze jakości zatrudnienia, zwłaszcza w obliczu wzrostu niestabilnych form organizacji pracy, samozatrudnienia, umów typu *zero hours* i pracy platformowej. Prawa i zabezpieczenia pracownicze zależą od formalno-prawnego statusu zatrudnienia poszczególnych osób (czyli tego, czy są to pracownicy etatowi, tymczasowi czy samozatrudnieni) prowadząc do wyraźnej segmentacji rynku pracy (Kelly, 2020).

Jednakże w zakresie szerzej pojmowanej polityki społecznej Wielka Brytania długo uznawana była za klasyczny przykład anglosaskiego modelu liberalnego, charakteryzującego się podejściem *flexicurity*, które łączy elastyczność rynku pracy z pewnym poziomem zabezpieczenia społecznego. Pod wpływem zmian realizowanych w duchu polityki Trzeciej Drogi, w brytyjskim systemie opiekuńczym wykształcił się reżim mieszany, nazywany czasem w literaturze **hybrydą liberalno-społeczną** (Esping-Andersen, 1990). Ten model łączy elementy liberalne z istotnym zaangażowaniem państwa w zapewnienie dobrobytu społecznego. Światowy kryzys gospodarczy (począwszy od 2008 r.), wywarł znaczący wpływ na brytyjskie państwo opiekuńcze, prowadząc do ograniczeń i spadku wydatków socjalnych w ciągu kolejnych lat. Do drugiej połowy lat 90. XX w. wydatki socjalne w relacji do PKB stopniowo rosły, osiągając swój szczyt na poziomie 23% w okresie wybuchu światowego kryzysu finansowego w 2009 r. Następnie obserwowano, utrzymujące się przez niemal dekadę, odwrócenie tej tendencji. Poziom wydatków socjalnych zaczął się odbudowywać dopiero w

²⁰⁶ https://rshiny.ilo.org/dataexplorer40/?lang=en&id=ILR_CBCT_NOC_RT_A

2017 r., osiągając pułap 19,5% PKB²⁰⁷. W drugiej dekadzie XXI wieku brytyjskie państwo opiekuńcze stanęło w obliczu wyzwań, które określone zostały jako podwójny kryzys państwa opiekuńczego (Taylor-Gooby, 2017: 815-835). Sytuacja ta mogła przyczynić się do decyzji o Brexicie. Z jednej strony istniały bowiem naciski budżetowe, które wymuszały oszczędności i ograniczenia wydatków, z drugiej zaś pojawiała się konieczność skupienia się na innowacjach i konkurencyjności, aby odpowiedzieć na wyzwania wynikające z rewolucji technologicznej i globalizacji. Próby racjonalizacji wydatków socjalnych poprzez ich redukcję i restrukturyzację, mające na celu zaradzenie obu tym rodzajom nacisków, nie spotkały się z pozytywnym odbiorem wśród starszej części społeczeństwa, która wykazywała większą skłonność do wspierania wyjścia z UE.

Kierunek zmiany instytucjonalnej

Ewolucja brytyjskiego kapitalizmu od lat 70. XX wieku ukazuje jego transformację w kierunku jednego z najbardziej liberalnych modeli w Europie. Kluczowe zmiany zachodziły w obszarach regulacji rynku pracy, systemu edukacji, rynków kapitałowych oraz polityki społecznej, które wpłynęły na kształt instytucjonalny i funkcjonowanie gospodarki Wielkiej Brytanii.

Od rządów Margaret Thatcher Wielka Brytania zainicjowała restrukturyzację gospodarczą opartą na deregulacji, prywatyzacji i ograniczeniu wpływu związków zawodowych. Choć poprawiło to międzynarodową konkurencyjność gospodarki, przyczyniło się również do wzrostu nierówności, polaryzacji rynku pracy i osłabienia dialogu społecznego. Dominacja sektora usługowego, szczególnie finansowego, oraz wyraźne przesunięcie priorytetów z przemysłu na usługi są symptomami radykalnej finansjalizacji gospodarki. Brytyjski model wzrostu napędzany konsumpcją, wspierany przez łatwy dostęp do kredytu, stał się istotnym elementem krajowej dynamiki gospodarczej. Jednakże, czynniki takie jak strukturalne uzależnienie od sektora finansowego i regionalne dysproporcje rozwojowe wpłynęły na rosnące wyzwania społeczne i gospodarcze, takie jak kryzys produktywności oraz nierówności majątkowe.

Brytyjski system edukacyjny, historycznie skoncentrowany na ogólnych umiejętnościach akademickich, przyczynił się do dualizmu rynku pracy. Wysoko wykwalifikowani pracownicy znajdują zatrudnienie w globalnie konkurencyjnych sektorach, takich jak technologie i finanse, podczas gdy reszta rynku pracy jest zdominowana przez nisko płatne zawody w sektorze usług. Brak inwestycji w kształcenie zawodowe i specyficzne

²⁰⁷ <https://www.oecd.org/en/data/indicators/social-spending.html> [dostęp 4.12.2024]

umiejętności spowodował stagnację w segmentach gospodarki wymagających średnich i niskich kwalifikacji.

Transformacja stosunków przemysłowych w Wielkiej Brytanii odzwierciedla proces erozji instytucji koordynacyjnych, które mogłyby równoważyć siłę pracodawców i pracowników. Spadek poziomu uzwiązkowania oraz zasięgu rokowań zbiorowych uwypukla rosnącą elastyczność rynku pracy. Rosnąca liczba niepewnych form zatrudnienia wskazuje na strukturalną zmianę w organizacji świata pracy. Choć wspiera to mobilność i innowacyjność, prowadzi również do wyzwań związanych z bezpieczeństwem socjalnym pracowników.

Brytyjskie państwo opiekuńcze, pod wpływem presji oszczędnościowej i globalizacji, ewoluowało w kierunku hybrydy liberalno-społecznej. Cięcia w wydatkach socjalnych po kryzysie finansowym z 2008 r. miały negatywny wpływ na poziom życia mniej zamożnych grup społecznych, co pogłębiło napięcia społeczne. Nierówności dochodowe oraz regionalne różnice w dostępie do zasobów społecznych stały się wyzwaniem dla długoterminowej stabilności modelu. Brytyjski kapitalizm staje więc przed koniecznością rozwiązania powyższych problemów wynikających z jego liberalnego charakteru.

Podsumowanie

W sekcjach 4.1 i 4.2 pokazano jak zmieniał się w czasie stopień zaangażowania wybranych państw w różnych wymiarach integracji europejskiej w latach 1993-2020. W części 4.3 przeprowadzono analizę studiów przypadków tychże krajów pod względem zmiany, jaka w analogicznym okresie zaszła w obszarze ich modeli kapitalizmu.

Dynamiczne ujęcie modelu centro-peryferyjnego pozwoliło na ukazanie zmian zachodzących w systemie zróżnicowanej integracji europejskiej. Część badanych krajów wykazuje się większą stabilnością pod względem zajmowanych przez siebie koncentrycznych kręgów. Tyczy się to Niemiec, znajdujących się przez cały badany okres w wewnętrznym rdzeniu integracji oraz Szwajcarii pozostającej w obrębie wewnętrznych peryferii. Polska i Wielka Brytania zmieniały swoje położenie względem centrum, choć w końcowym badanym okresie przesunęły się w przeciwnych względem niego kierunkach. Obraz zróżnicowania w wymiarze integracji uzupełnić należy o zmianę instytucjonalną w obszarze realizowanych przez te państwa modeli gospodarek rynkowych. Analiza w sekcji 4.3 wskazuje na generalny trend w kierunku liberalizacji reżimów kapitalizmu państw stanowiących próbę badania (tabela 4.4).

Niemiecki system, choć poddany ostrej presji liberalizacyjnej (wynikającej głównie z sił globalizacji i finansjalizacji), zdołał zachować trzon kapitalizmu koordynowanego, który stanowi fundament dla pro-eksportowego modelu wzrostu, jaki obrał ten kraj. Przeważająca część badań oraz danych empirycznych wskazuje na to, że niemiecka CME została skutecznie dostosowana do strukturalnych zmian zachodzących w gospodarce światowej oraz do szerszego otwarcia na handel międzynarodowy i napływ kapitału zagranicznego.

Kolejnym z badanych krajów była Polska, której transformacja ustrojowa w dużej mierze opierała się w aspekcie gospodarczym na inspiracjach modelem LME. W tym świetle nie dziwią więc wyniki analizy, w której wykazano, że wyjściowo wysoki stopień liberalizacji obszaru stosunków pracy i systemu tworzenia wiedzy został jeszcze dodatkowo pogłębiony w okresie pokryzysowym. Niekomplementarny wobec tych dwóch wymiarów instytucjonalnych pozostaje obszar ładu korporacyjnego i rynków kapitałowych oparty, wedle kontynentalnego wzorca, na bankowości i długoterminowej perspektywie finansowania.

Pogłębienie hybrydowości modelu kapitalizmu stało się również udziałem Szwajcarii. Kraj ten w największym stopniu upodobił się do typu LME w obszarze systemu finansowego. W mniejszym stopniu za ogólnym trendem liberalizacji podążyły szwajcarskie stosunki przemysłowe, niemniej utrzymując wciąż wysoki stopień koordynacji niektórych instytucji rynku pracy, co odzwierciedla choćby przyrost zasięgu krajowych rokowań zbiorowych. W

obszarze systemu szkoleń efektywnie podtrzymano zaś w Szwajcarii typowy dla CME reżim kształcenia dualnego.

Wielka Brytania w trakcie badanych podokresów pozostała wierna rozwiązaniom liberalnego kapitalizmu. Studium przypadku tego kraju wykazało postępującą finansjalizację brytyjskiej gospodarki, szczególnie widoczną na polu rynków kapitałowych, czego najważniejszym symptomem jest utrwalenie się pro-konsumpcyjnego i pro-zadłużeniowego modelu wzrostu. Nie zaobserwowano, aby zmianie uległ elitarystyczny model edukacji nastawionej na ogólne kompetencje (który sprzyja powstawaniu nierówności ekonomicznych i „dualnego” rynku pracy) oraz system stosunków pracy, w którym związki zawodowe i dialog społeczny nie odgrywają istotnej roli, zaś dominującą siłą koordynacyjną pozostaje rynek.

Warto zestawzić powyższe wyniki z nakreślonymi wcześniej (głównie w sekcji 4.2) ścieżkami przebytymi przez badane kraje w wymiarze integracji europejskiej. Pierwszy z omawianych tu zakresów czasowych naznaczony był paradygmatem neoliberalnym w polityce publicznej oraz wpływem założeń Konsensusu Waszyngtońskiego na procesy integracji europejskiej. Główny nurt integracji faworyzował więc wówczas w większym stopniu model LME. Każdy z badanych krajów wykazywał tendencję do konwergencji w kierunku tego wariantu kapitalizmu, a co za tym idzie podążał wraz z dominującym wówczas nurtem polityk gospodarczych w UE. Odzwierciedla to ruch wszystkich badanych krajów w stronę rdzenia integracji.

Sytuacja uległa zaś istotnej zmianie w okresie pokryzysowym. W przedstawionym wywodzie, konsekwentnie trzymano się założenia, iż kryzys stanowił cezurę zwrotu głównego nurtu unijnych polityk w kierunku silniejszej promocji modelu koordynowanego oraz zachęcania do restauracji jego głównych elementów. Na tym etapie można zaobserwować, że kraje w największym stopniu konwergujące instytucjonalnie w kierunku LME (oraz modelu wzrostu opartego na konsumpcji i długu) w największym stopniu oddalały się też od rdzenia integracji. Najbardziej jaskrawym tego przykładem jest Wielka Brytania. W dalszej kolejności wskazać należy Polskę, w której jednak równolegle wzrosło też znaczenie koordynacji państwowej. Szwajcaria, która pomimo istotnej liberalizacji podtrzymała równocześnie część swoich cech CME stanowi zaś przykład kraju doświadczającego integracyjnej stagnacji. W pewnym sensie, Niemcy podążały głównym nurtem europeizacji w obydwu okresach. W pierwszym okresie ich ład instytucjonalny nabierał cech liberalnych przy jednoczesnym zachowaniu podstawowych struktur CME. W późniejszym okresie była to gospodarka relatywnie najbardziej skoordynowana, co pozwoliło jej lepiej dopasować się do ewoluującego w kierunku ordoliberalnym charakteru integracji europejskiej.

Analizując ewolucję kapitalizmu w krajach wybranych do badania oraz ich integrację z UE, można zidentyfikować pewną wspólną dynamikę. Teoria, którą można stworzyć na podstawie zarysowanego w tym rozdziale tego związku, zasadza się na trzech kluczowych mechanizmach: (1) **kompatybilności instytucjonalnej**, (2) **percepcji kosztów i korzyści integracji** oraz (3) **politycznym podejściu do suwerenności**. Można zatem stwierdzić, że:

1. Integracja z UE wymaga wysokiego stopnia komplementarności (kompatybilności) między krajowymi instytucjami gospodarczymi a wymaganiami stawianymi przez unijne polityki. Modele CME są strukturalnie bardziej zgodne z historyczną ewolucją integracji europejskiej, zwłaszcza w okresie ordoliberalnego zwrotu po 2008 r.:

- Niemcy utrzymały trzon swojego modelu CME, co pozwoliło im zachować kompatybilność, zwłaszcza gdy uwzględną się potencjał gospodarczy i istotny wpływ polityczny tego kraju (łącznie z nieformalnym przewodnictwem procesowi integracji w okresie następującym po wybuchu globalnego kryzysu finansowego);
- Polska na początku transformacji zmierzała ku typowi LME, co przyspieszyło proces akcesji, ale późniejszy brak wzmocnienia mechanizmów koordynacji nierynkowej (za wyjątkiem koordynacji państwowej w niektórych obszarach) i konflikt z unijnymi wartościami oddaliły kraj od rdzenia integracji;
- Szwajcaria, mimo liberalizacji w niektórych obszarach, zachowała kluczowe elementy koordynacji, co umożliwiło stabilne, choć ograniczone partnerstwo z UE;
- Wielka Brytania, będąca tradycyjnie krajem o modelu LME, zmagająca się z rosnącą niezgodnością instytucjonalną w miarę pogłębiania się integracji, co ostatecznie doprowadziło do brexitu.

2. Zmiany w modelach kapitalizmu mogą wpływać na to, jak elity i społeczeństwa postrzegają korzyści płynące z integracji. Liberalizacja zwiększa znaczenie globalnych powiązań i ogranicza zainteresowanie dalszym włączeniem się w regionalne, silnie regulowane struktury, takie jak UE:

- Wielka Brytania, jako gospodarka oparta na finansjalizacji i globalnym handlu, zaczęła postrzegać integrację z UE jako ograniczenie innych możliwości rozwoju;
- Polska, choć początkowo istotnie skorzystała z integracji w aspekcie modernizacji gospodarki, z czasem zaczęła odczuwać koszty dostosowań do unijnych reguł, co pogłębiało nastroje eurosceptyczne;

- Szwajcaria widziała korzyści w sektorowej integracji, ale brak woli pogłębienia współpracy wynikał z postrzegania dalszej integracji jako zagrożenia dla specyficznych interesów narodowych, takich jak niezależność sektora finansowego;
- Niemcy zyskały na roli lidera integracji dzięki komplementarności swojego modelu kapitalizmu z głównym nurtem unijnych reform.

3. Integracja europejska jest także procesem politycznym, który wymaga kompromisów w zakresie suwerenności. Zmiany w kapitalizmie krajowym mogą wpływać na gotowość do ich zawierania:

- CME Niemiec i tradycje ordoliberalne pozwoliły na akceptację supranarodowych instytucji, które wzmacniały ich model wzrostu proeksportowego;
- Polska, z hybrydowym modelem kapitalizmu, coraz częściej traktowała integrację jako zagrożenie dla swojej suwerenności w obszarach polityki gospodarczej i praworządności;
- szwajcarski model, oparty na silnym lokalnym kapitale społecznym i demokracji bezpośredniej, skutecznie ograniczał gotowość do dalszej politycznej integracji;
- brytyjskie LME, z naciskiem na rynek i niezależność regulacyjną, wzmocniło preferencje polityczne odrzucające współdzielenie suwerenności w kluczowych obszarach.

	Niemcy	Polska	Szwajcaria	Wielka Brytania
Ład korporacyjny i rynki kapitałowe	Liberalizacja, utrzymanie trzonu CME	Utrzymanie trzonu CME	Liberalizacja	Dalsza liberalizacja
Edukacja i kształcenie zawodowe	Utrzymanie trzonu CME	Dalsza liberalizacja	Utrzymanie trzonu CME	Dalsza liberalizacja
Rynek pracy i stosunki przemysłowe	Liberalizacja, utrzymanie trzonu CME	Dalsza liberalizacja	Liberalizacja, utrzymanie trzonu CME	Dalsza liberalizacja

Tabela 4.4 Zmiana instytucjonalna modelu kapitalizmu (1993-2020). Opracowanie własne

Rozdział 5.

Wpływ modelu kapitalizmu na stopień integracji

5.1 Zróżnicowanie integracji i kapitalizmu w ujęciu ilościowym

W literaturze porównawczej ekonomii politycznej panuje zgodność, co do kluczowych cech ładu instytucjonalnego sprzyjających integracji państwa z jednolitym rynkiem UE. Szczególnie podkreśla się znaczenie mechanizmów koordynacyjnych w zakresie ustalania wynagrodzeń oraz kształtowania kompetencji zawodowych. Mechanizmy te umożliwiają ograniczenie lub kontrolę wzrostu jednostkowych kosztów pracy, co z kolei pozwala na utrzymanie konkurencyjności gospodarki na rynkach międzynarodowych (Johnston & Regan, 2018; Chang et al., 2019; Johnston & Matthijs, 2022). Z perspektywy niniejszej analizy, kapitalizm koordynowany oparty na eksporcie wydaje się więc bardziej zgodny z wymogami i specyfiką integracji europejskiej.

Choć powyższe zagadnienie odnosi się głównie do krajów strefy euro, istnieją także przesłanki, że podobne zależności mogą mieć znaczenie również w przypadku innych państw członkowskich UE. Przykładem ilustrującym tę tezę jest przypadek Wielkiej Brytanii (zob. Bickerton, 2019), który został już zarysowany w poprzednich rozdziałach pracy. Warto też zwrócić uwagę na ewolucję unijnych ram zarządzania gospodarczego²⁰⁸ (*economic governance framework*) po globalnym kryzysie finansowym, która zaowocowała wprowadzaniem rozwiązań takich jak mechanizm nadzoru makroekonomicznego²⁰⁹ (*macroeconomic imbalance procedure*) obejmujący wszystkie kraje wspólnoty, w tym zapisy dotyczące dopuszczalnych poziomów deficytu i nadwyżki na rachunku obrotów bieżących, a więc parametrów szczególnie istotnych z punktu widzenia najnowszych badań z zakresu porównawczej ekonomii politycznej.

Celem prezentowanych w tym rozdziale modeli jest analiza natury oraz siły wpływu dominujących mechanizmów koordynacji w gospodarce na poziom jej integracji z UE. Niewątpliwym wyzwaniem badawczym była kwestia operacjonalizacji zmiennej zależnej. Ostatecznie, integracja jest tu rozumiana w sensie formalno-instytucjonalnym²¹⁰, odnoszącym się do zróżnicowania w prawie traktatowym. Warto zaznaczyć, że specyficzny sposób operacjonalizacji pojęcia stopnia integracji stanowi istotną innowację badawczą, wypełniającą

²⁰⁸ <https://www.consilium.europa.eu/en/policies/economic-governance-framework/> [dostęp 10.12.2024]

²⁰⁹ https://economy-finance.ec.europa.eu/economic-and-fiscal-governance/macroeconomic-imbalance-procedure_en [dostęp 10.12.2024]

²¹⁰ W literaturze DI zazwyczaj określa się ten wymiar zróżnicowania mianem „prawno-instytucjonalnego” (*legal-institutional*). Ze względu jednak na nieco inne rozumienie pojęcia instytucji w naukach politycznych, względem NEI, zdecydowałem się stosować określenie „formalno-instytucjonalny”. Lepiej oddaje ono przedmiot analizy – prawo jest bowiem typową instytucją (regułą) formalną w sensie ekonomii instytucjonalnej (zob. North, 1990).

lukę w dotychczasowej literaturze. Mianowicie, stopień zintegrowania był dotychczas definiowany w sposób nieostry – np. jako wskaźnik ogólnego sukcesu integracyjnego państwa członkowskiego, co często sprowadzało się jedynie do analizy makroekonomicznych lub fiskalnych wyników gospodarki oraz ewentualnego faktu jej objęcia (lub nieobjęcia) procedurami kontrolnymi, pakietami pomocowymi czy polityką *austerity*. Proponowane podejście pozwala natomiast na bardziej precyzyjne ujęcie zjawiska oraz – ze względu na przyjęcie prawno-instytucjonalnej definicji integracji – wydaje się szczególnie wartościowe z perspektywy ekonomii instytucjonalnej oraz ekonomii politycznej.

Bazy danych EUDIFF1²¹¹ i EUDIFF2²¹² są kluczowymi narzędziami badawczymi umożliwiającymi systematyczną analizę zróżnicowania prawnego integracji w UE, które dotyczy różnic w obowiązywaniu przepisów prawa unijnego między państwami członkowskimi. EUDIFF1 obejmuje przypadki różnicowania w prawie pierwotnym UE w latach 1952–2020, podczas gdy EUDIFF2 skupia się na różnicowaniu w prawie wtórnym w latach 1958–2018²¹³. Obie bazy kodują przypadki wyłączeń według dwóch głównych kategorii: zróżnicowania rzeczywistego (*actual differentiation*), które dotyczy przepisów faktycznie niewiążących dla danego kraju, oraz zróżnicowania potencjalnego (*potential differentiation*), odnoszącego się do przepisów, które mogą być wyłączone w przyszłości na podstawie określonych procedur. W przypadku bazy EUDIFF1 jednostką analizy są artykuły traktatowe, a zróżnicowanie rejestrowane jest zarówno dla głównego tekstu traktatu, jak i dla protokołów oraz aneksów.

Z uwagi na specyfikę analizowanego problemu, dane z bazy EUDIFF1 najlepiej nadają się do pomiaru stopnia zintegrowania krajów członkowskich z UE w sensie formalno-instytucjonalnym. Traktaty, będące podstawą funkcjonowania Unii, określają fundamentalne ramy prawne i zasady współpracy państw członkowskich, a różnice w jego obowiązywaniu odzwierciedlają strategiczne decyzje dotyczące suwerenności w kluczowych obszarach, takich jak polityka monetarna (np. *opt-out* Wielkiej Brytanii ze strefy euro) czy kontrola granic (np. udział w strefie Schengen). Dane te pozwalają także na analizę długoterminowych trendów różnicowania, gdyż dokumentują trwałe wyłączenia oraz zmieniający się w czasie charakter derogacji.

²¹¹ <https://www.research-collection.ethz.ch/handle/20.500.11850/538188> [dostęp 10.12.2024]

²¹² <https://www.research-collection.ethz.ch/handle/20.500.11850/538562> [dostęp 10.12.2024]

²¹³ Prawo pierwotne wspólnoty stanowią główne traktaty UE oraz traktaty akcesyjne. Na prawo wtórne UE składają się m. in. rozporządzenia, dyrektywy, decyzje, zalecenia i opinie organów unijnych.

Aby zoperacjonalizować zmienną zależną, stworzono wskaźnik będący sumą rzeczywistych i potencjalnych wyłączeń traktatowych, które w każdym roku obowiązywały w danym państwie członkowskim. Obejmuje on zarówno trwałe wyłączenia, jak i czasowe derogacje wynikające z przepisów traktatowych. Taka konstrukcja wskaźnika umożliwia kompleksowe ujęcie formalno-instytucjonalnego zróżnicowania integracji, uwzględniając zarówno oficjalnie istniejące mechanizmy *opt-out*, jak i potencjalne wyjątki, które mogą być aktywowane w przyszłości. Pozwala to nie tylko na zrozumienie różnorodności podejść do integracji, lecz także na precyzyjne modelowanie zależności pomiędzy udziałem różnych typów koordynacji w modelu gospodarczym a stopniem zintegrowania państw członkowskich z UE.

Po stronie głównych zmiennych objaśniających, a więc przybliżeń dla poszczególnych rodzajów koordynacji, wykorzystano wskaźniki szeroko wykorzystywane w istniejącej literaturze przedmiotu (zob. załącznik), które pogrupowano wedle logiki obszarów instytucjonalnych przyjmowanej przez podejście VoC – źródeł finansowania działalności gospodarczej, specyfiki kształcenia kompetencji pracowników, jak i stosunków pracy (Farkas, 2016; Rapacki, 2019a; 2019b). Dla każdego z tych obszarów starano się dobrać katalog wskaźników reprezentujących udział koordynacji rynkowej oraz nierynkowej.

Przykładowo, przyjęto, że wyższy udział wydatków publicznych na ochronę socjalną w PKB oraz wyższa stopa uzwiązkowienia to symptomy większej koordynacji nierynkowej, zastępującej koordynację rynkową. W ten sposób starano się modelować relację pomiędzy stopniem zintegrowania z UE a rodzajami koordynacji charakterystycznymi dla poszczególnych modeli kapitalizmu. Poza wnioskami z przeglądu literatury, na dobór zmiennych wpłynęły też wnioski z przedstawionych w rozdziale 3. pogłębionych wywiadów eksperckich.

Do badania zdecydowano się także włączyć zmienne kontrolne. Według Schimmelfenniga i Winzena (2020) większość zróżnicowania w prawie traktatowym UE wynika z tzw. podstawowych uprawnień państwowych (*core state powers*). W związku z tym zaproponowano uwzględnienie w modelu takich zmiennych kontrolnych, które odzwierciedlają kluczowe obszary suwerenności państwa. Użyte w tym celu zmienne o charakterze zero-jedynkowym obejmują:

- członkostwo w strefie Schengen – odzwierciedla ono kontrolę nad granicami oraz swobodnym przepływem osób i towarów, co stanowi fundamentalny element suwerenności państwowej;
- członkostwo w strefie euro – odnosi się do utraty suwerenności monetarnej, ponieważ decyzje dotyczące polityki pieniężnej przenoszone są na EBC.

Uwzględnienie tych zmiennych pozwala na precyzyjniejszą analizę zróżnicowania integracji w kontekście podstawowych kompetencji państwowych, a także uwzględnia dynamikę zmian wynikającą z procesów integracyjnych zachodzących po rozszerzeniach UE.

Równie ważnym czynnikiem, na który powołują się wspomniani wyżej autorzy w swoich badaniach empirycznych, jest skala eurosceptyzmu występującego w danym kraju. Z tego względu umieszczono ją w katalogu zmiennych kontrolnych, choć w przeciwieństwie do istniejących już analiz nie wykorzystano w tym celu badań opinii publicznej, ale dane dotyczące preferencji partyjnych pozyskanych z bazy Chapela-Hilla²¹⁴ (CHES-Europe). Takie podejście w większym stopniu odpowiada przyjętej w tej rozprawie perspektywie ekonomii politycznej.

Kolejna para zmiennych kontrolnych w proponowanym modelu odnosi się do reżimów wzrostu gospodarczego. Aby wyizolować wpływ mechanizmów koordynacji na poziom integracji z UE, konieczne było uwzględnienie i wyłączenie oddziaływania czynników strukturalnych, które – jak wskazuje literatura – mogą znacząco wpływać na tę zależność. Wśród zmiennych wykorzystanych w tym kontekście znajdują się:

- udział przemysłu w PKB – odzwierciedla skalę, w jakiej wzrost gospodarczy oparty jest na produkcji przemysłowej. Wysoka wartość tej zmiennej sugeruje większe uzależnienie gospodarki od eksportu, co może pozytywnie wpływać na integrację z UE w kontekście dostępu do wspólnego rynku.
- saldo obrotów bieżących – ukazuje zdolność gospodarki do bilansowania wymiany handlowej i finansowej z zagranicą, co jest istotne dla oceny jej zintegrowania z międzynarodowymi strukturami gospodarczymi, w tym z UE.

Użycie tych zmiennych pozwoliło na bardziej precyzyjną analizę związku między mechanizmami koordynacji a integracją, eliminując zakłócenia wynikające z wpływu strukturalnych czynników gospodarczych.

Przyjęta w badaniu cezura czasowa wiązała się zarówno z nakreślonym powyżej kontekstem społeczno-gospodarczym, w którym jest ono osadzone, jak i dostępnością danych,

²¹⁴ <https://www.chesdata.eu/ches-europe> [dostęp 10.12.2024]

przede wszystkim dla zmiennej objaśnianej. Uzyskanie zbalansowanego panelu danych dla wszystkich państw UE było możliwe przy ustaleniu początku zakresu czasowego badania w 2004 r. (duże rozszerzenie wspólnoty o kraje EŚW), zaś jego końca w 2020 r. (wyznaczającego ostateczne opuszczenie UE przez Wielką Brytanię, ale także wybuch pandemii COVID-19 implikujący szereg zmian geopolitycznych, zaburzenia gospodarcze i reformę UE).

5.2 Hipotezy pomocnicze i dane użyte w badaniu

Badanie ilościowe przeprowadzono na podstawie zbioru danych panelowych²¹⁵, których charakterystyka zawarta została w załączniku. Celem niniejszej analizy było zaś przetestowanie następujących pomocniczych hipotez badawczych:

- **H1:** im większy zasięg układów zbiorowych, tym większy stopień integracji formalno-instytucjonalnej danego kraju z UE
- **H2:** im większa stopa uzwiązkowienia, tym większy stopień integracji formalno-instytucjonalnej danego kraju z UE
- **H3:** im większe uprawnienia rad pracowniczych tym większy stopień integracji formalno-instytucjonalnej danego kraju z UE
- **H4:** im większa interwencja rządu w układy zbiorowe tym większy stopień integracji formalno-instytucjonalnej danego kraju z UE
- **H5:** im większy kredyt dla rządu i spółek państwowych tym większy stopień integracji formalno-instytucjonalnej danego kraju z UE
- **H6:** im większe wydatki publiczne na świadczenia z zakresu ochrony socjalnej tym większy stopień integracji formalno-instytucjonalnej danego kraju z UE
- **H7:** im większy udział uczniów szkół zawodowych tym większy stopień integracji formalno-instytucjonalnej danego kraju z UE
- **H8:** im większa suma wartości aktywów firm ubezpieczeniowych, funduszy emerytalnych i funduszy inwestycyjnych tym mniejszy stopień integracji formalno-instytucjonalnej danego kraju z UE
- **H9:** im większa skumulowana wartość BIZ tym mniejszy stopień integracji formalno-instytucjonalnej danego kraju z UE

²¹⁵ Analizy przeprowadzono przy użyciu języka statystycznego R (wersja 4.3.1; R Core Team, 2023) w systemie Windows 10 Pro 64 bit (kompilacja 19045), przy użyciu pakietów rio (wersja 1.0.1; Chan et al., 2023), plm (wersja 2.6.3; Croissant & Millo, 2018), parameters (wersja 0.21.3; Lüdtke et al., 2020), report (wersja 0.5.7; Makowski et al., 2023), ggstatsplot (wersja 0.12.1; Patil I, 2021), readxl (wersja 1.4.3; Wickham & Bryan, 2023), dplyr (wersja 1.1.3; Wickham H et al., 2023) i psych (wersja 2.3.9; Revelle, 2023).

- **H10:** im większy udział aktywów banków zagranicznych w całości aktywów bankowych tym mniejszy stopień integracji formalno-instytucjonalnej danego kraju z UE
- **H11:** im większa wartość akcji w obrocie tym mniejszy stopień integracji formalno-instytucjonalnej danego kraju z UE
- **H12:** im mniejsza koncentracja konkurencji w sektorze bankowym tym mniejszy stopień integracji formalno-instytucjonalnej danego kraju z UE
- **H13:** im większa wartość kredytu bankowego dla przedsiębiorstw krajowych tym mniejszy stopień integracji formalno-instytucjonalnej danego kraju z UE
- **H14:** im większy udział niepewnego zatrudnienia tym mniejszy stopień integracji formalno-instytucjonalnej danego kraju z UE

Hipotezy główne HG1 i HG2 stanowią podstawę analizy wpływu cech systemu instytucjonalnego na skłonność państw członkowskich UE do integracji w ramach unijnych polityk. Powyższe hipotezy pomocnicze H1-H14 zostały zaś sformułowane w celu operacjonalizacji tych zależności, umożliwiając ich systematyczne testowanie przy użyciu podejścia Neymana-Pearsona.

HG1 zakłada istnienie pozytywnego związku między zakresem wykorzystania nierynkowych metod koordynacji aktywności gospodarczej a skłonnością państwa do integracji formalno-instytucjonalnej w UE. Powiązane z tym są hipotezy pomocnicze H1-H7. Większy zasięg układów zbiorowych (H1), wyższa stopa uzwiązkowienia (H2), większe uprawnienia rad pracowniczych (H3), większa interwencja rządu w układy zbiorowe (H4), większy kredyt dla spółek skarbu państwa i rządu (H5), większe wydatki publiczne na ochronę socjalną (H6) oraz większy udział uczniów szkół zawodowych (H7) stanowią wskaźniki bardziej koordynowanych modeli kapitalizmu, które – w świetle przyjętej teorii i przywołanej literatury – mogą sprzyjać integracji z politykami UE.

HG2 zakłada z kolei, że państwa o dużym udziale rynkowego mechanizmu koordynacji aktywności gospodarczej wykazują mniejszą skłonność do integracji w ramach polityk unijnych. Hipotezy pomocnicze H8-H14 odzwierciedlają cechy charakterystyczne dla modeli liberalnego kapitalizmu zorientowanych na rynkową koordynację. Kapitalizacja rynku finansowego, mierzona sumą aktywów instytucji finansowych (H8) oraz wartością akcji w obrocie (H11), wskazuje na finansjalizację gospodarki, co może ograniczać potrzebę integracji instytucjonalnej. Wysoki poziom bezpośrednich inwestycji zagranicznych (H9) oraz udział aktywów banków zagranicznych (H10) świadczą o otwartości gospodarki i dominacji

transnarodowych aktorów. Z kolei większy udział niepewnego zatrudnienia (H14) odzwierciedla niski poziom regulacji rynku pracy, co także może ograniczać integrację z bardziej instytucjonalnymi politykami UE.

Hipotezy pomocnicze H1-H7 koncentrują się więc na cechach instytucjonalnych sprzyjających integracji (podobieństwo do modelu CME i wysoki udział nierynkowej koordynacji aktywności gospodarczej), podczas gdy H8-H14 odnoszą się do mechanizmów rynkowych, które mogą ograniczać formalno-instytucjonalną integrację (podobieństwo do modelu LME i wysoki udział rynkowej koordynacji gospodarczej). Testowanie hipotez pomocniczych pozwala na uzyskanie empirycznych dowodów, które umożliwiają weryfikację związków postulowanych w hipotezach głównych. Tym samym, zależności między cechami systemu instytucjonalnego a integracją w ramach unijnych polityk są analizowane z uwzględnieniem różnorodności modeli kapitalizmu.

Parametr	Jednostka	Mdn	Q1	Q3	Min	Maks
SIPI	suma różnic	61,00	38,00	164,25	1,00	1378,00
ZUZ	%	56,99	29,45	84,15	7,10	99,20
SU	%	22,70	14,48	35,40	4,50	76,40
URP	-	1,00	1,00	2,00	0,00	3,00
IRUZ	-	2,00	1,00	3,00	1,00	5,00
KRSP	%	12,73	7,38	18,79	0,86	42,22
SZOS	% PKB	21,80	17,50	27,50	10,30	35,10
USZ	%	26,91	17,22	35,65	5,74	61,03
SWA	%	49,17	21,87	152,86	2,05	8532,12
BIZ	% PKB	49,00	32,33	75,64	9,16	2062,06
ABZ	%	35,50	13,22	81,25	0,00	100,00
WWO	% PKB	9,64	1,59	42,43	0,01	181,66
KSB	%	67,92	59,57	85,12	28,56	99,97
KBPK	% do PKB	85,27	53,11	116,10	0,19	524,52
ZN	%	1,30	0,80	3,50	0,10	8,40
SRB	% PKB	-0,24	-3,66	2,78	-25,74	10,67
PWD	% PKB	23,05	19,57	27,07	9,98	40,21

Tabela 5.1 Statystyki opisowe poszczególnych parametrów badania (numerycznych i porządkowych) w okresie 2004-2020, $n_{obs} = 478$. Opracowanie własne.

Badanie oddziaływania cech instytucjonalnych modelu kapitalizmu na integrację formalno-instytucjonalną w państwach UE zostało przeprowadzone na reprezentatywnym panelu danych. Dane zawierały 20 zmiennych ekonomiczno-finansowych dla 28 państw europejskich, obejmujących okres od 2004 do 2020 roku, co łącznie dało 478 obserwacji. Tabela 5.1 prezentuje statystyki opisowe dla poszczególnych zmiennych, które zostały zbadane. Zawiera ona medianę (*Mdn*), pierwszy (*Q1*) i trzeci (*Q3*) kwartył oraz minimum (*Min*) oraz maksimum

(Maks) dla każdej ze zmiennych, co pozwala na wstępną ocenę rozkładu danych oraz identyfikację potencjalnych wartości odstających i trendów w danych panelowych. Analiza ta stanowi podstawę do dalszych, bardziej złożonych analiz ekonometrycznych, które mają na celu głębsze zrozumienie dynamiki procesów integracyjnych w UE w świetle badań porównawczych nad systemami gospodarczymi.

Zmienna objaśniana to stopień integracji formalno-instytucjonalnej **[SIPI]**, który mierzony jest sumą wyłączeń w prawie pierwotnym UE, obowiązujących w danym państwie i roku. Ma ona wysoką zmienność, co wskazuje na różnorodność w zakresie adaptacji unijnych ram prawnych przez poszczególne państwa. Mediana wynosząca 61, przy maksymalnej wartości 1378, ujawnia istotne asymetrie w implementacji traktatów. Rozstęp ćwiartkowy (Q3-Q1), wynoszący 126,25, dodatkowo podkreśla heterogeniczność stopnia integracji, co odzwierciedla zróżnicowane podejście państw członkowskich do akceptowania i implementacji zobowiązań wynikających z prawa pierwotnego UE.

Do pomiaru mechanizmu koordynacji wykorzystano następujące zmienne:

- Zasięg układów zbiorowych **[ZUZ]** oraz stopę uzwiązkowienia **[SU]**. Pokazują one, że państwa europejskie różnią się wyraźnie pod względem koordynacji rynku pracy. ZUZ, z medianą na poziomie 56,99% i maksimum 99,20%, oraz SU z medianą 22,70% i maksymalną wartością 76,40%, obrazują znaczne rozbieżności między krajami w zakresie uczestniczenia pracowników w procesie ustalania płac i warunków pracy;
- Uprawnienia rad pracowniczych **[URP]** oraz skala interwencji rządu w układy zbiorowe **[IRUZ]** prezentują mniejszą zmienność, co może wskazywać na bardziej ujednolicone podejście do regulacji praw pracowniczych w państwach członkowskich. Jednakże nadal zaobserwować można pewne różnice, z medianą dla URP wynoszącą 1 i maksimum 3, oraz dla IRUZ medianą 2 i maksimum 5, co może świadczyć o różnym stopniu ochrony praw pracowniczych i interwencji państwa w relacje pracodawca-pracownik;
- Kredyt dla rządu i spółek państwowych **[KRSP]**, wyrażony jako procent PKB, cechuje się medianą na poziomie 12,73% z maksymalną wartością sięgającą 42,22%. Tak szeroki zakres wartości wskazuje na różnorodność polityk finansowania publicznego i stopnia zaangażowania państwa w gospodarkę. Wysokie wartości maksymalne mogą odzwierciedlać silniejsze zależności gospodarek od finansowania rządowego, co może być charakterystyczne dla krajów z większą kontrolą państwa nad kluczowymi sektorami i większym zakresem nierynkowej (państwowej) koordynacji;

- Wydatki publiczne na świadczenia z zakresu ochrony socjalnej [**SZOS**], mierzone jako procent PKB, mają medianę równą 21,80% z zakresem od 10,30% do 35,10%. Rozpiętość ta świadczy o różnych modelach państwa dobrobytu w Europie, gdzie niektóre kraje preferują bardziej rozbudowane systemy wsparcia socjalnego, podczas gdy inne utrzymują ograniczone świadczenia. Częściowo odzwierciedla to polityczno-społeczne priorytety danego kraju i również wiąże się z udziałem koordynacji nierynkowej;
- Udział uczniów szkół zawodowych [**USZ**] oscyluje od 5,74% do 61,03%, z medianą na poziomie 26,91%. Dane te ukazują różnice w modelach edukacji i kształtowania kompetencji w poszczególnych krajach. Wyższe wartości wskazują na silniejszą koordynację w tym obszarze i skupienie na kształceniu technicznym i zawodowym, co może być odpowiedzią na specyficzne potrzeby rynku pracy;
- Suma wartości aktywów firm ubezpieczeniowych, funduszy emerytalnych i funduszy inwestycyjnych [**SWA**], również wyrażona jako procent PKB, charakteryzuje się największą zmiennością ze wszystkich analizowanych zmiennych. Mediana wynosi 49,17%, jednak maksymalna wartość sięga aż 8532,12%, co wskazuje na występowanie ekstremalnych przypadków, w których sektor finansowy osiąga gigantyczne rozmiary w stosunku do gospodarki narodowej. Co do zasady jednak, zmienna ta odzwierciedla różnice w poziomie zaawansowania rynków finansowych (poziomie finansjalizacji gospodarki) oraz w strukturze portfela aktywów w różnych krajach. Informuje ona zatem o skali koordynacji rynkowej w gospodarce;
- Skumulowana wartość BIZ [**BIZ**], mierzona jako procent PKB, także wykazuje ogromne dysproporcje, z medianą na poziomie 49% i maksymalną wartością sięgającą 2062,06%. Tak ekstremalne wartości sugerują, że w niektórych krajach inwestycje zagraniczne mają kluczowe znaczenie dla gospodarki, mogą stanowić nawet wielokrotność wartości krajowego PKB, co może wynikać z niskiej bazy PKB lub bardzo wysokiej aktywności inwestycyjnej firm zagranicznych. Zróznicowanie to może wpływać na stabilność makroekonomiczną, zależność od kapitału zagranicznego oraz kształtowanie się polityk gospodarczych;
- Udział aktywów banków zagranicznych [**ABZ**], wyrażony jako procent wszystkich aktywów bankowych, pokazuje, że w niektórych krajach zagraniczne banki dominują rynek (maksymalnie 100%), podczas gdy w innych ich obecność jest marginalna i oscyluje wokół wartości 0%. Mediana na poziomie 35,5% wskazuje, że w przeciętnym

kraju ponad jedna trzecia aktywów bankowych jest kontrolowana przez podmioty zagraniczne. Wynika to z różnic w regulacjach, otwartości rynków oraz historii rozwoju sektorów bankowych w poszczególnych krajach;

- Wartość akcji w obrocie [**WWO**], również mierzona jako procent PKB, z szerokim zakresem obserwowanych wartości (od 0,01% do 181,66%), świadczy o różnicach w rozwoju i znaczeniu rynków kapitałowych w krajach UE. Mediana na poziomie 9,64% sugeruje, że w wielu krajach rynek kapitałowy ma umiarkowany wpływ na gospodarkę, choć ekstrema w tej dziedzinie notowane są przez państwa, gdzie rynki te są wyjątkowo rozwinięte lub szczególnie ograniczone;
- Koncentracja konkurencji w sektorze bankowym [**KSB**], określana procentowo, z medianą na poziomie 67,92% i wartościami od 28,56% do prawie 100%, pokazuje skalę monopolizacji rynku bankowego. Wysoka koncentracja w niektórych krajach może sugerować mniejszą konkurencyjność i większe ryzyko systemowe, podczas gdy niższe wartości mogą wskazywać na bardziej konkurencyjne i zdywersyfikowane rynki bankowe, typowe dla liberalnego modelu kapitalizmu;
- Wartość kredytu bankowego dla przedsiębiorstw krajowych jako procent PKB [**KBPK**] wykazuje bardzo szeroki zakres od 0,19% do 524,52% z medianą na poziomie 85,27%. Sugeruje to, że w niektórych krajach kredyty dla przedsiębiorstw stanowią istotną część gospodarki, przekraczając nawet pięciokrotnie wartość PKB, co może wskazywać na wysoki poziom uzależnienia gospodarki od sektora finansowego i koordynacji rynkowej. W innych krajach bardzo niskie wartości mogą sugerować mniejsze znaczenie tego sektora i obecność alternatywnych źródeł finansowania działalności;
- Procentowy udział niepewnego zatrudnienia w populacji siły roboczej [**ZN**], z medianą na poziomie 1,30% i zakresem od 0,10% do 8,40%, wskazuje na różnice w strukturze rynku pracy i w poziomie stabilności zatrudnienia w analizowanych krajach. Niższe wartości mogą odzwierciedlać bardziej stabilne warunki zatrudnienia i silniejsze regulacje rynku pracy, natomiast wyższe wartości wskazują na większą niestabilność zatrudnienia, co może wpływać na spójność społeczną oraz stabilność i odporność systemu gospodarczego.
- Ponadto uwzględniono dwie dodatkowe zmienne kontrolne, które mogą wpływać na stopień integracji z UE. Po pierwsze, saldo rachunku bieżącego względem PKB [**SRB**] wykazuje wartości od -25,74% do 10,67% z medianą bliską zeru (-0,24%). Rozpiętość ta ilustruje zróżnicowanie w bilansach płatniczych krajów, gdzie ujemne saldo może

oznaczać deficyt w handlu zagranicznym, natomiast dodatnie saldo wskazuje na przewagę eksportu. Ekstremalnie niskie i wysokie wartości mogą sugerować odpowiednio strukturalne problemy gospodarcze lub dużą zależność od eksportu. Po drugie, procentowy udział wartości dodanej brutto przemysłu (wraz z budownictwem) w PKB [**PWD**], z medianą 23,05% i zakresem od 9,98% do 40,21%, ukazuje dalsze różnice w strukturze gospodarczej i modelu wzrostu krajów unijnych. Gospodarki o wyższych wartościach tego wskaźnika mają bardziej rozwinięty sektor przemysłowy i budowlany, co jest kluczowe w kontekście unijnego ładu instytucjonalno-gospodarczego, który – zwłaszcza w strefie euro – promuje pro-eksportowy reżim wzrostu. Niższe wartości mogą zaś wskazywać na gospodarki bardziej usługowe lub o mniejszym udziale przemysłu.

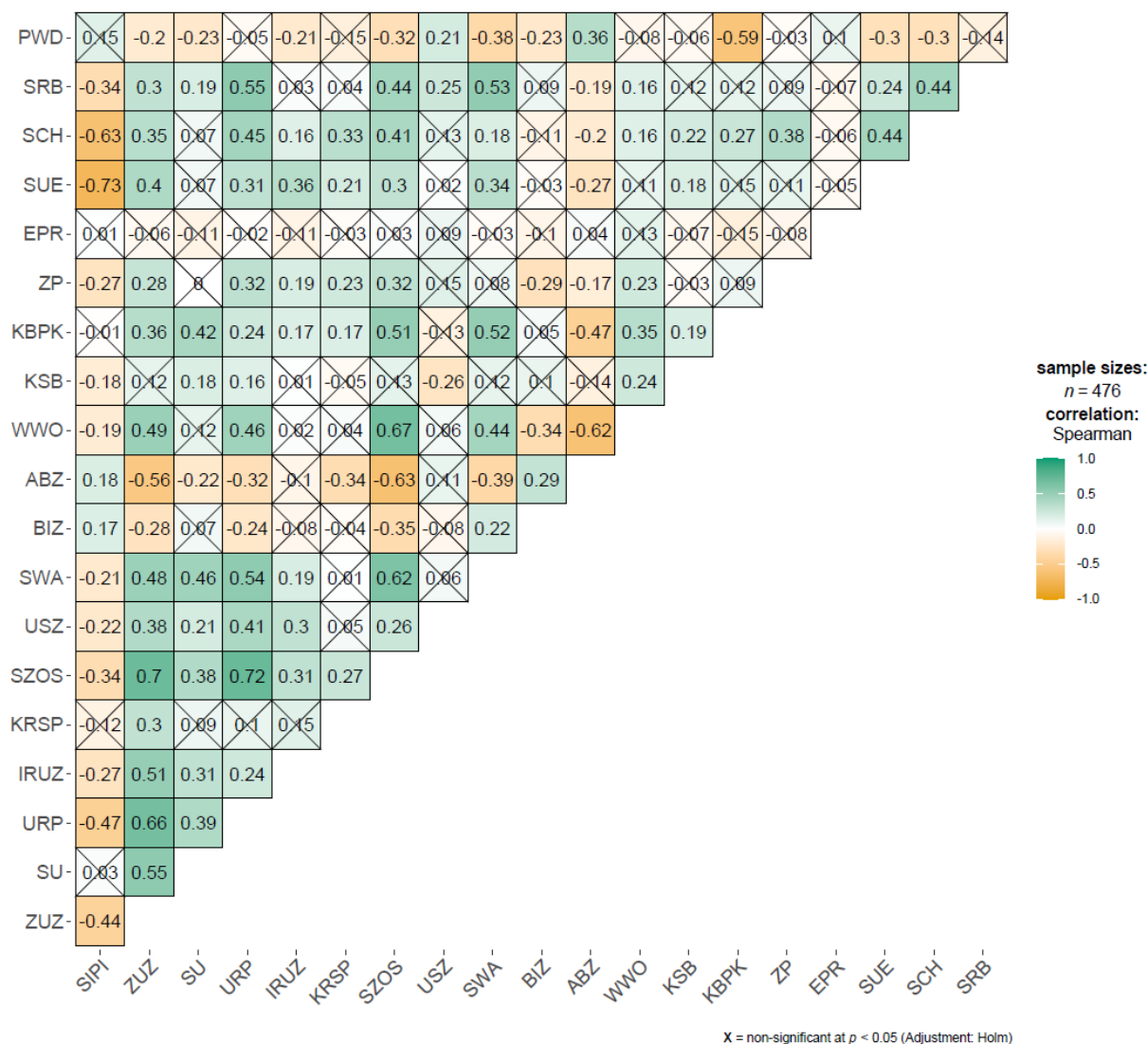
Parametr	N	n (%)
EPR	476	76,00 (15,97%)
SUE	476	279,00 (58,61%)
SCH	476	372,00 (78,15%)

Tabela 5.2 Statystyki opisowe binarnych parametrów badania w okresie 2004-2020.

Opracowanie własne.

Tabela 5.2 zawiera analizę rozkładu scharakteryzowanych poniżej zmiennych zero-jedynkowych. Eurosceptyczna partia w rządzie [**EPR**] jest obecna w około 16% przypadków (76 z 476 obserwacji). Wskazuje to na stosunkowo umiarkowaną obecność takich partii w rządach poszczególnych krajów członkowskich UE. Mimo że eurosceptyzm istotnym i coraz bardziej aktualnym wyzwaniem dla UE, jego wpływ na poziomie rządowym pozostawał w badanym okresie ograniczony, co może sugerować, że większość krajów UE posiadało umiarkowanie proeuropejskie rządy, a sceptyczne wobec integracji głosy słyszane były częściej na marginesie sceny politycznej. Natomiast kryterium członkostwa w strefie euro [**SUE**], które spełnione było dla 58,61% obserwacji w panelu, pokazuje, że większość analizowanych przypadków dotyczy krajów należących do strefy euro. To wskazuje na przewagę krajów, które zdecydowały się na głębszą integrację gospodarczą i monetarną w ramach UE. Z kolei przynależność do strefy Schengen [**SCH**] z udziałem wartości „tak” rzędu 78,15% przypadków oznacza szeroką akceptację porozumienia o otwartych granicach w UE. Tak wysoki odsetek krajów należących do tej strefy podkreśla znaczenie swobodnego przepływu osób jako jednego z fundamentalnych aspektów integracji europejskiej.

Analiza korelacji między poszczególnymi badanymi parametrami na rysunku Schemacie 5.1 wskazuje na złożone i rozległe powiązania między zmiennymi, które mogą być kluczowe dla zrozumienia dynamiki badanych zjawisk.



Schemat 5.1 Macierz korelacji pomiędzy badanymi parametrami. Opracowanie własne.

Korelacja między parametrami zasięgu układów zbiorowych [ZUZ] i wydatkami publicznymi na świadczenia z zakresu ochrony socjalnej [SZOS] ujawnia istotne powiązania, które mogą mieć szerokie implikacje społeczno-ekonomiczne. Współczynnik korelacji Spearmana wynoszący $Rho = 0,70$ pomiędzy ZUZ a SZOS wskazuje na bardzo silny dodatni związek, sugerując, że obszary o rozległym zasięgu układów zbiorowych często współlistnieją z wyższymi wydatkami publicznymi na ochronę socjalną. Takie powiązanie może wskazywać na silniejsze struktury wspierające prawa pracownicze i socjalne, co z kolei przekłada się na większe zaangażowanie rządów w finansowanie świadczeń socjalnych. Można spekulować, że kraje z rozbudowanymi układami zbiorowymi mogą wywierać większą presję polityczną na

rządy w kwestii finansowania ochrony socjalnej, co jest odzwierciedlone w wyższych wydatkach publicznych.

Podobnie, silna korelacja ($Rho = 0,72$) między uprawnieniami rad pracowniczych a SZOS może sugerować, że aktywne i dobrze funkcjonujące rady pracownicze są skutecznym narzędziem w promowaniu i zapewnianiu wsparcia socjalnego pracownikom. Pracownicze rady, które często działają jako mediatorzy między pracownikami a zarządem, mogą odgrywać kluczową rolę w negocjacjach dotyczących świadczeń socjalnych, co może prowadzić do zwiększenia wydatków publicznych w tej dziedzinie.

Z drugiej strony, stopień integracji formalno-instytucjonalnej [SIPI] wykazuje ujemne korelacje z wieloma parametrami na przykład $-0,44$ z ZUZ, co może wskazywać na to, że wzrost ZUZ jest powiązany z silniejszą integracją formalno-instytucjonalną pomiędzy krajami. Stanowi to ciekawą przesłankę z punktu widzenia rozważań o pozytywnym wpływie wysokiego stopnia koordynacji nierynkowej na skłonność kraju członkowskiego do integracji. Interesujące są również wyniki dla parametru skumulowanej wartości BIZ [BIZ], która wykazuje negatywne korelacje z wieloma parametrami, na przykład z ZUZ, gdzie $Rho = -0,28$.

W kontekście analizy parametrów, takich jak suma wartości aktywów firm ubezpieczeniowych, funduszy emerytalnych i funduszy inwestycyjnych [SWA] i wartość kredytu bankowego dla przedsiębiorstw krajowych [KBPK], obserwujemy wysokie korelacje z SZOS (odpowiednio: $Rho = 0,62$ i $Rho = 0,51$), co może wskazywać na to, że rządy wykorzystują politykę kredytową jako narzędzie stymulacji gospodarczej, które pośrednio wpływa na możliwości finansowania świadczeń socjalnych. Inwestycje w przedsiębiorstwa krajowe, wspierane przez dostęp do kredytów, mogą zwiększać zatrudnienie i wynagrodzenia, co zwiększa wpływy z podatków i umożliwia większe wydatki socjalne. Wysoka suma wartości aktywów SWA w sektorze ubezpieczeń oraz funduszach emerytalnych i inwestycyjnych może przyczyniać się do zwiększenia płynności finansowej, co umożliwia rządowi finansowanie ambitniejszych programów socjalnych. Fundusze te mogą być wykorzystywane jako rezerwy lub gwarancje dla programów socjalnych, zwłaszcza w krajach, gdzie systemy emerytalne i ubezpieczeniowe są częściowo finansowane przez państwo.

Podsumowując analizę macierzy korelacji, można zauważyć że zmienna objaśniana SIPI jest istotnie powiązana z większością zmiennych objaśniających w ujęciu jednoczynnikowym. To swoją drogą uzasadnia nie tylko teoretyczne podstawy włączenia ich do modelu ale również znajduje potwierdzenie z perspektywy zebranych danych.

5.3 Metoda estymacji ekonometrycznej

W ramach badań nad danymi panelowymi zastosowano **metodę uogólnionych momentów** (*Generalized Method of Moments*, **GMM**), co umożliwiło skuteczne rozwiązanie problemów związanych z endogenicznością zmiennych oraz heteroskedastycznością. Wybór tej metody statystycznej był podyktowany jej zdolnością do efektywnego radzenia sobie z potencjalnymi zakłóceniami w estymowanych modelach, co jest kluczowe dla uzyskania wiarygodnych i obiektywnych wyników. GMM pozwala na wykorzystanie dodatkowych informacji zawartych w momentach, co zwiększa efektywność estymatorów w obecności złożonych zależności między zmiennymi. Dzięki temu możliwe było przeprowadzenie rzetelnych testów hipotez pomocniczych, z uwzględnieniem specyfiki danych panelowych oraz ich potencjalnych ograniczeń i problemów, takich jak wspomniana endogeniczność czy heteroskedastyczność. Ogólną formę modelu metody uogólnionych momentów przedstawia się za pomocą poniższego równania:

$$\Delta y_{it} = \alpha X_{it} + \epsilon_{it}(a),$$

gdzie: Δy_{it} symbolizuje pierwszą różnicę wartości zmiennej zależnej, czyli zmianę wartości tej zmiennej pomiędzy dwoma kolejnymi okresami czasu. Różnica ta jest formalnie wyrażona poprzez równanie (b), które precyzuje metodę obliczania tej zmiany, uwzględniając fakt, że jest to różnica między wartością zmiennej w bieżącym a poprzednim okresie. Taka forma równania umożliwia modelowanie dynamiki zmiennej zależnej w czasie:

$$\Delta y_{it} = y_{it} - y_{i,t-1} (b),$$

gdzie: α – wektor parametrów do oszacowania, który odzwierciedla efekt kowariantów na zmienną objaśnianą. Każdy element tego wektora reprezentuje siłę oraz kierunek związku pomiędzy określoną zmienną a zmianą zmiennej objaśnianą; X_{it} – macierz zmiennych niezależnych, gdzie każdy wiersz odpowiada obserwacji dla jednostki i w czasie t . Macierz ta zawiera wartości zmiennych niezależnych, które mogą obejmować zarówno zmienne ciągłe, jak i dyskretne, w zależności od specyfiki badanego modelu. ϵ_{it} – błąd estymacji dla jednostki i w czasie t , reprezentujący niewyjaśnioną część zmiany zmiennej objaśnianej, która nie jest objęta przez model (Croissant & Millo, 2018).

W ramach testowania hipotez pomocniczych powstały trzy odrębne modele GMM. Osiągnięcie miarodajnych wyników nie było możliwe w ramach jednego modelu z uwagi na stosunkowo niewielką liczebność obserwacji (rekordów) w panelu danych. Jako zmiennych instrumentalnych w modelu GMM użyto opóźnionych wartości zmiennej zależnej, co jest

zgodne ze standardową praktyką w modelach danych panelowych. Ten sposób instrumentalizacji opiera się na założeniu, że przeszłe wartości zmiennej objaśnianej są skorelowane z jej aktualną wartością, ale nie są skorelowane z błędami losowymi (Millo, 2017). Poniżej omówiono specyfikację wszystkich trzech modeli.

Model GMM 1 pozwolił oszacować dynamikę stopnia integracji formalno-instytucjonalnej jako sumy wyłączeń w prawie pierwotnym UE w czasie t ($SIPIt$) pod wpływem ośmiu zmiennych objaśniających, w tym jednorocznego opóźnienia zmiennej wyjaśnianej ($SIPIt-1$), zasięgu układów zbiorowych ($ZUZt$), stopy uzwiązkowania (SUt), uprawnień rad pracowniczych ($URPt$), skali interwencji rządu w układy zbiorowe ($IRUZt$), wielkości kredytu dla rządu i spółek państwowych ($KRSPt$), wydatków publicznych na świadczenia z zakresu ochrony socjalnej ($SZOS_t$) oraz udziału uczniów szkół zawodowych ($USZt$). Analiza uwzględniła również trzy zmienne kontrolne takie jak obecność eurosceptycznej partii w rządzie ($EPRt$), członkostwo kraju w strefie euro ($SUEt$) oraz przynależność kraju do strefy Schengen ($SCHt$). Uwzględnienie powyższych zmiennych w modelu GMM znajduje uzasadnienie zarówno w teorii ekonomii instytucjonalnej, jak i w praktyce modelowania ekonometrycznego procesów społecznych.

Z perspektywy integracji europejskiej, kapitalizm koordynowany oparty na eksporcie jest bardziej zgodny z wymogami unijnego porządku prawnego. Mechanizmy koordynacyjne wzmacniają zdolność krajów do przyjmowania wspólnych regulacji, co może znajdować odzwierciedlenie w mniejszej liczbie wyłączeń (*opt-outs*) w prawie pierwotnym UE. Kraje CME, dzięki swojej zdolności do ograniczania kosztów pracy i zapewniania wysokiej jakości kapitału ludzkiego, są lepiej przygotowane do konkutowania na jednolitym rynku i spełniania wymagań stawianych przez procesy integracyjne oraz mają potencjalnie lepszą pozycję fiskalną i silniejszy głos polityczny w UE.

Pierwsze dwie użyte w modelu zmienne, zasięg układów zbiorowych ($ZUZt$) oraz stopa uzwiązkowania (SUt) są istotnymi miernikami zdolności gospodarek do koordynacji stosunków przemysłowych. W krajach CME szerokie objęcie pracowników układami zbiorowymi i wysoki poziom uzwiązkowania umożliwiają harmonijne ustalanie płac oraz przewidywalność kosztów pracy, co sprzyja integracji z unijnym porządkiem instytucjonalnym. Silne związki zawodowe, jako główny aktor negocjacji, zapewniają równowagę między interesami pracowników a potrzebami konkurencyjności gospodarki.

Podobnie, uprawnienia rad pracowniczych ($URPt$) oraz skala interwencji rządu w układy zbiorowe ($IRUZt$) wzmacniają te mechanizmy koordynacyjne. W krajach CME rady pracownicze pełnią kluczową rolę w procesie współzarządzania przedsiębiorstwami,

umożliwiając szybsze i bardziej efektywne reagowanie na zmiany w otoczeniu gospodarczym. Państwo natomiast często odgrywa aktywną rolę w mediacji i wspieraniu procesów negocjacyjnych, co pozwala na utrzymanie stabilności społeczno-ekonomicznej. Tego rodzaju struktury instytucjonalne zwiększają zdolność krajów do wypełniania unijnych wymogów integracyjnych.

Kolejnym kluczowym elementem mechanizmów koordynacyjnych są wydatki publiczne na ochronę socjalną (SZOS_t) oraz systemy kształcenia zawodowego (USZ_t). Kraje CME inwestują znaczne środki w rozwój kapitału ludzkiego, co nie tylko sprzyja budowaniu wykwalifikowanej siły roboczej, ale także zmniejsza presję na wzrost płac. Silne systemy ochrony socjalnej umożliwiają elastyczne dostosowywanie się pracowników do zmieniających się wymogów rynku pracy, a rozwinięte systemy edukacji dualnej zapewniają dopasowanie kompetencji zawodowych do potrzeb gospodarki. Takie podejście ułatwia krajom integrację z jednolitym rynkiem UE oraz skuteczne na nim konkurowanie.

Wielkość kredytu dla rządu i spółek państwowych (KRSP_t) odzwierciedla aktywną rolę państwa w koordynacji gospodarczej. Dzięki efektywnemu zarządzaniu finansowaniem sektora publicznego i przedsiębiorstw państwowych, kraje CME mogą skuteczniej reagować na wyzwania integracyjne, zachowując jednocześnie międzynarodową konkurencyjność swoich gospodarek.

Zmienna kontrolna odnosząca się do obecności eurosceptycznej partii w rządzie (EPR_t) została uwzględniona w celu skorygowania wpływu polityki krajowej na proces integracji instytucjonalnej. Eurosceptyzm w rządzie może utrudniać wdrażanie regulacji instytucjonalnych na poziomie europejskim, co wymaga uwzględnienia tej zmiennej w modelu. Członkostwo kraju w strefie euro (SUE_t) oraz przynależność do strefy Schengen (SCH_t) zostały uwzględnione jako wskaźniki uczestnictwa w kluczowych obszarach integracji europejskiej, które mogą sprzyjać stopniowi ogólnej integracji. Model GMM został dopasowany w oparciu o wzór (1):

$$\begin{aligned}
 SIPI_t = & \alpha + \beta_1 \cdot SIPI_{t-1} + \beta_2 \cdot ZUZ_t + \beta_3 \cdot SU_t + \beta_4 \cdot URP_t + \beta_5 \cdot IRUZ_t + \beta_6 \cdot KRSP_t + \\
 & + \beta_7 \cdot SZOS_t + \beta_8 \cdot UZS_t + \beta_9 \cdot EPR_t + \beta_{10} \cdot SUE_t + \beta_{11} \cdot SCH_t + \mu_i + v_t + \epsilon_{it}, (1),
 \end{aligned}$$

gdzie: α – stała, $\beta_1 - \beta_{11}$ współczynniki modelu, μ_i – efekt indywidualny dla i-tego kraju; stały w czasie, ale różny dla różnych krajów, v_t – efekt czasowy; stały dla wszystkich podmiotów w danym roku, ale różny w różnych latach, ϵ_{it} – błąd losowy.

Model GMM 2 pozwolił oszacować dynamikę stopnia integracji formalno-instytucjonalnej jako liczby wyłączeń kraju członkowskiego w prawie pierwotnym UE w czasie t ($SIPIt$) pod wpływem pięciu zmiennych objaśniających, w tym jednorocznego opóźnienia zmiennej objaśnianej ($SIPIt-1$), skumulowanej wartości BIZ ($BIZt$), udziału aktywów banków zagranicznych w całości aktywów bankowych ($ABZt$), wartości akcji w obrocie ($WWOt$), kredytu dla rządu i spółek państwowych ($KRSPt$). Analiza uwzględniała również cztery zmienne kontrolne takie jak obecność eurosceptycznej partii w rządzie ($EPRt$), członkostwa kraju w strefie euro ($SUEt$), przynależność kraju do strefy Schengen ($SCHt$), oraz udziału przemysłu wraz z budownictwem w PKB ($PWDt$).

W modelu GMM 2 zbiór zmiennych objaśniających został skonstruowany w taki sposób, aby uchwycić wpływ cech instytucjonalnych i strukturalnych charakterystycznych głównie dla gospodarek typu LME. Skumulowana wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych ($BIZt$) stanowi kluczowy wskaźnik otwartości gospodarki na kapitał międzynarodowy, co jest typowe dla modeli LME, gdzie dominują mechanizmy rynkowych metod koordynacji tj finansjalizacji i globalnych powiązań kapitałowych. BIZ są tam istotnym źródłem kapitału, a ich obecność może sprzyjać selektywnemu przyjmowaniu regulacji unijnych, co prowadzić może do większej liczby wyłączeń w prawie pierwotnym.

Podobnie, udział aktywów banków zagranicznych w całości aktywów bankowych ($ABZt$) odzwierciedla otwartość sektora bankowego na międzynarodowe przepływy kapitałowe. W modelach LME sektor bankowy często działa w mniej skoordynowany sposób, a znacząca obecność banków zagranicznych może osłabiać zdolność do pełnej harmonizacji instytucjonalnej z wymogami UE. Taka struktura sektora bankowego, bardziej elastyczna i zorientowana na rynek międzynarodowy, jest związana z większym stopniem autonomii w stosunku do unijnych regulacji.

Kolejnym wskaźnikiem finansjalizacji gospodarki jest wartość akcji w obrocie ($WWOt$), która obrazuje znaczenie rynków kapitałowych i giełdy w finansowaniu przedsiębiorstw. W modelach LME rynek finansowy odgrywają centralną rolę, zastępując tradycyjne mechanizmy oparte na finansowaniu bankowym, typowe dla gospodarek CME. Wysoki poziom aktywności na rynkach akcji, choć sprzyja elastyczności i dostępności kapitału, może utrudniać dostosowanie do wspólnych regulacji unijnych, co prowadzić może do większej liczby wyłączeń.

Wyjątek w tym zestawie zmiennych stanowi kredyt dla rządu i spółek państwowych ($KRSPt$), który jest wskaźnikiem silnej roli państwa w gospodarce, charakterystycznej dla modeli CME. Państwo jako aktywny uczestnik gospodarki nie tylko wzmacnia zdolność do

koordynacji gospodarczej, ale także umożliwia lepsze dostosowanie do wymogów instytucjonalnych UE. Większy poziom kredytu dla sektora publicznego i przedsiębiorstw państwowych wskazuje na zdolność krajów CME do harmonizacji regulacyjnej, co skutkuje mniejszą liczbą wyłączeń.

Włączenie tych zmiennych pozwala na analizę wpływu różnic strukturalnych i instytucjonalnych między gospodarkami LME i CME na stopień integracji prawnej z UE. Mechanizmy charakterystyczne dla modeli LME, takie jak elastyczność i finansjalizacja, wydają się sprzyjać większej autonomii w stosunku do unijnych regulacji, podczas gdy cechy CME, takie jak aktywna rola państwa, wzmacniają zdolność do pełniejszej integracji.

Analiza uwzględniała również cztery zmienne kontrolne: obecność eurosceptycznej partii w rządzie (EPR_t), członkostwo kraju w strefie euro (SUE_t), przynależność kraju do strefy Schengen (SCH_t) oraz udział przemysłu w PKB (PWD_t). Ten ostatni czynnik został włączony jako zmienna strukturalna, która pozwala uwzględnić różnice w strukturze gospodarczej krajów członkowskich, mogące wpływać na procesy integracyjne. Wysoki udział przemysłu i budownictwa w strukturze gospodarki wskazuje na istotną rolę sektora produkcyjnego. W krajach CME silny sektor przemysłowy jest kluczowym elementem modelu eksportowego, co może wzmacniać zdolność do implementacji wspólnych unijnych regulacji, szczególnie w zakresie standardów produkcji i handlu. Model GMM został dopasowany w oparciu o wzór (2):

$$SIPI_t = \alpha + \beta_1 \cdot SIPI_{t-1} + \beta_2 \cdot BIZ_t + \beta_3 \cdot ABZ_t + \beta_4 \cdot WWO_t + \beta_5 \cdot KBPK_t + \\ B_6 \cdot EPR_t + \beta_7 \cdot SUE_t + \beta_8 \cdot SCH_t + \beta_9 \cdot PWD_t + \mu_i + v_t + \epsilon_{it} \quad (2),$$

gdzie: α – stała, $\beta_1 - \beta_{11}$ współczynniki modelu, μ_i – efekt indywidualny dla i-tego kraju; stały w czasie, ale różny dla różnych krajów, v_t – efekt czasowy; stały dla wszystkich podmiotów w danym roku, ale różny w różnych latach, ϵ_{it} – błąd losowy.

Model GMM 3 pozwolił oszacować dynamikę stopnia integracji formalno-instytucjonalnej jako różnicy prawie pierwotnym UE w czasie t ($SIPI_t$) pod wpływem czterech zmiennych objaśniających, w tym jednorocznego opóźnienia zmiennej wyjaśnianej ($SIPI_{t-1}$), udział niepewnego zatrudnienia (ZP_t), sumy wartości aktywów firm ubezpieczeniowych, funduszy emerytalnych i funduszy inwestycyjnych (SWA_t), koncentracji konkurencji w sektorze bankowym (KSB_t). Analiza uwzględniała również cztery zmienne kontrolne takie jak obecność eurosceptycznej partii w rządzie (EPR_t), przynależność kraju do strefy Unii Europejskiej (SUE_t), przynależność kraju do strefy Schengen (SCH_t), oraz salda rachunku bieżącego (SRB_t).

Pierwszą zmienną objaśniającą jest udział niepewnego zatrudnienia (ZPt), który mierzy odsetek pracowników zatrudnionych na niestabilnych umowach, takich jak umowy czasowe lub niepełnoetatowe. Wysoki udział takiej formy zatrudnienia, charakterystyczny dla LME, wskazuje na większą elastyczność rynku pracy, ale jednocześnie sygnalizuje słabszy dialog społeczny i mniejszy stopień koordynacji nierynkowej. Tego rodzaju struktura rynku pracy może prowadzić do trudności w dostosowaniu do unijnych standardów ochrony pracowników, co sprzyja większej liczbie wyłączeń w prawie pierwotnym UE.

Suma wartości aktywów firm ubezpieczeniowych, funduszy emerytalnych i funduszy inwestycyjnych ($SWAt$) odzwierciedla poziom finansjalizacji gospodarki. Wyższe wartości tej zmiennej, charakterystyczne dla LME, wskazują na większą rolę sektora prywatnego oraz międzynarodowych rynków finansowych w zarządzaniu kapitałem. Finansjalizacja, mimo że sprzyja elastyczności i otwartości na globalne rynki, może ograniczać zdolność do harmonizacji z regulacjami unijnymi, co skutkować może większą liczbą wyłączeń traktatowych.

Koncentracja konkurencji w sektorze bankowym ($KSBt$), mierzona udziałem największych banków w rynku, wskazuje na strukturę sektora finansowego w danym kraju. Wysoki poziom koncentracji, charakterystyczny dla mniej skoordynowanych gospodarek, może ograniczać zdolność do implementacji wspólnych unijnych regulacji, w przeciwieństwie do bardziej zrównoważonych struktur charakterystycznych dla modeli CME.

W modelu uwzględniono także saldo rachunku bieżącego ($SRBt$) jako zmienną kontrolną. Wysokie saldo dodatnie wskazuje na znaczącą nadwyżkę eksportu nad importem, co jest typowe dla gospodarek o wysokiej konkurencyjności, szczególnie w modelach CME. Kraje z większą nadwyżką handlową mogą mieć większą zdolność do harmonizacji regulacji unijnych, co sprzyja głębszej integracji formalno-instytucjonalnej. Zostało uwzględnione w modelu jako zmienna kontrolna, która pozwala uchwycić wpływ zewnętrznej równowagi gospodarczej na procesy integracyjne. Deficyt w rachunku bieżącym może ograniczać zdolność kraju do dostosowania się do wymogów regulacyjnych UE, co prowadzi do większej liczby wyłączeń w prawie pierwotnym. Model GMM został dopasowany w oparciu o wzór (3):

$$SIPI_t = \alpha + \beta_1 \cdot SIPI_{t-1} + \beta_2 \cdot ZP_t + \beta_3 \cdot SWA_t + \beta_4 \cdot KSB_t + \\ + \beta_5 \cdot EPR_t + \beta_6 \cdot SUE_t + \beta_7 \cdot SCH_t + \beta_8 \cdot SRB_t + \mu_i + v_t + \epsilon_{it}, (3),$$

gdzie: α – stała, $\beta_1 - \beta_{11}$ współczynniki modelu, μ_i – efekt indywidualny dla i -tego kraju; stały w czasie, ale różny dla różnych krajów, v_t – efekt czasowy; stały dla wszystkich podmiotów w danym roku, ale różny w różnych latach, ϵ_{it} – błąd losowy.

Uwzględnienie opóźnionej zmiennej zależnej ($SIPI_{t-1}$) w modelach wynika z założenia, że stopień integracji formalno-instytucjonalnej w danym okresie czasu jest silnie uzależniony od poziomu integracji w okresie poprzednim. Procesy instytucjonalne cechuje inercja wynikająca z istniejących struktur prawnych, organizacyjnych i społecznych, które zmieniają się stopniowo. Taka dynamika jest zgodna z teorią zmiany instytucjonalnej, która wskazuje, że zmiany w regulacjach formalnych i instytucjach są procesami długoterminowymi, często napędzanymi przez historyczne uwarunkowania i wcześniejsze decyzje polityczne. Włączenie opóźnionej zmiennej zależnej pozwala na uchwycenie tego mechanizmu, ale jednocześnie wprowadza problem endogeniczności, ponieważ wyraz $SIPI_{t-1}$ jest z natury skorelowany z błędem losowym (ε_{it}). Zastosowanie GMM umożliwia rozwiązanie tego problemu poprzez wykorzystanie opóźnień zmiennych jako instrumentów wewnętrznych, co zgodnie z podejściem Manuela Arellano i Stephana Bonda (1991) pozwala na uzyskanie nieobciążonych estymatorów.

Modele uwzględniają efekty indywidualne (μ_i) oraz efekty czasowe (ν_t), które są niezbędne do kontrolowania heterogeniczności między krajami oraz zmienności makroekonomicznej w czasie. Efekty indywidualne odzwierciedlają różnice strukturalne pomiędzy krajami, które są stałe w czasie, takie jak uwarunkowania historyczne, kulturowe czy poziom rozwoju gospodarczego. Z kolei efekty czasowe kontrolują wpływ czynników globalnych lub regionalnych, które oddziałują na wszystkie kraje w danym roku, np. zmiany regulacji unijnych czy szoki gospodarcze. Uwzględnienie tych efektów pozwala na bardziej precyzyjne oszacowanie wpływu zmiennych objaśniających na dynamikę SIPI, co jest zgodne z zaleceniami Badiego H. Baltagiego (2021) dotyczącymi analizy danych panelowych. Chociaż każda z uwzględnionych zmiennych mogłaby potencjalnie pełnić funkcję zmiennych instrumentalnych, w analizie nie było konieczności ich dodatkowego wykorzystania w tej roli. Wynika to z ograniczonej liczebności próby, która mogłaby prowadzić do problemów związanych z nadmiarowością instrumentów, co z kolei mogłoby obniżyć efektywność oszacowań. David Roodman (2009) podkreśla, że nadmiar instrumentów w modelach GMM może skutkować nadmiernym dopasowaniem modelu. W związku z tym, struktura każdego modelu została ograniczona do niezbędnego minimum, co pozwoliło na zachowanie równowagi między liczbą momentów a jakością oszacowań.

W procesie wstępnego przetwarzania danych wykorzystanych do analiz statystycznych zastosowano dwie główne metody normalizacji zmiennych numerycznych, mające na celu ujednolicenie skali oraz zwiększenie możliwości interpretacji wyników modelowania. Dla zmiennych numerycznych przyjmujących wartości nieujemne, charakteryzujących się znaczną

wariancją, wykorzystano technikę logarytmowania²¹⁶. Zabieg ten miał na celu redukcję skośności rozkładu oraz stabilizację wariancji zmiennych, co jest niezmiernie istotne w kontekście zastosowań statystycznych, w szczególności przy modelowaniu zjawisk, gdzie normalizacja danych może znacząco oddziaływać na jakość i wiarygodność wyników. Dla zmiennych reprezentujących proporcje, charakteryzujących się umiarkowaną bądź niską wariancją, zdecydowano się natomiast na implementację transformacji *z-score*²¹⁷. Ta metoda normalizacji polega na odjęciu średniej arytmetycznej od każdej obserwowanej wartości w zestawie danych, a następnie podzieleniu otrzymanej różnicy przez odchylenie standardowe całego zbioru. Procedura ta prowadzi do standaryzacji danych, co umożliwia porównywanie wartości pochodzących z różnych skal pomiarowych w jednolitym, znormalizowanym formacie, co jest kluczowe dla analizy statystycznej i interpretacji wielowymiarowych zależności między zmiennymi.

W ramach przeprowadzonej analizy przyjęto poziom istotności $p = 0,05$, co oznacza akceptację ryzyka wystąpienia błędu pierwszego rodzaju na poziomie 5%. Rozkłady zmiennych numerycznych zostały zbadane pod kątem normalności z wykorzystaniem testu Shapiro-Wilka (Shapiro & Wilk, 1965), co umożliwiło adekwatny dobór metod statystycznych stosowanych w dalszej analizie. Dla każdej ze zmiennych numerycznych oraz porządkowych przedstawiono szereg statystyk opisowych, takich jak mediana (*Mdn*), kwartył pierwszy (*Q1*), kwartył trzeci (*Q3*), a także wartości skrajne, czyli wartość minimalną (*Min*) i maksymalną (*Maks*). Analiza rozkładu zmiennych binarnych została przeprowadzona poprzez określenie liczebności (*n*) oraz procentowego udziału (%) badanego zjawiska (zob. Tabela 5.2). Zależności między poszczególnymi parametrami oceniono za pomocą współczynnika korelacji rang Spearmana (Zar, 1979). Wartości *p* dla przeprowadzonych testów korelacyjnych wyznaczono z zastosowaniem asymptotycznej aproksymacji rozkładu *t* co pozwoliło na precyzyjne określenie siły oraz kierunku związku statystycznego między badanymi zmiennymi. Wartości współczynników zostały dodatkowo skorygowane o wielokrotne porównanie z zastosowaniem metody Holma (Holm, 1979).

Oddziaływanie badanych kowariantów na zmienną objaśnianą oszacowano z zastosowaniem modelu systemowego GMM z efektami dwustronnymi (*two-ways effect*) oraz podejściem dwuetapowym (*two-steps model*). Taka specyfikacja modelu została dobrana w celu uwzględnienia potencjalnej endogeniczności między zmiennymi oraz nieobserwowanej

²¹⁶ Dotyczy to zmiennej objaśnianej SIPI oraz zmiennej objaśniającej $SIPI_{t-1}$ we wszystkich trzech modelach oraz zmiennej objaśnianej SWA.

²¹⁷ Dotyczy to zmiennych: ZUZ, SU, KRSP, SZOS, USZ, BIZ, ABZ, WWO, KSB, KBPK, PWD, ZP i SRB.

heterogeniczności. W toku estymacji modeli zastosowano procedurę pseudoinwersji Moore'a-Penrose'a w celu zapewnienia uogólnionej odwrotności. Zastosowanie metody różnic z opóźnieniem jako techniki transformacji (*lagged differences transformation*) w ramach GMM oznacza, że pierwsze różnice szeregów zostały wykorzystane do wyeliminowania efektów stałych, co pozwala skupić analizę na dynamice zmian w czasie, zamiast na poziomie danej zmiennej. Podejście to jest szczególnie skuteczne w redukcji oddziaływania cech niezmiennych się w ramach każdego badanego kraju (Baltagi, 2021).

W procesie walidacji modelu GMM zastosowano trzy typy testów statystycznych, które mają istotne znaczenie dla oceny dopasowania i wiarygodności modelu. Do tych testów należą: test Sargana-Hansena, testy autokorelacji pierwszego (AR1) i drugiego rzędu (AR2) oraz testy Walda. Razem dostarczają one wszechstronnej oceny modelu, uwzględniając poprawność użytych instrumentów, obecność autokorelacji oraz istotność zmiennych w modelu.

Test Sargana-Hansena, ma na celu weryfikację, czy instrumenty zastosowane w modelu są prawdziwie egzogenne, co oznacza, że nie są skorelowane z błędami modelu (Sargan, 1958; Hansen, 1982). Jest to kluczowe w sytuacji nadidentyfikacji, kiedy liczba instrumentów przekracza liczbę modelowanych zmiennych endogenicznych, co wymaga sprawdzenia, czy dodatkowe instrumenty nie wprowadzają zniekształceń w estymacjach. W testowaniu tego założenia wykorzystuje się reszty z modelu GMM, na podstawie których konstruuje się statystykę testową podążającą za rozkładem χ^2 z liczbą stopni swobody równą różnicy między liczbą instrumentów a liczbą endogenicznych zmiennych regresji. Wynik testu Sargana-Hansena, oparty na wartości p, pozwala na wnioskowanie o poprawności instrumentów. Jej wysoka wartość ($p \geq 0,05$) wskazuje na brak podstaw do odrzucenia hipotezy zerowej o braku skorelowania instrumentów z błędami, co sugeruje ich adekwatność. Natomiast niska wartość p ($p < 0,05$) oznacza odrzucenie hipotezy zerowej, co może świadczyć o potencjalnej korelacji między instrumentami a błędami modelu, stwarzając ryzyko zniekształceń w wynikach estymacji.

Celem testów autokorelacji, stosowanych w kontekście modeli GMM, jest identyfikacja obecności korelacji czasowej w resztach modelu, co może sygnalizować problem z niewłaściwą specyfikacją modelu lub nieadekwatność wybranych instrumentów (Allerano & Bond, 1991). Testy autokorelacji Arellano-Bonda koncentrują się na wykrywaniu autokorelacji pierwszego i drugiego rzędu w różnicach reszt modelu, co jest kluczowe, biorąc pod uwagę naturalne występowanie korelacji czasowej w danych panelowych. Autokorelacja pierwszego rzędu jest analizowana w celu stwierdzenia, czy występuje statystycznie istotna korelacja między błędami modelu w kolejnych okresach. W modelach opartych na pierwszych różnicach, z reguły

oczekuje się wystąpienia negatywnej autokorelacji pierwszego rzędu, wynikającej z procesu różnicowania danych, który może indukować taką zależność. Z kolei, autokorelacja drugiego rzędu ma na celu identyfikację dalszych zależności czasowych, które mogłyby być pominięte w modelu. Brak statystycznie istotnej autokorelacji drugiego rzędu jest interpretowany jako wskaźnik właściwej specyfikacji modelu, sugerując, że model adekwatnie reprezentuje dynamikę danych bez pominięcia istotnych zależności czasowych.

Test Walda, jest zaś uznanym narzędziem stosowanym w ekonometrii i statystyce do testowania hipotez dotyczących jednego bądź wielu parametrów modelu (Wald, 1943). Często wykorzystuje się go do oceny znaczenia grupy współczynników, włączając w to zmienne binarne, które przyjmują wartości 0 lub 1. Zasadniczym celem testu Walda jest weryfikacja, czy określony zestaw współczynników w modelu statystycznym, na przykład w modelach regresji liniowej czy logistycznej, różni się istotnie od zera czy innych wartości określonych *a priori*. Test ten umożliwia ocenę, czy konkretne zmienne, w tym zmienne binarne, istotnie oddziałują na zmienną objaśnianą. Jeżeli wartość $p < 0,05$, oznacza to, że przy poziomie ufności 95% hipoteza zerowa, zakładająca, że wszystkie analizowane współczynniki są równe zero lub mają wartość określoną przez β_0 , zostaje odrzucona. W konsekwencji można uznać, że badane zmienne mają statystycznie istotny oddziaływanie na zmienną objaśnianą. Natomiast wartość $p \geq 0,05$ wskazuje, że nie ma wystarczających dowodów do odrzucenia hipotezy zerowej oraz że analizowane zmienne, w tym zmienne binarne nie mają istotnego oddziaływania na zmienną objaśnianą. Takie wyniki testu Walda dostarczają kluczowych informacji na temat siły i znaczenia zależności statystycznych w modelu, co jest niezbędne do trafnej interpretacji wyników badań ekonometrycznych i statystycznych.

5.3 Wyniki modelu GMM 1

Wyniki analizy w Tabeli 5.3 z odpornymi błędami standardowymi, pozwoliły na bardziej precyzyjne oszacowanie wpływu zmiennych w obliczu potencjalnych problemów z heteroskedastycznością czy autokorelacją błędów. W tabeli prezentowane są wyniki estymacji parametrów (β), odporne błędy standardowe tych estymacji (SE), dolna i górna granica 95% przedziałów ufności (odpowiednio: CI low i CI up), wartości statystyki z Walda (z) oraz wartości prawdopodobieństwa dla błędu pierwszego rodzaju (p). Wyniki te służą jako podstawa do dalszych analiz i wniosków dotyczących czynników oddziałujących na integrację formalno-instytucjonalną w UE, co ma kluczowe znaczenie dla zrozumienia procesów integracyjnych oraz formułowania przyszłych polityk wspólnotowych.

Zastosowanie logarytmu opóźnienia jednorocznego tego wskaźnika jako zmiennej objaśniającej wykazało silne i istotne statystycznie oddziaływanie, z wartością współczynnika $\beta = 2,27$ i bardzo niską wartością $p < 0,001$, co wskazuje na dynamiczny charakter integracji formalno-instytucjonalnej, gdzie przeszłe wartości mają decydujący wpływ na bieżący stan. Niniejszym potwierdzony został w tym aspekcie wniosek z wcześniejszych badań empirycznych o istnieniu zależności ścieżkowej w zróżnicowaniu integracji (Schimmelfennig & Winzen, 2020: 120-136).

Kowarianty	SIPI (logarytm)					
	β	SE	CI low	CI up	z	p
<i>Zmienne objaśniające</i>						
SIPI_{t-1}	2,27	0,62	1,05	3,49	3,64	< 0,001
ZUZ	0,53	0,19	0,15	0,91	2,74	0,006
SU	-0,24	0,12	-0,47	-0,02	-2,13	0,033
URP	0,39	0,15	0,10	0,69	2,61	0,009
IRUZ	-0,11	0,04	-0,18	-0,04	-3,14	0,002
KRSP	-0,20	0,08	-0,35	-0,05	-2,58	0,010
SZOS	-0,41	0,17	-0,75	0,07	-2,36	0,018
USZ	0,06	0,04	-0,02	0,14	1,44	0,149
<i>Zmienne kontrolne</i>						
EPR [kategoria „tak”]	0,28	0,08	0,11	0,44	3,28	0,001
SUE [kategoria „tak”]	1,43	0,63	0,20	2,67	2,27	0,023
SCH [kategoria „tak”]	0,31	0,46	-0,59	1,22	2,27	0,496

Tabela 5.3. Wyniki modelu GMM 1. Opracowanie własne.

Wyniki dla zasięgu układów zbiorowych [ZUZ] i zakres uprawnień rad pracowniczych [URP] również są istotne, z dodatnimi wartościami współczynników (0,53 oraz 0,39 odpowiednio) i niskimi p-wartościami ($p = 0,006$ i $p = 0,009$ odpowiednio), co sugeruje, że te ważne instytucje stosunków pracy oddziałują też znacząco na poziomie europejskiej integracji prawnej. Zaskakujący jest jednak kierunek tej estymacji, który wskazuje na to, że silniejsze mechanizmy partycypacji pracowniczej związane są z niższym stopniem integracji prawnej z UE. Z drugiej strony, stopa uzwiązkowienia [SU] i interwencje rządu w układy zbiorowe [IRUZ] wykazują ujemne współczynniki (-0,24 i -0,11 odpowiednio), co sugeruje, że wyższy poziom uzwiązkowienia i większa ingerencja rządowa (czyli odpowiednio: wyższy poziom koordynacji związkowej i państwowej) mogą przyspieszać integrację formalno-instytucjonalną. Wartości tych współczynników oraz ich statystyczna istotność (p-wartości odpowiednio 0,033 i 0,002) pokazują, że negatywne oddziaływanie tych czynników na zmienną zależną jest statystycznie istotne i może wskazywać na potencjalne korzyści dla kraju członkowskiego w kontekście jego kompatybilności z procesem integracji europejskiej.

Oddziaływanie kredytu udzielanego rządowi i spółkom państwowym [KRSP] na poziom integracji formalno-instytucjonalnej, z wartością współczynnika $\beta = -0,20$ oraz istotnością

statystyczną na poziomie $p = 0,010$, dostarcza ważnych dowodów na to, że zwiększony udział koordynacji państwowej, przejawiający się bezpośrednim wsparciem finansowym dla podmiotów publicznych, także może sprzyjać pełnej integracji prawnej z regulacjami UE. Wynik ten wzmacnia sugestię o pozytywnym wpływie koordynacji państwowej (reprezentowanej w tym przypadku przez większą skalę interwencjonizmu poprzez finansowanie państwowych spółek) na stopień integracji. Także współczynnik dla wydatków publicznych na świadczenia z zakresu ochrony socjalnej [SZOS], z wartością $\beta = -0,41$ i istotną statystycznie p-wartością ($p = 0,018$), wskazuje na pozytywny związek między poziomem wydatków a integracją formalno-instytucjonalną. Może to sugerować, że wyższe wydatki socjalne, potencjalnie odzwierciedlające silniejszą rolę państwa w gospodarce, mogą prowadzić do ułatwienia w pełnym dostosowaniu do regulacji unijnych.

W kontekście oddziaływania edukacji technicznej, reprezentowanej przez udział uczniów szkół zawodowych w całej populacji uczniów [USZ], obserwujemy nieistotny statystycznie efekt ($p = 0,149$), co może wskazywać na to, że w niewielkim stopniu zeuropeizowany obszar edukacji nie ma bezpośredniego, silnego efektu na procesy integracji formalno-instytucjonalnej w kontekście badanych danych.

Z kolei obecność eurosceptycznej partii w rządzie [ERP], z dodatnim współczynnikiem 0,28 i bardzo niską p-wartością ($p = 0,001$), wskazuje na mało zaskakujący wniosek, że eurosceptyzm rządzących partii może faktycznie obfitować w działania prowadzące do niższego stopnia integracji formalno-instytucjonalnej. Może to wynikać z słabszego zaangażowania takich partii w debaty i procesy decyzyjne na szczeblu UE. Analiza oddziaływania członkostwa w strefie euro również dostarcza interesujących wniosków. Istotność statystyczna i dodatni współczynnik dla zmiennej kontrolującej o przynależność do strefy euro ($\beta = 1,43$; $p = 0,023$) mogą sugerować, że uczestnictwo w UGW niekoniecznie przekłada się na automatyczną na wysoki stopień integracji prawnej. Z drugiej strony, w modelu GMM 1 odnotowano brak statystycznej istotności współczynnika dla członkostwa w strefie Schengen [SCH] ($p = 0,496$).

Na podstawie wyników analizy danych, uzasadnione było nieodrzućcenie hipotez zerowych H2, H4, H5 oraz H6, które otrzymały empiryczne potwierdzenie. Z kolei brak wystarczających dowodów empirycznych skutkowało odrzućceniem hipotez H1, H3 oraz H7, co wskazuje na potrzebę dalszego zgłębiania tych obszarów badawczych w kontekście integracji formalno-instytucjonalnej krajów członkowskich UE.

Reszty modelu osiągają wartości w zakresie od -6,24 do 6,54, co wskazuje na istotną zmienność. Niemniej jednak, mediana reszt, która wynosi 0,12, znajduje się blisko zera. Jest to

pozytywny wskaźnik, sugerujący, że model nie wykazuje systematycznych błędów. Oznacza to, że model jest adekwatnie dopasowany i nie wykazuje istotnych odchyłeń systematycznych (Wooldridge, 2010).

Test Sargana-Hansena z wynikiem $\chi^2(39) = 0,010$, $p = 1,000$, wskazuje na brak odrzucenia hipotezy zerowej o poprawności stosowanych instrumentów. Wysoka wartość p sugeruje, że instrumenty są odpowiednie i nie dochodzi do użycia nadmiernej liczby instrumentów, co jest kluczowe w zachowaniu wiarygodności wniosków ekonometrycznych w przypadku wykorzystania systemowego GMM.

Testy na autokorelację pierwszego i drugiego rzędu dostarczają dodatkowych informacji na temat struktury błędów modelu. Pierwszy test autokorelacji (AC1) wykazuje wartość statystyki *normal* = -1,85, $p = 0,064$, co oznacza, że nie ma wystarczających dowodów na odrzucenie hipotezy zerowej o braku autokorelacji pierwszego rzędu, jednak wartość ta jest bliska granicy istotności, co może sugerować możliwość jej występowania. Drugi test autokorelacji (AC2) z wartością *normal* = 1,47, $p = 0,143$, nie wykazuje znaczącej autokorelacji drugiego rzędu. Brak autokorelacji drugiego rzędu jest korzystny, ponieważ potwierdza, że różnicowanie danych w celu eliminacji efektów stałych nie wprowadza dodatkowych zależności autokorelacyjnych.

Test Walda dla współczynników z wynikiem $\chi^2(11) = 974,57$ i $p < 0,001$ wskazuje na istotność statystyczną wszystkich zmiennych w modelu. To potwierdza, że kowarianty w modelu mają istotny wpływ na zmienną objaśnianą, co podkreśla znaczenie modelu w wyjaśnianiu dynamiki stopnia integracji formalno-instytucjonalnej. Test Walda dla fikcyjnych (*dummy*) zmiennych czasowych również mają wysoką statystykę $\chi^2(15) = 270,95$, $p < 0,001$, świadcząc o istotności efektów czasowych w modelu. Wykazanie istotności efektów czasowych potwierdza, że wpływają one na dynamikę analizowanego procesu, co jest kluczowe przy modelowaniu danych panelowych.

Podsumowując, wyniki testów statystycznych wskazują na dobrą specyfikację modelu GMM systemowego, który adekwatnie odzwierciedla złożoność struktury danych i dynamikę związanych z nią procesów. Potwierdzenie poprawności użytych instrumentów oraz brak znaczącej autokorelacji wraz z istotnością współczynników kowariantów i efektów czasowych zapewnia solidne podstawy do dalszych analiz i interpretacji wyników.

5.4 Wyniki modelu GMM 2

Poniżej zostały zaprezentowane wyniki testów hipotez H9-H11 oraz H13, dotyczących oddziaływań różnych czynników na stopień integracji formalno-instytucjonalnej w kontekście różnic w prawie pierwotnym UE. Dzięki tym wynikom możliwe jest ocenienie siły i kierunku efektu analizowanych zmiennych na stopień integracji formalno-instytucjonalnej. W kontekście analizy modelu 2 GMM dla oceny efektu różnych czynników na stopień integracji formalno-instytucjonalnej, rezultaty wskazują na znaczące i zróżnicowane oddziaływania badanych kowariantów. W tabeli 5.4 prezentowane są wyniki estymacji parametrów (β), odporne błędy standardowe tych estymacji (SE), dolna i górna granica 95% przedziałów ufności (odpowiednio CI low i CI up), wartości statystyki z Walda (z) oraz wartości prawdopodobieństwa dla błędu pierwszego rodzaju (p).

Kowarianty	SIPI (logarytm)					
	β	SE	CI low	CI up	z	p
<i>Zmienne objaśniające</i>						
SIPI_{t-1}	0,32	0,13	0,07	0,58	2,47	0,013
BIZ	0,07	0,03	0,02	0,12	2,86	0,004
ABZ	-0,07	0,02	-0,11	-0,03	-3,48	< 0,001
WVO	0,04	0,02	0,00	0,09	1,88	0,060
KBPk	0,17	0,03	0,11	0,22	5,99	< 0,001
<i>Zmienne kontrolne</i>						
EPR [kategoria „tak”]	0,18	0,06	0,06	0,30	3,01	0,003
SUE [kategoria „tak”]	-0,66	0,17	-0,99	-0,34	-3,98	< 0,001
SCH [kategoria „tak”]	-0,92	0,15	-1,21	0,64	-6,31	< 0,001
PWD	-0,01	0,03	-0,07	0,05	-0,36	0,716

Tabela 5.4 Wyniki modelu GMM 2. Opracowanie własne.

Historyczny poziom integracji formalno-instytucjonalnej (z opóźnieniem jednorocznym), wyrażony logarytmicznie, podobnie jak w modelu GMM 1 ma pozytywne i istotne statystycznie oddziaływanie na obecny poziom integracji. Współczynnik $\beta = 0,32$, $p = 0,013$ sugeruje, że doświadczenia z przeszłości w zakresie integracji formalno-instytucjonalnej mają długofalowy efekt na jej dalsze procesy, co może odzwierciedlać pewien rodzaj inercji systemowej lub kumulacji efektów już istniejących wyłączeń traktatowych.

Skumulowana wartość BIZ [BIZ], mierzona jako wartość *z-score*, również wykazuje oddziaływanie na integrację ($\beta = 0,07$). Oznacza to, że ekonomiczne uwarunkowania, takie jak duży udział BIZ w finansowaniu aktywności gospodarczej (wysoki stopień koordynacji korporacji międzynarodowych), spowalniają proces integracji, co może być interpretowane jako dowód na to, że duża otwartość gospodarki przekłada się na bardziej złożoną konwergencję regulacyjną i instytucjonalną.

Powyższa obserwacja nie znajduje jednak potwierdzenia w kontekście udziału aktywów banków zagranicznych [ABZ], którego oddziaływanie jest statystycznie istotne, ale negatywne ($\beta = -0,07$). Sugeruje to, że większa obecność kapitału zagranicznego w sektorze bankowym może sprzyjać redukcji różnic regulacyjnych lub zmniejszeniu oporowi wobec głębszej integracji prawnej.

Natomiast wartość akcji w obrocie [WWO], stanowiąca przybliżenie stopnia zależności gospodarki od finansowania rynkowego (które typowe jest dla niskokoordynowanych modeli liberalnego kapitalizmu), zgodnie z intuicją, wykazuje negatywny efekt na stopień integracji. Jednakże, zmienna ta nie osiąga poziomu istotności statystycznej przy poziomie 0,06.

Wartość kredytu bankowego dla przedsiębiorstw krajowych [KBPK], z istotnym statystycznie ($p < 0,001$) i silnie pozytywnym oddziaływaniem ($\beta = 0,17$), sugeruje znaczącą rolę wewnętrznej dynamiki kredytowej, która odzwierciedla ekonomiczną kondycję kraju, w kontekście procesów integracyjnych. Obserwowane zjawisko, *de facto* oddziałuje negatywnie na integrację przez wzmacnianie lokalnych specyfik ekonomicznych i regulacyjnych. Intensyfikacja aktywności kredytowej, wspierająca inwestycje i wzrost gospodarczy, może prowadzić do wzmożonej potrzeby rozbudowy lokalnych regulacji i praktyk, które zamiast wspierać harmonizację, faktycznie ją utrudniają. Wzrost poziomu kredytowania może sprzyjać adaptacji systemów prawnych i regulacyjnych do specyficznych, lokalnych warunków gospodarczych, co z kolei może opóźniać procesy dostosowawcze wymagane w ramach wspólnotowych standardów. Zatem, dynamika kredytowa może prowadzić do pogłębienia różnic regulacyjnych między państwami członkowskimi, osłabiając tym samym wysiłki na rzecz harmonizacji prawnej i instytucjonalnej w UE. W dłuższej perspektywie, taka sytuacja może skutkować fragmentacją rynku wewnętrznego, co stanowi wyzwanie dla polityki integracyjnej UE.

Obecność eurosceptycznej partii w rządzie [EPR] ($\beta = 0,18$, $p = 0,003$) także posiada w omawianym modelu pozytywny efekt na stopień zróżnicowania integracji. Z kolei, w tej wersji modelu, obecność kraju w strefie euro [SUE] ($\beta = -0,66$, $p < 0,001$) i przynależność do strefy Schengen [SCH] ($\beta = -0,92$, $p < 0,001$) mają silnie pozytywny efekt na stopień zintegrowania kraju członkowskiego. Kraje uczestniczące w tych projektach są generalnie bardziej zintegrowane prawnie z UE, co może wynikać z bardziej rygorystycznych wymogów i zobowiązań wynikających z uczestnictwa w tych kluczowych obszarach integracji.

Analiza oddziaływania wysokości udziału sektora przemysłowego w gospodarce narodowej [PWD] na integrację formalno-instytucjonalną ($\beta = -0,01$, $p = 0,716$) nie wykazała statystycznie istotnego efektu, co może sugerować, że ekonomiczne czynniki, takie jak rozwój

przemysłowy, mają ograniczone bezpośrednie oddziaływanie na różnice w prawie pierwotnym UE. Może to oznaczać, że inne czynniki, takie jak polityczne i kulturowe, odgrywają większą rolę w kształtowaniu stosunków prawnych z UE. Biorąc pod uwagę powyższe wnioski istniały podstawy do nieodrzućcenia hipotez H9 oraz H13. Jednocześnie odrzućcono H10 i H11.

Średnia i mediana reszt były bliskie zeru (0,001 oraz -0,002 odpowiednio) co sugeruje, że model nie jest obciążony. Oznacza to, że błędy estymacji (reszty) są na przestrzeni zbioru danych równomiernie rozłożone wokół zera, co oznacza, że model nie ma tendencji do systematycznego niedoszacowania czy przeszacowania zmiennej objaśnianej.

Analiza wyników testów statystycznych przeprowadzonych za pomocą modelu GMM pozwala na uzyskanie informacji dotyczących jego adekwatności oraz poprawności specyfikacji. Test Sargana-Hansena, który ma za zadanie ocenić nadmiarową identyfikację instrumentów modelu, wskazuje na brak podstaw do odrzućcenia hipotezy zerowej, co sugeruje ich prawidłowy dobór oraz brak korelacji z resztami. Jest to kluczowe założenie w modelu GMM, potwierdzone wynikiem $\chi^2(37) = 9,18$, $p = 1$.

Ponadto, przeprowadzone testy autokorelacji pierwszego i drugiego rzędu nie wykazują statystycznie znaczącej autokorelacji, co wskazuje na brak problemu pominiętych zmiennych dynamicznych. Wyniki tych testów, AR1 z wartością $p = 0,172$ i AR2 z $p = 0,370$, potwierdzają, że model nie wykazuje problemów wynikających z niewłaściwej specyfikacji w odniesieniu do dynamiki czasowej. Test Walda dla współczynników oraz dla zmiennych czasowych, które wykazały wysoki poziom statystycznej istotności, $\chi^2(9) = 1925,29$ oraz $\chi^2(15) = 383,97$ z $p < 0,001$, skutecznie potwierdzają, że wybrane zmienne mają znaczące oddziaływanie na zmienną objaśnianą. Wynika z tego, że model odpowiednio wyjaśnia zmienność objaśnianego parametru za pomocą wybranych kowariantów, a także że zmienne czasowe są istotne dla modelu, co jest szczególnie istotne w przypadku danych panelowych, gdzie efekty czasu mogą znacząco oddziaływać na obserwowane zjawiska. Podsumowując, wyniki testów wskazują, że model GMM jest odpowiednio skonstruowany i nie wykazuje obciążeń, ma poprawnie dobrane instrumenty i zmienne objaśniające. Brak dowodów na autokorelację reszt oraz istotność współczynników i zmiennych czasowych sugeruje, że model jest dobrze dopasowany do danych.

5.5 Wyniki modelu GMM 3

W tabeli 5.5 prezentowane są wyniki estymacji parametrów (β), odporne błędy standardowe tych estymacji (SE), dolna i górna granica 95% przedziałów ufności (odpowiednio CI low i CI up), wartości statystyki z Walda (z) oraz wartości prawdopodobieństwa dla błędu pierwszego rodzaju (p) dla modelu GMM 3. Analizując te wyniki, można zauważyć, że poszczególne zmienne mają zróżnicowany efekt na stopień integracji formalno-instytucjonalnej jako suma wyłączeń w prawie pierwotnym UE.

Po raz kolejny potwierdzone zostało oddziaływanie stopnia integracji formalno-instytucjonalnej z opóźnieniem jednego roku na bieżący stopień integracji ($\beta = 0,54, p < 0,001$). Wysoka wartość współczynnika oraz istotność statystyczna sugerują, że historyczne poziomy integracji mają silny i pozytywny efekt na obecne poziomy, co może wskazywać na inercję lub trwałość procesów integracyjnych w prawie UE. Wynik ten podkreśla, że raz osiągnięty poziom integracji formalno-instytucjonalnej ma tendencję do utrzymywania się, co może wynikać z istniejących regulacji prawnych i zobowiązań międzynarodowych.

Kowarianty	SIPI (logarytm)					
	β	SE	CI low	CI up	z	p
<i>Zmienne objaśniające</i>						
SIPI_{t-1}	0,54	0,16	0,23	0,84	3,46	< 0,001
ZN	0,003	0,03	-0,05	0,05	0,10	0,922
SWA	0,06	0,02	0,02	0,10	2,65	0,008
KSB	0,01	0,02	-0,03	0,05	0,43	0,665
<i>Zmienne kontrolne</i>						
EPR [kategoria „tak”]	0,03	0,07	-0,11	0,18	0,47	0,638
SUE [kategoria „tak”]	-0,51	0,18	-0,85	-0,17	-2,90	0,004
SCH [kategoria „tak”]	-0,42	0,17	-0,74	-0,09	-2,50	0,012
SRB	-0,05	0,02	-0,09	-0,01	-2,47	0,013

Tabela 5.5 Wyniki modelu 3 GMM. Opracowanie własne.

Istotna okazała się też zmienna mówiąca o sile inwestorów instytucjonalnych, czyli firm ubezpieczeniowych, funduszy emerytalnych i funduszy inwestycyjnych [SWA] ($\beta = 0,06, p = 0,008$). Negatywne oddziaływanie tej zmiennej na stopień integracji formalno-instytucjonalnej sugeruje, że większa akumulacja kapitału finansowego (a zatem większy stopień rynkowego rodzaju koordynacji) w danym kraju przyczynia się do spowalniania integracji z prawem UE. Może to być związane z większym efektem instytucji finansowych na politykę krajową i ich rolę w adaptacji krajowych regulacji do standardów i wymogów unijnych.

Z kolei udział niepewnego zatrudnienia [ZN] oraz koncentracja konkurencji w sektorze bankowym [KSB] nie wykazały istotnego oddziaływania na stopień integracji (odpowiednio $p = 0,922$ i $p = 0,665$). Brak istotności tych zmiennych może sugerować, że czynniki te nie oddziałują bezpośrednio na procesy integracji prawnej z UE, lub ich efekt jest zbyt słaby, aby

mógł być wykryty w ramach tego modelu. Możliwe też, że oddziaływanie tych zmiennych jest pośredni lub zależny od innych, nieuwzględnionych w modelu, czynników.

Obecność eurosceptycznej partii w rządzie [EPR], mimo że wydawać się może kluczowym czynnikiem oddziałującym na integrację kraju członkowskiego, nie zawsze wykazuje statystycznie istotnego efektu, co ma miejsce w przypadku modelu 3 GMM ($\beta = 0,03$, $p = 0,638$). Znacznie ważniejsze okazują się zmienne dotyczące członkostwa w strefach kluczowych dla integracji europejskiej. Znaczący negatywny efekt na liczbę derogacji kraju członkowskiego w prawie pierwotnym UE wykazują zarówno przynależność do strefy euro [SUE] ($\beta = -0,51$, $p = 0,004$), jak i do strefy Schengen [SCH] ($\beta = -0,42$, $p = 0,012$). Te wyniki wskazują, że krajowe prawodawstwa tych państw są bardziej zharmonizowane z prawem UE, co odzwierciedla głębszą integrację formalno-instytucjonalną. Członkostwo w tych strefach może też dalej sprzyjać jednolitości regulacji oraz wspierać procesy adaptacyjne wewnętrznego porządku prawnego do wymagań Unii.

Co istotne z perspektywy teorii modeli wzrostu gospodarczego, saldo rachunku bieżącego [SRB] również wykazuje istotne oddziaływanie na stopień integracji formalno-instytucjonalnej ($\beta = -0,05$, $p = 0,013$). Ujemny współczynnik dla tej zmiennej wskazuje na to, że wyższe saldo rachunku bieżącego, czyli lepsza pozycja ekonomiczna kraju na tle międzynarodowej wymiany towarów i usług, sprzyja zbieżności z prawem UE. W ten sposób potwierdzony zostaje wniosek z wcześniejszej literatury, który wielokrotnie przywoływany był w toku wywodu prowadzonego w niniejszej rozprawie. Podsumowując wyniki estymacji, na podstawie powyższych wniosków istniała podstawa do nieodrzućcenia hipotezy H8, jednocześnie odrzućcono H12 oraz H14.

Charakterystyka reszt pokazuje, że mediana wynosi $-0,002$, co jest bliskie zeru i sugeruje, że model nie ma systematycznego błędu przewidywania. Średnia reszt wynosi $0,014$, co również jest wartością bliską zeru, jednakże obecność dodatniej średniej może wskazywać na nieznaczne niedoszacowanie przez model. Analiza kwartyli reszt (Q1: $-0,10$, Q3: $0,10$) pokazuje, że 50% reszt mieści się w stosunkowo wąskim zakresie, co jest pozytywnym sygnałem świadczącym o stabilności modelu dla większości danych.

Test Sargana-Hansena generuje wartość statystyki $\chi^2(36) = 14,26$, $p = 1,000$. Wynik ten sugeruje, że nie ma podstaw do odrzućcenia hipotezy zerowej mówiącej o poprawności użytych instrumentów. Inaczej mówiąc, narzędzia są prawidłowe i nie są skorelowane z resztami, co jest kluczowe dla wiarygodności wyników modelu GMM. Testy autokorelacji pierwszego i drugiego rzędu dostarczają mieszanych wyników. Pierwszy test ($p = 0,007$) wskazuje na istnienie autokorelacji pierwszego rzędu, co jest typowe dla modeli panelowych. Drugi test

autokorelacji nie wykazuje statystycznie istotnej autokorelacji drugiego rzędu ($p = 0,711$), co jest oczekiwanym wynikiem w prawidłowo specyfikowanym modelu GMM, potwierdzając, że model może być dobrze specyfikowany. Testy Walda dla współczynników i dla zmiennych *dummy* czasowych wykazują bardzo silne dowody statystyczne na istnienie istotnych związków między zmiennymi niezależnymi a zmienną objaśnianą, $p < 0,001$. Wyniki te potwierdzają, że wybrane zmienne mają znaczący efekt na modelowaną zmienną, co skutkuje odrzuceniem hipotezy zerowej o braku oddziaływania tych zmiennych. Wysokie wartości statystyk χ^2 w obu testach Walda wskazują na bardzo silne dopasowanie i znaczenie modelu, co podkreśla jego adekwatność w wyjaśnianiu zmienności zmiennej objaśnianej.

Podsumowanie

W rozdziale piątym przeprowadzono testy hipotez badawczych, które miały na celu zweryfikowanie związku między modelem kapitalizmu a stopniem integracji formalno-instytucjonalnej krajów UE. Skorzystano w tym celu z autorskiego wskaźnika sumy faktycznych i potencjalnych wyłączeń traktatowych w danym roku skonstruowanego na podstawie danych pozyskanych z bazy EUDIFF1.

Na podstawie wyników testów hipotez pomocniczych (H1-H14) uzyskano częściowe potwierdzenie HG1, zakładającej, że model kapitalizmu wpływa na integrację w ramach polityk unijnych. Wyniki wskazują, że mechanizmy zarówno nierynkowej, jak i rynkowej koordynacji mają znaczenie dla integracji, jednak ich wpływ jest różnorodny i nie zawsze zgodny z przyjętymi założeniami teoretycznymi.

W przypadku HG2, zakładającej pozytywny związek między mechanizmami nierynkowej koordynacji a integracją, testy również wykazały częściową weryfikację pozytywną. Nie odrzucono hipotez dotyczących dodatniego wpływu stopy uzwiązkowania (H2), interwencji rządu w układy zbiorowe (H4), kredytu dla sektora publicznego (H5) oraz wydatków socjalnych (H6) na stopień zintegrowania państwa. Wyniki te potwierdzają, że instytucjonalne mechanizmy wspierające regulację rynków pracy i ochronę socjalną sprzyjają większemu zaangażowaniu krajów w integrację. Z kolei brak potwierdzenia hipotez dotyczących zasięgu układów zbiorowych (H1), uprawnień rad pracowniczych (H3) i udziału uczniów szkół zawodowych (H7) wskazuje, że nie wszystkie aspekty koordynacji nierynkowej mają na nią istotny wpływ.

Z kolei HG3, zakładająca negatywny związek między mechanizmami rynkowej koordynacji a integracją, została także częściowo potwierdzona, choć wyniki były w tym przypadku mniej jednoznaczne. Pozytywnie zweryfikowano hipotezy dotyczące wpływu wielkości aktywów instytucji finansowych (H8), napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych (H9) oraz ilości kredytu dla przedsiębiorstw krajowych (H13). Wskazuje to, że czynniki te mogą ograniczać stopień integracji z UE. Niemniej, brak potwierdzenia hipotez związanych z aktywami banków zagranicznych (H10), obrotem akcjami (H11), koncentracją konkurencji w sektorze bankowym (H12) oraz udziałem prekarnego zatrudnienia (H14) sugeruje, że wpływ mechanizmów koordynacji rynkowej na integrację jest bardziej zróżnicowany i mniej przewidywalny, niż ma to miejsce w przypadku koordynacji nierynkowej.

Analiza wykazała również, że zmienne kontrolne, takie jak integracja w obszarze *core state powers*, poziom eurosceptyzmu czy elementy *growth models* odgrywają istotną rolę w

wyjaśnianiu prawnego zakresu zintegrowania państw członkowskich. W przypadku dwóch z trzech modeli, wyniki sugerują, że większy udział konsumpcji w PKB oraz wyższy poziom eurosceptyzmu w społeczeństwie wpływają na większą liczbę wyłączeń traktatowych, co wskazuje na znaczenie zarówno gospodarczych, jak i politycznych determinantów tego zjawiska.

Na podstawie przeprowadzonych analiz można więc wnioskować, że integracja w ramach unijnych polityk jest częściowo kształtowana przez cechy systemów instytucjonalnych krajów członkowskich. Jednocześnie wyniki sugerują, że ani metody koordynacji nierynkowej, ani rynkowej nie działają w sposób jednorodny, a ich wpływ może zależeć od dodatkowych czynników, takich jak polityka wewnętrzna, zależność od ścieżki czy struktura gospodarki danego państwa. Czynniki te zostały jednak częściowo ujęte w poprzednich rozdziałach rozprawy. Wyzwanie uwzględnienia ich w modelach ekonometrycznych otwiera natomiast pole do dalszych badań.

Wnioski i rekomendacje

Przeprowadzona w pracy analiza wykorzystwała nową perspektywę teoretyczną, łącząc podejście kapitalizmu porównawczego z teorią zróżnicowanej integracji. Umożliwiło to pogłębienie wiedzy na temat mechanizmów kształtujących współczesną dynamikę integracyjną w UE. **Głównym wnioskiem** płynącym z badań jest potwierdzenie, że specyficzne cechy instytucjonalne modeli kapitalizmu w istotny sposób mogą determinować stopień uczestnictwa poszczególnych państw członkowskich w integracji europejskiej. Łącząc bardziej szczegółowe wnioski ze wszystkich części pracy, można stwierdzić, że HG1 znajduje solidne potwierdzenie, choć z pewnymi ograniczeniami wynikającymi z różnic na poziomie oddziaływania mechanizmów nierynkowych i rynkowych. Uzupełnienie wyników modeli ekonometrycznych o rezultaty przeprowadzonych badań jakościowych prowadzi do wniosku, że również HG2 i HG3 nie dają się w pełni sfalsyfikować.

W części opartej o teksty hipotez pomocniczych, HG1 została częściowo zweryfikowana, wskazując na istnienie związku, choć nie w tak dużym stopniu, jak założono w oparciu o wcześniejszą literaturę. Mechanizmy nierynkowej koordynacji (HG2) wykazały bardziej spójny i przewidywalny (pozytywny) wpływ na integrację w porównaniu z mechanizmami rynkowej koordynacji (HG3), których zakładany (ujemny) wpływ okazał się mniej jednoznaczny i bardziej zróżnicowany. Niemniej, analizy jakościowe, przeprowadzone w rozdziałach trzecim i czwartym, znacząco uzupełniają i poszerzają te ustalenia. Wywiady eksperckie wskazały, że instytucjonalne mechanizmy koordynacji, zarówno nierynkowe, jak i rynkowe, odgrywają istotną rolę w kształtowaniu zdolności krajów do integracji, a ich wpływ może być uzależniony od lokalnego kontekstu społecznego. Eksperci szczególnie podkreślali znaczenie dialogu społecznego, interwencji rządowej oraz państwa dobrobytu jako czynników sprzyjających uczestnictwie w unijnych politykach, co wspiera pozytywną weryfikację HG2. Jednocześnie zwrócono uwagę na ambiwalentny charakter rynkowej koordynacji – choć może ona w pewnych aspektach ograniczać integrację co sprzyja przyjęciu HG3 (np. w kontekście finansjalizacji i ekspansji kapitału zagranicznego), to w innych przypadkach stanowi raczej środek adaptacji krajowych struktur gospodarczych do wymogów unijnych.

Analiza oparta na instytucjonalizmie historycznym przedstawiona w rozdziale 4., dostarczyła dodatkowych przesłanek, które pozwalają na bardziej kompleksowe spojrzenie na badane zależności. Historyczne trajektorie rozwoju instytucji oraz zmiany w strukturach gospodarczych krajów członkowskich także ujawniają, że zarówno mechanizmy nierynkowe, jak i rynkowe współistnieją w skomplikowanej sieci zależności, która warunkuje integrację.

Znaczenie historycznego dziedzictwa modeli kapitalizmu wskazuje, że wpływ tych mechanizmów na integrację jest bardziej dynamiczny i wielowymiarowy, niż sugerują same wyniki ilościowe.

Stosując interdyscyplinarne spojrzenie na problematykę integracji, rozprawa otwiera nowe pola badawcze, które mogą inspirować dalsze prace w zakresie zrozumienia relacji między modelami kapitalizmu państw europejskich i ich skłonnością do partycypowania w projektach integracyjnych. Pomimo szerokiego zakresu analiz i zastosowania różnorodnych metod badawczych, rozprawa ma swoje **ograniczenia**, które należy uwzględnić przy interpretacji wyników:

- większość badań dotyczyła ograniczonej próby państw (Niemcy, Polska, Szwajcaria, Wielka Brytania), co obniża możliwość uogólnienia wniosków na wszystkie państwa członkowskie UE. Dobór przypadków, choć uzasadniony różnorodnością historii integracyjnych i cech systemu instytucjonalnego, mógł pomijać istotne szczegóły charakterystyczne dla innych modeli kapitalizmu, szczególnie w kontekście państw południowej Europy czy krajów nordyckich;
- wykorzystanie pogłębionych wywiadów eksperckich dostarczyło cennych informacji kontekstowych, jednak metoda ta wiąże się z ograniczeniami subiektywnymi, wynikającymi z perspektyw i doświadczeń respondentów. Wyniki tych wywiadów należy interpretować ostrożnie, uwzględniając możliwość ich ograniczonej reprezentatywności;
- choć modelowanie ekonometryczne pozwoliło na identyfikację kierunku i siły zależności między cechami instytucjonalnymi poszczególnych modeli kapitalizmu a stopniem zintegrowania państw członkowskich, jego skuteczność jest ograniczona dostępnością danych, niepełną adekwatnością mierników i niedoskonałością procedur ekonometrycznych dla tak małych prób. Niektóre wyniki mogą być podatne na zmiany w zależności od przyjętej specyfikacji modelu lub zakresu czasowego danych;
- praca koncentruje się na relacjach między modelami kapitalizmu a procesami integracji europejskiej, pomijając w dużej mierze wpływ globalnych aktorów i zjawisk, takich jak rola międzynarodowych korporacji, postępu technologicznego czy zmian klimatycznych, które mogą modyfikować dynamikę analizowanych procesów.

Wszystkie te ograniczenia stanowią jednocześnie wskazówkę dla przyszłych badań, które mogą pogłębić i rozszerzyć rozumienie omawianych w rozprawie zjawisk. Przykładowo,

po stronie determinantów zróżnicowania uwzględnione mogłyby być w większym stopniu nieformalne instytucje gospodarcze.

Na podstawie przeprowadzonych sformułowano kilka **rekomendacji**, które mogłyby przyczynić się do bardziej spójnego i efektywnego zarządzania różnorodnością w ramach UE:

- instytucje unijne powinny w większym stopniu uwzględniać specyfikę modeli kapitalizmu państw członkowskich w procesie projektowania wspólnotowych polityk. Zróżnicowanie instytucji gospodarczych nie powinno być traktowane jako przeszkoda, lecz jako potencjalne źródło innowacji i adaptacyjności, które może wzmacniać konkurencyjność UE w wymiarze globalnym;
- wyniki badań wskazują na konieczność dalszej harmonizacji kluczowych polityk unijnych, takich jak polityka podatkowa czy regulacje rynku pracy, jednak w sposób umożliwiający pewną elastyczność w ich adaptacji do uwarunkowań lokalnego ładu instytucjonalnego. W tym kontekście warto rozważyć mechanizmy wsparcia dla państw znajdujących się na peryferiach systemu zróżnicowanej integracji, które mogą mieć trudności w dostosowywaniu swoich matryc instytucjonalnych do wymagań UE;
- Unia powinna zintensyfikować działania mające na celu zmniejszanie nierówności między centrum a peryferiami, szczególnie w zakresie dostępu do funduszy inwestycyjnych i technologii. Wprowadzenie bardziej zrównoważonych mechanizmów redystrybucji może przyczynić się do wzmocnienia spójności gospodarczej i społecznej całej Wspólnoty.

Dostarczone wyniki badań rodzą również pytania o przyszłość integracji europejskiej w obliczu narastających wyzwań, takich jak wzrost protekcjonizmu, zmiany klimatyczne czy napięcia geopolityczne. Z rozważań wyłania się wniosek, że kluczowym wyzwaniem pozostaje znalezienie równowagi między integracją a autonomią narodową, która pozwoli na utrzymanie kohezji w ramach UE, jednocześnie respektując różnorodność modeli kapitalizmu. Z tego punktu widzenia, przyszłość europejskiego projektu zależała będzie od zdolności Wspólnoty do rozwijania elastycznych i inkluzyjnych rozwiązań instytucjonalnych, które będą odpowiadały na potrzeby zarówno centrum, jak i peryferii.

Bibliografia

Bazy danych statystycznych

Bank Światowy <https://data.worldbank.org>

Eurostat <https://ec.europa.eu/eurostat/web/>

International Labour Organization <https://ilostat.ilo.org/>

DESTATIS Statistisches Bundesamt <https://www.destatis.de>

International Monetary Fund <https://www.imf.org/external/datamapper>

ICTWSS <https://www.oecd.org/employment/ictwss-database.htm>

OECD <https://www.oecd.org/en/data/>

Office for National Statistics <https://www.ons.gov.uk/>

EUDIFF1 <https://www.research-collection.ethz.ch/handle/20.500.11850/538188>

EUDIFF2 <https://www.research-collection.ethz.ch/handle/20.500.11850/538562>

Statista <https://www.statista.com/>

World Value Survey <https://www.worldvaluessurvey.org/>

Literatura naukowa (monografie i artykuły)

Acemoglu, D. & Robinson, J. A. (2012). *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity and Poverty* (pp. 45-47). London: Profile.

Adamczyk, A. (2010). The Role of Poland in the Creation Process of the Eastern Partnership. *Yearbook of Polish European Studies*, (13), 195-204.

Adler-Nissen, R. (2014). *Opting Out of the European Union: Diplomacy, Sovereignty and European Integration*. Cambridge University Press.

Ágh, A. (2016). The increasing core–periphery divide and new member states: Diverging from the European Union’s mainstream developments. In *Core-periphery relations in the European Union* (pp. 145-157). Routledge.

Akçay, Ü., & Jungmann, B. (2023). Growth regimes, dominant social blocs and growth strategies: towards varieties of export-led growth regimes and strategies in Turkey and Poland. *European Journal of Economics and Economic Policies*, 20(3), 539-560.

Albert, M. (1993). *Capitalism vs. Capitalism: How America's Obsession With Individual Achievement and Short-term Profit Has Led It To the Brink of Collapse*. New York: Four Walls Eight Windows.

- Albertson, K., & Stepney, P. (2020). 1979 and all that: a 40-year reassessment of Margaret Thatcher's legacy on her own terms. *Cambridge Journal of Economics*, 44(2), 319-342.
- Allen, R. C. (2009). *The British Industrial Revolution in Global Perspective*. Cambridge University Press.
- Amable, B. (2003). *The Diversity of Modern Capitalism*. OUP Oxford.
- Amin, S. (1987). Democracy and national strategy in the periphery. *Third World Quarterly*, 9(4), 1129-1156.
- Ampuja, M. & Koivisto, J. (2014). From 'post-industrial' to 'network society' and beyond: The political conjunctures and current crisis of information society theory. *tripleC: Communication, Capitalism & Critique. Open Access Journal for a Global Sustainable Information Society*, 12(2), 447-463.
- Andersen, S. S., & Sitter, N. (2006). Differentiated integration: what is it and how much can the EU accommodate?. *European Integration*, 28(4), 313-330.
- Anderson, K. M., & Hassel, A. (2015). Winner-take-all politics in Europe? The political economy of rising inequality in Germany and Sweden. *The Political Economy of Rising Inequality in Germany and Sweden* (May 26, 2015).
- Aoki, M. (1994). The contingent governance of teams: Analysis of institutional complementarity. *International Economic Review*, 657-676.
- Aoki, M. (2001). *Toward a Comparative Institutional Analysis*. MIT press.
- Aoki, M. (2010). Understanding Douglass North in game-theoretic language. *Structural Change and Economic Dynamics*, 21(2), 139-146.
- Araujo, P., Davoine, E., & Donzé, P. Y. (2023). Banking elites and the transformation of capitalism in Switzerland: A prosopographic analysis (1890–2020). *Business History*, 1-25.
- Arellano M., & Bond S. (1991). *Some Tests of Specification for Panel Data: Monte Carlo Evidence and an Application to Employment Equations*. *The Review of Economic Studies*, 58(2), 277-297
- Arena, R., & Caldari, K. (2024). Léon Walras and Alfred Marshall: microeconomic rational choice or human and social nature?. *Cambridge Journal of Economics*, 48(3), 369-396.
- Armingeon, K. (2018). A prematurely announced death?: Swiss corporatism in comparative perspective. In *Switzerland in Europe* (pp. 165-185). Routledge.
- Armingeon, K., Sager, F., & Zohlnhöfer, R. (2022). Switzerland report: Sustainable Governance indicators. *SGI*, (2020).

- Arnold, C. H., Wheelahan, L., Moodie, G., Beaulieu, J., & Taylor-Cline, J. C. (2018). Mapping the typology of transition systems in a liberal market economy: the case of Canada. *Journal of Education and Work*, 31(2), 125-143.
- Arsenault, M. P. (2017). *The Effects of Political Institutions on Varieties of Capitalism*. Springer.
- Arthur, N., Chen, H., & Tang, Q. (2019). Corporate ownership concentration and financial reporting quality: International evidence. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, 17(1), 104-132.
- Babbie, E. R. (2021). *The practice of social research*. Cengage Australia.
- Baccaro, L., & Höpner, M. (2022). The political-economic foundations of export-led growth: an analysis of the German case. *Diminishing Returns: The New Politics of Growth and Stagnation*, 238-67.
- Baccaro, L., & Howell, C. (2017). *Trajectories of Neoliberal Transformation: European Industrial Relations Since the 1970s*. Cambridge University Press.
- Baccaro, L., & Pontusson, J. (2016). Rethinking comparative political economy: the growth model perspective. *Politics & society*, 44(2), 175-207.
- Baccaro, L., & Pontusson, J. (2023). The politics of growth models. In *Varieties of Capitalism. Second-generation Perspective* (pp. 76-93). Edward Elgar Publishing.
- Backhaus, T., & Müller, K. U. (2023). Can a federal minimum wage alleviate poverty and income inequality? Ex-post and simulation evidence from Germany. *Journal of European Social Policy*, 33(2), 216-232.
- Baethge, M., & Wolter, A. (2015). The German skill formation model in transition: from dual system of VET to higher education?. *Journal for labour market research*, 48(2), 97-112.
- Bailey, D., & De Propris, L. (2004). A Bridge Too Phare? EU Pre-Accession Aid and Capacity-Building in the Candidate Countries. *JCMS: Journal of Common Market Studies*, 42(1), 77-98.
- Balassa, B. (1994). The theory of economic integration: An introduction. In *The European Union* (pp. 125-137). Palgrave, London.
- Balcerowicz, L., Blaszczyk, B., & Dabrowski, M. (1997). The Polish way to the market economy 1989–1995. *Economies in Transition: Comparing Asia and Europe*, 131-160.
- Baltagi, B. H. (2008). *Econometric analysis of panel data* (Vol. 4, pp. 135-145). Chichester: Wiley.
- Bałtowski, M., & Miszewski, M. (2006). *Transformacja gospodarcza w Polsce*. Wydawn. Nauk. PWN.

- Bałtowski, M., & Sękowski, S. (2020). Oligarchia w Polsce – dlaczego jej nie ma?. *Sprawy Międzynarodowe*, 73(4), 19-38.
- Barburska, O. (2017). Unia Europejska bardziej federalna, konfederalna czy elastyczna? Debata nad modelami integracji europejskiej. *The Review of European Affairs*, 1, 1.
- Barcz, J., Górka, M., & Wyrozumska, A. (2023). *Instytucje i prawo Unii Europejskiej*. Wolters Kluwer.
- Barczyk, R. (2014). Pieniądz w modelach cykli koniunkturalnych. *Prace i Materiały Instytutu Rozwoju Gospodarczego SGH*, (94: Polityka gospodarcza jako gra w wyzwania i odpowiedzi rozwojowe), 103-128.
- Bartak, J. (2019). Instytucjonalne uwarunkowania nierówności szans edukacyjnych w Polsce. *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy*, (57), 387-401.
- Baselgia, E., & Martínez, I. Z. (2023). Wealth-income ratios in free market capitalism: Switzerland, 1900-2020. *Review of Economics and Statistics*, 1-52.
- Bauman, Z. (2000). *Modernity and the Holocaust*. Cornell University Press.
- Baun, M. J. (2018). *An Imperfect Union: The Maastricht Treaty and the New Politics of European Integration*. Routledge.
- Becker, P. (2023). Germany as the European Union's status quo power? Continuity and change in the shadow of the Covid-19 pandemic. *Journal of European Public Policy*, 30(8), 1473-1493.
- Becker, U. (2009). *Open Varieties of Capitalism: Continuity, Change and Performances*. Springer.
- Behringer, J., & van Treeck, T. (2022). Varieties of capitalism and growth regimes: the role of income distribution. *Socio-Economic Review*, 20(3), 1249-1286.
- Benassi, C., Durazzi, N., & Fortwengel, J. (2018, June). The Political Economy of Skill Formation Along Fragmented Supply Chains. In *30th Annual Meeting*. SASE.
- Berry, C., & Hay, C. (2016). The great British 'rebalancing' act: The construction and implementation of an economic imperative for exceptional times. *The British journal of politics and international relations*, 18(1), 3-25.
- Bębnowski, D., & Matera, R. (2018). „Wybrane instytucje włączające w Drugiej Rzeczpospolitej do 1926 roku”. *Przegląd Zachodni*, 3, 39-55.
- Bickerton, C. J. (2019). The limits of differentiation: capitalist diversity and labour mobility as drivers of Brexit. *Comparative European Politics*, 17, 231-245.
- Bideleux, R., & Taylor, R. (2002). *European Integration and Disintegration: East and West*. Routledge.

- Biedka, W. (2021). Inwestycje w kapitał ludzki w ramach polityki spójności a rozwój regionalny. *Prace Geograficzne*, (164), 105-126.
- Bizberg, I. (2019). *Diversity of Capitalisms in Latin America* (Vol. 49). Palgrave Macmillan.
- Blanchflower, D., & Freeman, R. (1993). *Did the Thatcher Reforms Change British Labour Market Performance?* (No. dp0168). Centre for Economic Performance, LSE.
- Bloom, N., & Van Reenen, J. (2010). Why do management practices differ across firms and countries?. *Journal of economic perspectives*, 24(1), 203-224.
- Bloom, N., Bunn, P., Chen, S., Mizen, P., Smietanka, P., & Thwaites, G. (2019). *The Impact of Brexit on UK Firms* (No. w26218). National Bureau of Economic Research.
- Blundell, R., Cribb, J., Wernham, T., & Xu, X. *Inequality in the UK: 1968-2021*. Institute for Fiscal Studies.
- Blyth, M. (2013). *Austerity: The history of a dangerous idea*. Oxford University Press.
- Bohle, D. (2018). European Integration, Capitalist Diversity and Crises Trajectories on Europe's Eastern Periphery. *New Political Economy*, 23(2), 239–253.
- Bohle, D., & Greskovits, B. (2007). Neoliberalism, embedded neoliberalism and neocorporatism: Towards transnational capitalism in Central-Eastern Europe. *West European Politics*, 30(3), 443-466.
- Bolisęga, M. (2020). *Polityka pieniężna Europejskiego Banku Centralnego i Systemu Rezerwy Federalnej w latach 2000-2017*. Wydawnictwo Poltext.
- Boltanski, L., & Chiapello, E. (2005). The new spirit of capitalism. *International journal of politics, culture, and society*, 18(3), 161-188.
- Bonoli, G. (2024). Switzerland: activation in a fragmented welfare state. In *Unemployment and Activation Policies in Europe and the US* (pp. 206-219). Edward Elgar Publishing.
- Borowski, J., Czerniak, A., & Farkas, B. (2023). Diverse models of capitalism and synchronization of business cycles. *Comparative Economic Studies*, 65(4), 681-712.
- Börsch, A. (2007). Institutional variation and coordination patterns in CMEs: Swiss and German corporate governance in comparison. *Beyond varieties of capitalism: Conflict, contradictions, and complementarities in the European economy*, 173-194.
- Böttner, R. (2023). "United in Diversity"—Homogeneity and Differentiation as Parts of the Union's Constitutional Identity. In *European Yearbook of Constitutional Law 2022: A Constitutional Identity for the EU?* (pp. 157-181). The Hague: TMC Asser Press.
- Boushey, H., & Price, C. C. (2014). *How are economic inequality and growth connected?* Washington Center for Equitable Growth.

- Bouwens, B., & Dankers, J. (2014). Competition and varieties of coordination. In *Varieties of Capitalism and Business History* (pp. 103-129). Routledge.
- Bowles, P. (2014). *Capitalism*. Routledge.
- Boyer, R. (2005). How and why capitalisms differ. *Economy and society*, 34(4), 509-557.
- Boyer, R. (2007). Capitalism Strikes Back: Why and What Consequences for Social Sciences?. *Revue de la régulation. Capitalisme, institutions, pouvoirs*.
- Breitenmoser, S. (2003). Sectoral Agreements between the EC and Switzerland: Content and Context. *Common Market L. Rev.*, 40, 1137.
- Bremer, B. (2021). The political economy of the SPD reconsidered: Evidence from the great recession. In *German Politics* (pp. 153-175). Routledge.
- Brousseau, E., & Glachant, J. M. (2008). *New Institutional Economics*. Cambridge University Press.
- Brown, R., & Carasso, H. (2013). *Everything For Sale? The Marketisation of UK Higher Education*. Routledge.
- Bruun, H. H. (2001). Weber on Rickert: From value relation to ideal type. *Max Weber Studies*, 138-160.
- Buch, C. M., Koch, C. T., & Koetter, M. (2014). Should I stay or should I go? Bank productivity and internationalization decisions. *Journal of Banking & Finance*, 42, 266-282.
- Bulmer, S., & Paterson, W. E. (2013). Germany as the EU's reluctant hegemon? Of economic strength and political constraints. *Journal of European public policy*, 20(10), 1387-1405.
- Burawoy, M., & Wright, E. O. (2001). Sociological Marxism. In *Handbook of sociological theory* (pp. 459-486). Springer, Boston, MA.
- Busemeyer, M. R., Carstensen, M. B., & Emmenegger, P. (2022). Orchestrators of coordination: Towards a new role of the state in coordinated capitalism?. *European Journal of Industrial Relations*, 28(2), 231-250.
- Busemeyer, M. R., Neubäumer, R., Pfeifer, H., & Wenzelmann, F. (2012). The transformation of the German vocational training regime: evidence from firms' training behaviour. *Industrial Relations Journal*, 43(6), 572-591.
- Caballero, G. & Álvarez-Díaz, M. (2015). Institutional change in Spain from francoism to democracy: The effects of the great recession. In *The Political Economy of Governance* (pp. 113-140). Springer, Cham.
- Cain, P. J., & Hopkins, A. G. (1987). Gentlemanly capitalism and British expansion overseas II: New imperialism, 1850-1945. *Economic History Review*, 1-26.

- Califano, A., & Gasperin, S. (2019). Multi-speed Europe is already there: Catching up and falling behind. *Structural Change and Economic Dynamics*, 51, 152-167.
- Campbell, J. L., & Pedersen, O. K. (2007). The varieties of capitalism and hybrid success: Denmark in the global economy. *Comparative Political Studies*, 40(3), 307-332.
- Caprile, M., Sanz, P., Riobóo, I., Welz, C., & Rodriguez, R. (2017). *Mapping Varieties of Industrial Relations: Eurofound's Analytical Framework Applied*. Eurofund.
- Carson, R. L. (2017). *Comparative Economic Systems: v. 2: Market and State in Economic Systems*. Routledge.
- Case, A. & Deaton, A. (2020). *Deaths of Despair and the Future of Capitalism*. 4, 2–4.
- Celebi, K., & Hönig, M. (2019). The impact of macroeconomic factors on the German stock market: Evidence for the crisis, pre-and post-crisis periods. *International Journal of Financial Studies*, 7(2), 18.
- Centrum Badania Opinii Społecznej. (2019). *Związki zawodowe w Polsce* (Komunikat z badań nr 138/2019). https://www.cbos.pl/SPISKOM.POL/2019/K_138_19.PDF
- Chan, C. H., Chan, G. C., Leeper, T. J., & Becker, J. (2018). rio: A Swiss-army knife for data file I/O. *R package version 0.5*, 16.
- Chang, M., Steinberg, F., & Torres, F. (2019). *The political economy of adjustment throughout and beyond the Eurozone crisis*. Routledge.
- Cheffins, B. (2001). History and the global corporate governance revolution: the UK perspective. *Business History*, 43(4), 87-118.
- Chiapello, E. (2007). Accounting and the birth of the notion of capitalism. *Critical Perspectives on Accounting*, 18(3), 263-296.
- Chłoń-Domińczak, A., Dębowski, H., Drogosz-Zabłocka, E., Dybaś, M., Holzer-Żelażewska, D., Maliszewska, A., ... & Ziewiec, G. (2011). Edukacja zawodowa w Polsce. *Vocational education in Poland*], in: Wojciuk, A., Fedorowicz, M.(eds.), *Raport o stanie edukacji. Kontynuacja przemian [Report on the state of education in. Continuing reforms]*, Warszawa: Instytut Badań Edukacyjnych.
- Chmielewski, P. (2011). *Homo agens: instytucjonalizm w naukach społecznych*. Warszawa: Wydawnictwo Poltext.
- Chow, R. (2002). *The protestant ethic and the spirit of capitalism*. Columbia University Press.
- Christiansen, T., Duke, S., & Kirchner, E. (2016). Understanding and assessing the Maastricht Treaty. In *The Maastricht Treaty: Second Thoughts after 20 Years* (pp. 1-14). Routledge.
- Churski, P., Geodecki, T., Gomola, A., Kolegowicz, K., Lenart-Gansiniec, R., Oleksy, P., ... & Woźniak, D. (2023). Współpraca uczelni z biznesem: Polska na tle wybranych krajów Unii Europejskiej. Fundacja Gospodarki i Administracji Publicznej.

- Cianciara, A. K. (2017). Czy tylko różne prędkości? Przyszłość integracji europejskiej. *Sprawy Międzynarodowe*, (1), 58-69.
- Cianciara, A. K. (2023). De facto differentiated disintegration in the European Union. The case of Poland. *Journal of European Integration*, 45(6), 911-926.
- Clark, G. (2007). *A farewell to alms: a brief economic history of the world*. Princeton University Press.
- Clift, B. (2014). *Comparative political economy: States, markets and global capitalism*. Bloomsbury Publishing.
- Clift, B., & McDaniel, S. (2022). Britain's productivity puzzle reflects not individual failings of workers, but dysfunctionalities in Britain's model of capitalism and the politics that upholds it. *British Politics and Policy at LSE*.
- Clift, B., McDaniel, S., & Clift, B. (2021). *Capitalist Convergence? European (dis?) Integration and the Post-crash Restructuring of French and European Capitalisms*.
- Coates, D. (2014a). *Models of capitalism: Growth and stagnation in the modern era*. John Wiley & Sons.
- Coates, D. (2014b). The UK: Less a liberal market economy, more a post-imperial one. *Capital & class*, 38(1), 171-182.
- Comte, E., & Guirao, F. (Eds.). (2024). *Discussing Pax Germanica: The Rise and Limits of German Hegemony in European Integration*. Taylor & Francis.
- Copeland, P. (2012). *Conclusion: the Lisbon Strategy—evaluating success and understanding failure* (pp. 229-237). Palgrave Macmillan UK.
- Coulter, S. (2014). The Political Economy of UK Industrial Relations: A Theoretical and Historical Overview. *New Labour Policy, Industrial Relations and the Trade Unions*, 22-44.
- Crafts, N. F. R. (2021). What can we learn from the UK's post-1945 economic reforms? *Warwick Economics Research Papers*, No. 1370.
- Croissant Y, Millo G (2018). Panel Data Econometrics with R. Wiley. Croissant Y, Millo G (2008). "Panel Data Econometrics in R: The plm Package." *Journal of Statistical Software*, 27(2), 1-43.
- Cromme, G. (2005). Corporate governance in Germany and the German corporate governance code. *Corporate Governance: An International Review*, 13(3), 362-367.
- Crouch, C. (2009). Privatised Keynesianism: An unacknowledged policy regime. *The British journal of politics and international relations*, 11(3), 382-399.

- Crouch, C. (2009). Typologies of capitalism. *Debating varieties of capitalism: A reader*, 75-94.
- Crouch, C., & Streeck, W. (1997). Introduction: the future of capitalist diversity. In *Political Economy of Modern Capitalism: Mapping Convergence and Diversity* (pp. 1-18). Sage.
- Crowley, S., & Ost, D. (Eds.). (2001). *Workers after workers' states: Labor and politics in postcommunist Eastern Europe*. Rowman & Littlefield.
- Czaputowicz, J. (2018). *Teorie integracji europejskiej*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Czaputowicz, J. (2022). *Teorie stosunków międzynarodowych: krytyka i systematyzacja*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Czarzasty, J., & Mrozowski, A. (2023). Poland: Trade unions developing after a decline. *Trade unions in the European Union*, 833.
- Danel, Ł. (2022). *Zrozumieć Brexit. Przyczyny wystąpienia Zjednoczonego Królestwa Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej z Unii Europejskiej*. Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Darvas, Z., Gotti, G., & Sekut, K. (2023). Trade unions, collective bargaining, and income inequality: a transatlantic comparative analysis. *The future of work: a transatlantic perspective on challenges and opportunities*, 152.
- Daunton, M. J. (1989). "Gentlemanly Capitalism" and British Industry 1820-1914. *Past & Present*, (122), 119-158.
- Dąbkowska, A. (2014). Struktura i rola systemu bankowego Republiki Federalnej Niemiec w gospodarce. *Roczniki Ekonomii i Zarządzania*, 42(2), 23-42.
- De Búrca, G., & Scott, J. (Eds.). (2000). *Constitutional change in the EU: From uniformity to flexibility*. Bloomsbury Publishing.
- Deeg, R., & Jackson, G. (2007). Towards a more dynamic theory of capitalist variety. *Socio-economic review*, 5(1), 149-179.
- Delestre, I., Kopczuk, W., Miller, H., & Smith, K. (2022). *Top income inequality and tax policy* (No. w30018). National Bureau of Economic Research.
- Derviş, K. (2012). World economy convergence, interdependence, and divergence: growth in emerging market and developing economies is less dependent on advanced economies over the long run, but in the short run they dance together. *Finance & Development*, 49(003).
- Diamond, P. (2015). *New labour's old roots: revisionist thinkers in labour's history*. Andrews UK Limited.
- Dobbins, T., & Dundon, T. (2020). Non-union employee representation. In *Handbook of research on employee voice* (pp. 378-396). Edward Elgar Publishing.

- Dorn, D., & Zweimüller, J. (2021). Migration and labor market integration in Europe. *Journal of Economic Perspectives*, 35(2), 49-76.
- Dorożyński, T., & Świerkocki, J. (2022). *Specjalne strefy ekonomiczne w Polsce. Doświadczenia i perspektywy*. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Draghi, M. (2024). *The Future of European Competitiveness Part A: A competitiveness strategy for Europe*. Policy commons.
- Dunin-Wąsowicz, M. (2014). Polska, euro i strategia twardego jądra. *Sprawy Międzynarodowe*, (3), 55-72.
- Dunlavy, C. A., & Welskopp, T. (2007). Myths and peculiarities: Comparing US and German capitalism. *GHI Bulletin*, 41, 33-64.
- Dustmann, C., Fitzenberger, B., Schönberg, U., & Spitz-Oener, A. (2014). From sick man of Europe to economic superstar: Germany's resurgent economy. *Journal of economic perspectives*, 28(1), 167-188.
- Dutt, T., Holzinger, K., Malang, T., Schäubli, T., Schimmelfennig, F., & Winzen, T. (2017). Opting out from European Union legislation: the differentiation of secondary law. *Journal of European Public Policy*, 24(3), 406-428.
- Dyson, K., & Sepos, A. (Eds.). (2010). *Which Europe?: the politics of differentiated integration*. Springer.
- Dzionek-Kozłowska, J. (2009). Transformacja ustrojowa z perspektywy koncepcji path dependence. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 74, 213-226.
- Eichenberger, P. (2022). Swiss capitalism, or the significance of small things. *Capitalism: A Journal of History and Economics*, 3(1), 215-252.
- Eichengreen B. Conceptual Foundations of Economic and Monetary Union: The Economic Dimension. In: Adamski D, Amtenbrink F, de Haan J, eds. *The Cambridge Handbook of European Monetary, Economic and Financial Integration*. Cambridge Law Handbooks. Cambridge University Press; 2023:19-32.
- Ellguth, P., & Kohaut, S. (2019). A note on the decline of collective bargaining coverage: the role of structural change. *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*, 239(1), 39-66.
- Ellison, D. L. (1998). The Eastern Enlargement: A "New", or a "Multi-Speed" Europe?. *East European Integration and New Division of Labour in Europe*, 87.
- Emmenegger, P. (2014). The politics of financial intransparency: The case of Swiss banking secrecy. *Swiss Political Science Review*, 20(1), 146-164.
- Emmenegger, P., Bajka, S. M., & Ivardi, C. (2023). How coordinated capitalism adapts to the knowledge economy: Different upskilling strategies in Germany and Switzerland. *Swiss Political Science Review*, 29(4), 355-378.

- Epaminonda, E. (2016). A hybrid model of Mediterranean capitalism with British influences: the case of Cyprus. *Management & Organizational History*, 11(3), 318-343.
- Epstein, R. A., & Rhodes, M. (2019). The political dynamics behind Europe's new banking union. In *The Politics of Supranational Banking Supervision in Europe* (pp. 1-23). Routledge.
- Ertl, H. (2020). Dual study programmes in Germany: blurring the boundaries between higher education and vocational training?. *Oxford Review of Education*, 46(1), 79-95.
- Esping-Andersen, G. (1990). *The three worlds of welfare capitalism*. Princeton University Press.
- Evans, G., & Tilley, J. (2017). *The new politics of class: The political exclusion of the British working class*. Oxford University Press.
- Farkas, B. (2016). *Models of capitalism in the European Union: Post-crisis perspectives*. Springer.
- Fazlagić, J. (2018). *Szkoła dla innowatora: kształtowanie kompetencji proinnowacyjnych*. Ośrodek Doskonalenia Nauczycieli.
- Ferragina, E., & Seeleib-Kaiser, M. (2011). Thematic Review: Welfare regime debate: past, present, futures?. *Policy & politics*, 39(4), 583-611.
- Fichtner, J. (2015). Rhenish capitalism meets activist hedge funds: Blockholders and the impact of impatient capital. *Competition & Change*, 19(4), 336-352.
- Freidank, C. C., Velte, P., & Weber, S. C. (2009). The auditor as an element of in-and external corporate governance theoretical findings in the German two tier system. *Corporate Ownership & Control*, 168.
- Frey, B. S., & Eichenberger, R. (1996). FOCJ: competitive governments for Europe. *International Review of law and economics*, 16(3), 315-327.
- Freyberg, E. (2017). Przydatność teorii neo-funkcjonalizmu w analizie procesu integracji i dezintegracji Unii Europejskiej. *Studia Ekonomiczne*, (4), 399-412.
- Fuchs-Schündeln, N., & Schündeln, M. (2020). The Long-Term Effects of Communism in Eastern Europe. *Journal of Economic Perspectives*, 34(2), 172-191.
- Fukuyama, F. (1992). *The end of history and the last man*. Free Press
- Furton, G., & Martin, A. (2019). Beyond market failure and government failure. *Public Choice*, 178(1), 197-216.
- Galbraith, J. K. (2011). *Ekonomia w perspektywie: krytyka historyczna*. Polskie Towarzystwo Ekonomiczne.

- Gamble, A. (2019). After Brexit: The past and future of the Anglo-liberal model. *Diverging Capitalisms: Britain, the City of London and Europe*, 17-42.
- Gänzle, S., Leruth, B., & Trondal, J. (2019). Differentiation, differentiated integration and disintegration in a 'post-Brexit-era'. In *Differentiated integration and disintegration in a post-Brexit era* (pp. 1-18). Routledge.
- Gardawski, J. (2023). Zarys koncepcji kapitalizmu patchworkowego. *Biuletyn PTE nr*, 2(101).
- Giddens, A. (2013). *The third way and its critics*. John Wiley & Sons.
- Giddens, A., & Pierson, C. (1998). *Conversations with Anthony Giddens: Making sense of modernity*. Stanford University Press.
- Gilbert, M. (2012). *European integration: A concise history*. Rowman & Littlefield.
- Giusti, S., & Tajoli, L. (2016). The Pros and Cons of 'de facto' Polish Opting-Out of the EMU. *Europe in Crisis: A Structural Analysis*, 181-201.
- Giza, W. (2014). Normatywny wymiar koncepcji homo oeconomicus. *Studia Ekonomiczne*, 180, 46-54.
- Główny Urząd Statystyczny. (2022). *Partnerzy dialogu społecznego: Związki zawodowe i organizacje pracodawców – wyniki wstępne w 2022 roku*. <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/gospodarka-spooleczna-wolontariat/gospodarka-spooleczna-trzeci-sektor/partnerzy-dialogu-spoolecznego-zwiazki-zawodowe-i-organizacje-pracodawcow-wyniki-wstepne-w-2022,16,2.html>
- Goergen, M. (2023). The United Kingdom. In K. Gugler & E. Peev (Eds.), *The European corporation: Ownership and control after 25 years of corporate governance reforms* (pp. 33–52). Cambridge University Press.
- Goergen, M., Manjon, M. C., & Renneboog, L. (2008). Is the German system of corporate governance converging towards the Anglo-American model?. *Journal of Management & Governance*, 12, 37-71.
- Golinowska, S. (2018). *Modele polityki społecznej w Polsce i Europie na początku XXI wieku*. Warszawa: Fundacja im. Stefana Batorego.
- Gołda, E., Kowalczyk, I., & Nędzi, D. (2019). Finansowanie działalności przedsiębiorstw poprzez rynek NewConnect. *Studia Ekonomiczne, Prawne i Administracyjne*, (1), 65-80.
- Goodfriend, M., & King, R. G. (1997). The new neoclassical synthesis and the role of monetary policy. *NBER macroeconomics annual*, 12, 231-283.
- Goodhart, C. A. E. (2014). *The regulatory responses to the global financial crisis: Some uncomfortable questions* (IMF Working Paper No. 14/46). International Monetary Fund.
- Goody, J. (2013). *Capitalism and modernity: The great debate*. John Wiley & Sons.

- Gorzelać, G. (2014). Wykorzystanie środków Unii Europejskiej dla rozwoju kraju – wstępne analizy. *Studia regionalne i lokalne*, 15(57), 5-25.
- Gospel, H., & Edwards, T. (2012). Strategic transformation and muddling through: industrial relations and industrial training in the UK. *Journal of European Public Policy*, 19(8), 1229-1248.
- Götz, M., Éltető, A., & Sass, M. (2023). Still attractive for FDI? Location advantages of Visegrád countries in the digital era-the case of Poland and Hungary. *European Journal of International Management*, 20(1), 66-88.
- Gowland, D. (2022). *Britain and the European Union*. Routledge.
- Goyer, M. (2011). *Contingent capital: Short-term investors and the evolution of corporate governance in France and Germany*. Oxford University Press.
- Graf, L. (2013). *The hybridization of vocational training and higher education in Austria, Germany, and Switzerland* (p. 302). Verlag Barbara Budrich.
- Graf, L. (2016). The rise of work-based academic education in Austria, Germany and Switzerland. *Journal of Vocational Education & Training*, 68(1), 1-16.
- Grass, M., Fry, S., & Vaterlaus, S. (2017). *The importance of the pharmaceutical industry for Switzerland*. BAK Economics AG.
- Grieco, J. M. (1995). The Maastricht Treaty, Economic and Monetary Union and the neo-realist research programme. *Review of International studies*, 21(1), 21-40.
- Grittersová, J. (2014). Non-market cooperation and the variety of finance capitalism in advanced democracies. *Review of International Political Economy*, 21(2), 339-371.
- Gromada, A., Janyst, T., & Golik, K. (2015). *Kapitał zagraniczny: Czy jesteśmy gospodarką poddostawcy*. NBP, Warszawa.
- Groux, S., & Jesswein, K. (2011). The continuing role of Switzerland and the Swiss franc in international finance. In *Allied Academies International Conference. Academy for Economics and Economic Education. Proceedings* (Vol. 14, No. 1, p. 11). Jordan Whitney Enterprises, Inc.
- Gstöhl, S. (2000). The European Union after Amsterdam: Towards a theoretical approach to (differentiated) integration. *The state of the European Union*, 5, 42-63.
- Gstöhl, S., & Frommelt, C. (2023). Beyond downloading: Venues for associated neighbouring countries to influence EU Law and policies. *JCMS: Journal of Common Market Studies*, 61(6), 1512-1528.
- Günther, W., & Höpner, M. (2023). Why does Germany abstain from statutory bargaining extensions? Explaining the exceptional German erosion of collective wage bargaining. *Economic and Industrial Democracy*, 44(1), 88-108.

- Haldane, A. (2018). The UK's productivity problem: Hub no spokes. *Academy of Social Sciences Annual Lecture*, 28.
- Hall, P. A. (2018). Varieties of capitalism in light of the euro crisis. *Journal of European Public Policy*, 25(1), 7-30.
- Hall, P. A., & Gingerich, D. W. (2009). Varieties of capitalism and institutional complementarities in the political economy: An empirical analysis. *British journal of political science*, 39(3), 449-482.
- Hall, P.A. and Soskice, D. (eds.) (2001) *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford University Press.
- Han, Y., Pieretti, P., & Zou, B. (2017). On the desirability of tax coordination when countries compete in taxes and infrastructure. *Economic Inquiry*, 55(2), 682-694.
- Hanappi, H. (2018). Capital after Capitalism: The Evolution of the Concept of Capital in the Light of Long-Run Sustainable Reproduction of the Species. *World Review of Political Economy*, 9(1), 61-79.
- Hancké, B. (2013). The missing link. Labour unions, central banks and monetary integration in Europe1. *Transfer: European review of labour and research*, 19(1), 89-101.
- Hancké, B., Rhodes, M., & Thatcher, M. (Eds.). (2007). *Beyond Varieties of Capitalism: Conflict, Contradictions, and Complementarities in the European Economy*. OUP Oxford.
- Hansen, L. P. (1982). Large sample properties of generalized method of moments estimators. *Econometrica: Journal of the econometric society*, 1029-1054.
- Haskel, J., & Westlake, S. (2017). *Capitalism without capital: The rise of the intangible economy*. Princeton University Press.
- Hassel, A., & Palier, B. (2023). Same trend, different paths: Growth and welfare regimes across time and space. *Annual Review of Political Science*, 26(1), 347-368.
- Hassel, A., Palier, B., & Avlijaš, S. (2020). The pursuit of growth. Growth regimes, growth strategies and welfare reforms in advanced capitalist economies. *Stato e mercato*, 40(1), 41-77.
- Hausmann, R., Rodrik, D., & Velasco, A. (2008). Growth diagnostics. *The Washington consensus reconsidered: Towards a new global governance*, 2008, 324-355.
- Hay, C. (2013). Treating the symptom not the condition: Crisis definition, deficit reduction and the search for a new British growth model. *The British Journal of Politics and International Relations*, 15(1), 23-37.
- Hay, C., & Bailey, D. (2019). *Diverging Capitalisms*. Springer International Publishing.
- Hayek, F. A. (2021 [1944]). *Droga do zniewolenia*. Wydawnictwo Arcana.

- Hein, E., Meloni, W. P., & Tridico, P. (2021). Welfare models and demand-led growth regimes before and after the financial and economic crisis. *Review of International Political Economy*, 28(5), 1196-1223.
- Hodgson, G. M. (2015). *Conceptualizing Capitalism*. University of Chicago Press.
- Hodgson, G. M. (2017). 1688 and all that : property rights, the Glorious Revolution and the rise of. *Journal of Institutional Economics*, June 2016, 79–107.
- Hodgson, G. M. (2019). *Is Socialism Feasible? Towards an Alternative Future*. Edward Elgar Publishing.
- Hodson, D., & Mabbett, D. (2009). UK economic policy and the global financial crisis: paradigm lost?. *JCMS: Journal of common market studies*, 47(5), 1041-1061.
- Hoffmann, S. (1966). Obstinate or obsolete? The fate of the nation-state and the case of Western Europe. *Daedalus*, Vol. 95, No. 3, 862-915.
- Holm, S. (1979). A simple sequentially rejective multiple test procedure. *Scandinavian journal of statistics*, 65-70.
- Holzinger, K., & Schimmelfennig, F. (2012). Differentiated integration in the European Union: Many concepts, sparse theory, few data. *Journal of European Public Policy*, 19(2), 292-305.
- Hooghe, L. (2003). Europe divided? Elites vs. public opinion on European integration. *European Union Politics*, 4(3), 281-304.
- Hope, D., & Soskice, D. (2016). Growth models, varieties of capitalism, and macroeconomics. *Politics & Society*, 44(2), 209-226.
- Hopkin, J., & Voss, D. (2023). The politics of growth models. In *Diminishing Returns* (pp. 375-400). Oxford University Press.
- Höpner, M. (2005). What connects industrial relations and corporate governance? Explaining institutional complementarity. *Socio-Economic Review*, 3(2), 331-358.
- Höpner, M., & Lutter, M. (2018). The diversity of wage regimes: why the Eurozone is too heterogeneous for the Euro. *European Political Science Review*, 10(1), 71-96.
- Höpner, M., & Schäfer, A. (2010). A new phase of European integration: Organised capitalisms in post-Ricardian Europe. *West European Politics*, 33(2), 344-368.
- Höpner, M., & Schäfer, A. (2014). Integration among unequals: How the heterogeneity of European varieties of capitalism shapes the social and democratic potential of the EU. In *Routledge handbook of European politics* (pp. 725-745). Routledge.
- Hopt, K. J. (2015). Law and Corporate Governance: Germany within Europe. *Journal of Applied Corporate Finance*, 27(4).

- Howell, C. (2019). The neo-liberal state and the regulation of class relations. In *Handbook of the Politics of Labour, Work and Employment* (pp. 106-126). Edward Elgar Publishing.
- Huiskamp, R. (2007). Flexibilization, modernization and the Lisbon Strategy. *International Journal of Comparative Labour Law and Industrial Relations*, 23(4).
- Ingham, G. (2013). *Capitalism: With a New Postscript on the Financial Crisis and Its Aftermath*. John Wiley & Sons.
- Ivanova, M. N. (2013). Marx, Minsky, and the great recession. *Review of Radical Political Economics*, 45(1), 59-75.
- Iversen T, Soskice D. 2019. *Democracy and Prosperity: Reinventing Capitalism through a Turbulent Century*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Iversen, T., & Soskice, D. (2015). Democratic limits to redistribution: Inclusionary versus exclusionary coalitions in the knowledge economy. *World Politics*, 67(2), 185-225.
- Jackson, G., & Sorge, A. (2012). The institutional foundations of the German economy explain why it has handled the economic crisis more effectively than other European states. *LSE European Politics and Policy (EUROPP) Blog*.
- Jarosz, M., & Kozarzewski, P. (2002). *Sukcesy i klęski prywatyzacji w krajach postkomunistycznych*. Instytut Studiów Politycznych PAN.
- Jasiecki, K. (2018). "Conservative modernization" and the rise of Law and Justice in Poland. In *New Conservatives in Russia and East Central Europe* (pp. 130-153). Routledge.
- Jasiecki, K. (2018). The strength and weaknesses of the varieties of capitalism approach: the case of Central and Eastern Europe. *International Journal of Management and Economics*, 54(4), 328-342.
- Johnson, C., (1982). *The Developmental State*. Cornell University Press.
- Johnston, A., & Matthijs, M. (2022). „The Political Economy of the Eurozone’s Post-crisis Growth Model “. *Diminishing returns: The new politics of growth and stagnation*, 117-42.
- Johnston, A., & Regan, A. (2018). Introduction: Is the European Union Capable of Integrating Diverse Models of Capitalism? *New Political Economy*, 23(2), 145–159.
- Johnstone, S., & Dobbins, T. (2021). Employment relations in the United Kingdom. *International and comparative employment relations: Global crises and institutional responses*, 29-55.
- Jørgensen, C. H., Hautz, H., & Li, J. (2021). The role of vocational education and training in the integration of refugees in Austria, Denmark and Germany. *International journal for research in vocational education and training*, 8(3), 276-299.

- Kacprzyk, A. (2011). *Instytucjonalne determinanty wzrostu gospodarczego*. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Kaczmarek, T. T., & Pysz, P. (2004). *Ludwig Erhard i społeczna gospodarka rynkowa*. Instytut Studiów Politycznych Polskiej Akademii Nauk.
- Kaliński, J. (2015). Kiedy zaczęło się odradzanie gospodarki rynkowej w Polsce?. *Optimum. Economic Studies*, (1 (73), 3-13.
- Katzenstein, P. J. (1980). Capitalism in one country? Switzerland in the international economy. *International Organization*, 34(4), 507-540.
- Keedus, L., Chochia, A., Kerikmäe, T., & Ramiro Troitiño, D. (2018). The British Role in the Emergence of Multi-Speed Europe and Enhanced Cooperation. *Brexit: History, Reasoning and Perspectives*, 187-195.
- Keen, S. (2011). *Debunking economics: The naked emperor dethroned?* Zed Books Ltd.
- Kelemen, R. D. (2021). Epilogue: A note of caution on differentiated integration. *Swiss Political Science Review*, 27(3), 672-681.
- Keller, B. K., & Kirsch, A. (2021). Employment relations in Germany. *International and comparative employment relations*, 179-207.
- Kelly, J. (2020). The United Kingdom. In C. Frege & J. Kelly (Eds.), *Comparative employment relations in the global economy* (2nd ed., pp. 365–383). Routledge.
- Kıran, J. (2018). Expanding the framework of the varieties of capitalism: Turkey as a hierarchical market economy. *Journal of Eurasian studies*, 9(1), 42-51.
- Kirsch, A., & Wrohlich, K. (2020). More women on supervisory boards: Increasing indications that the effect of the gender quota extends to executive boards. *DIW Weekly Report*, 10(4/5), 44-49.
- Kluike, M. (2015). Host-country effects in coordinated, liberal and hybrid market economies: US subsidiaries in Switzerland, Germany and the UK. *The International Journal of Human Resource Management*, 26(17), 2211-2226.
- Knell, M., & Srholec, M. (2007). Diverging pathways in central and eastern Europe. In *Varieties of capitalism in post-communist countries* (pp. 40-62). Palgrave Macmillan, London.
- Kohler, K., & Stockhammer, E. (2022). Growing differently? Financial cycles, austerity, and competitiveness in growth models since the Global Financial Crisis. *Review of International Political Economy*, 29(4), 1314-1341.
- Koller, B. (2019). Differentiated Integration in the European Union. *The regional world order: Transregionalism, regional integration, and regional projects across Europe and Asia*.

- Kołodko, G. W. (2022). Jedna trzecia wieku posocjalistycznej transformacji ustrojowej. *Ekonomista*, (2), 151-171.
- Kornai, J. (1992). *The Socialist System: The Political Economy of Communism*. Princeton University Press.
- Kornai, J. (1995). *Eliminating the Shortage Economy: a General Analysis and Examination of the Developments in Hungary*. *Economics of Transition*, 3(1), 13-37.
- Koslowski, P. (Ed.). (2013). *The Theory of Capitalism in the German Economic Tradition: Historism, Ordo-liberalism, Critical theory, Solidarism*. Springer Science & Business Media.
- Kowalik, T. (2002). Jaki kapitalizm dla Polski?. *Prawo i Gospodarka*, (94), 8-9.
- Kozarzewski, P., & Bałtowski, M. (2019, May). Return of state-owned enterprises in Poland. In *Seventh Annual Conference of the Leibniz Institute for East and Southeast European Studies "Firms and Social Change in Eastern and South-Eastern Europe. Historical, Political and Economic Perspectives," Regensburg*.
- Koźmiński, A. (1997). Jaki kapitalizm dla Polski? Ekonomiczny i społeczny wymiar nowego porządku. *Raporty/Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych*, (55), 68-95.
- Kröger, S., & Loughran, T. (2022). The limits of support for differentiated integration in the European Union as perceived by academic experts. *Political Research Exchange*, 4(1), 2123744.
- Krzyżanowska, N., & Krzyżanowski, M. (2018). 'Crisis' and migration in Poland: Discursive shifts, anti-pluralism and the politicisation of exclusion. *Sociology*, 52(3), 612-618.
- Kuźniar, R. (2006). Program dla Europy. *Polski Przegląd Dyplomatyczny*, 32(4), 5-15.
- Lachmann, L. M. (2007). *The Legacy of Max Weber*. Ludwig von Mises Institute.
- Laclau, E. (2012). *Politics and Ideology in Marxist theory: Capitalism, Fascism, Populism*. Verso Books.
- Lakatos, I. (1976). Falsification and the methodology of scientific research programmes. In *Can theories be refuted?* (pp. 205-259). Springer, Dordrecht.
- Lakner, C., & Milanovic, B. (2016). Global income distribution: from the fall of the Berlin Wall to the Great Recession. *The World Bank Economic Review*, 30(2), 203-232.
- Landreth, H., & Colander, D. C. (2002). *History of economic thought*. Houghton Mifflin College Division.
- Larcker, D., & Tayan, B. (2020). *Corporate governance matters*. FT Press.
- Laursen, F. (2016). *The EU and the eurozone crisis: policy challenges and strategic choices*. Routledge.

- Lavery, S. (2019). British Capitalism Before the Crisis. In: *British Capitalism After the Crisis. Building a Sustainable Political Economy*: SPERI Research & Policy. Palgrave Macmillan.
- Lee, F. (2009). *A History of Heterodox Economics: Challenging the Mainstream in the Twentieth Century*. Routledge.
- Leeson, P. T., & Dean, A. M. (2009). *The Democratic Domino Theory: An Empirical Investigation*. 53(3), 533–551.
- Leruth, B. (2015). Operationalizing national preferences on Europe and differentiated integration. *Journal of European public policy*, 22(6), 816-835.
- Leruth, B., & Lord, C. (2015). Differentiated integration in the European Union: a concept, a process, a system or a theory?. *Journal of European Public Policy*, 22(6), 754-763.
- Leszczyński A. (2013), *Skok w nowoczesność: polityka wzrostu w krajach peryferyjnych 1943–1980*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej. Warszawa.
- Letta, E. (2024). *Much More Than a Market-Speed, Security, Solidarity: Empowering the Single Market to deliver a sustainable future and prosperity for all EU Citizens*. Policy commons.
- Leuffen, D. (2013). European Union as a blueprint?: Nine Hypotheses on differentiated integration in a comparative perspective. *Wai-Zei Paper*, No. 8.
- Leuffen, D., Rittberger, B., & Schimmelfennig, F. (2022). Integration and Differentiation in the European Union. In *Integration and Differentiation in the European Union*.
- Levi-Faur, D. (1997). Friedrich List and the political economy of the nation-state. *Review of International Political Economy*, 4(1), 154-178.
- Levi-Faur, D. (2006). Varieties of regulatory capitalism: Getting the most out of the comparative method. *Governance*, 19(3), 367-382.
- Lewandowski, P. M. (2023). The labor market in Poland, 2000– 2021. *IZA World of Labor*.
- Lewicki, G. (2019). *Hansa 2.0: A Return to the Golden Age of Trade?* Polish Economic Institute.
- Linder, W. (2011). Europe and Switzerland: Europeanization without EU membership. In *Switzerland in Europe* (pp. 43-59). Routledge.
- Lis, P. (2021). Wspólnie czy indywidualnie? Na własność czy wynajem? Wszystkim czy wybranym? Dylematy współczesnej polskiej polityki mieszkaniowej. *Studia BAS*, (2), 35-50.
- Lissowska, M., Maszczyk, P., Próchniak, M., Rapacki, R., & Sulejewicz, A. (2019). Wyrównywanie luki w poziomie zamożności między Europą Środkowo-Wschodnią a

- Europą Zachodnią. *Europa Środkowo-Wschodnia wobec globalnych trendów: gospodarka, społeczeństwo i biznes*, 13-43.
- Llanos-Antczak, A., & Śliwa, Z. (2022). Evolution of Regional Cooperation Frameworks in Eastern Europe (1990–2021). The Role of Poland as a Regional Actor. *Środkowoeuropejskie Studia Polityczne*, (1), 5-26.
- Looser, S., & Wehrmeyer, W. (2015). An emerging template of CSR in Switzerland. *Corporate Ownership & Control*, 12(3).
- Mabbett, D. (2023). In the shadow of hierarchy: minimum wage commissions in the UK and Germany. *Socio-Economic Review*.
- Mach, A., & Oesch, D. (2003). Collective bargaining between decentralization and stability: a sectoral model explaining the Swiss experience during the 1990s. *Industrielle Beziehungen/The German Journal of Industrial Relations*, 160-182.
- Mach, A., David, T., Ginalski, S., & Bühlmann, F. (2021). From quiet to noisy politics: transformations of Swiss business elites' power. *Politics & Society*, 49(1), 17-41.
- Magone, J. M. (2020). The Dissension over the Logic of European Cohesion Policy. The Core-Periphery Divide and the Impact on European Integration. *Europa XXI*, 38, 97-117.
- Magone, J., Laffan, B., & Schweiger, C. (Eds.). (2016). *Core-periphery relations in the European Union: Power and conflict in a dualist political economy*. Routledge.
- Makowski, D., Ben-Shachar, M. S., Patil, I., & Lüdecke, D. (2020). Automated results reporting as a practical tool to improve reproducibility and methodological best practices adoption. CRAN Available online: <https://github.com/easystats/report>.
- Makowski, G. (2020). *Szykując grunt pod "wielką korupcję": działania (anty) korupcyjne władz w latach 2015-2019*. Fundacja im. Stefana Batorego.
- Malet, G., & Walter, S. (2024). Have your cake and eat it, too? Switzerland and the feasibility of differentiated integration after Brexit. *West European Politics*, 47(5), 1150-1179.
- Mandel, H., & Shalev, M. (2009). How welfare states shape the gender pay gap: A theoretical and comparative analysis. *Social forces*, 87(4), 1873-1911.
- Maresceau, M., & Tobler, C. (Eds.). (2023). *Switzerland and the EU: A Challenging Relationship*. Brill Nijhoff.
- Markakis, M. (2020). Differentiated integration and disintegration in the EU: Brexit, the Eurozone crisis, and other troubles. *Journal of International Economic Law*, 23(2), 489-507.
- Markiewicz, O. (2020). Stuck in second gear? EU integration and the evolution of Poland's automotive industry. *Review of International Political Economy*, 27(5), 1147-1169.
- Marx, C., & Reitmayer, M. (2022). Introduction: Rhenish capitalism and business history. In *Rhenish Capitalism* (pp. 1-40). Routledge.

- Marzinotto, B. (2020). Unity in diversity? Varieties of capitalism before and after the euro crisis. In M. Chang, F. Steinberg, & F. Torres (Eds.), *The political economy of adjustment throughout and beyond the eurozone crisis: What have we learned?* (pp. 205–226). Routledge.
- Maszczyk, P. (2015). Ewolucja modelu kapitalizmu w Polsce. *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy*, (41), 107-122.
- May, C., Mertens, D., Nölke, A., & Schedelik, M. (2024). The Coming Phase of Capitalism: An Age of State Capitalism and Populism?. In *Political Economy: Comparative, International, and Historical Perspectives* (pp. 281-293). Cham: Springer International Publishing.
- Mazzucato, M. (2011). *The Entrepreneurial State*. Soundings, 49(49), 131-142.
- Mączyńska, E., & Pysz, P. (2020). Po co nam społeczna gospodarka rynkowa. *Ekonomista*, 2, 206-231.
- Mączyńska, E., Pysz, P., Szulczewski, G., Hejny, L., Jurczuk, A., Miszewski, M., ... & Skąpska, E. (2018). *Społeczna gospodarka rynkowa: Polska i integracja europejska*. Polskie Towarzystwo Ekonomiczne
- McCaffrey, M. (2009). Entrepreneurship, economic evolution, and the end of capitalism: Reconsidering Schumpeter's thesis. *Quarterly Journal of Austrian Economics*, 12(4), 3-21.
- McMenamin, I. (2011). Liberal market economies, business, and political finance: Britain under New Labour. *West European Politics*, 34(5), 1021-1043.
- Meardi, G. (2012). Mediterranean capitalism under EU pressure: labour market reforms in Spain and Italy, 2010–2012. In *Warsaw Forum of Economic Sociology* (Vol. 3, No. 1 (5), pp. 51-81). Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.
- Meier, H. B., Marthinsen, J. E., Gantenbein, P. A., & Weber, S. S. (2023). Finanzplatz Schweiz: Finance Center Switzerland. In *Swiss Finance: Banking, Finance, and Digitalization* (pp. 11-62). Cham: Springer International Publishing.
- Menz, G. (2008). *Varieties of Capitalism and Europeanization: National Response Strategies to the Single European Market*. Oxford University Press on Demand.
- Menz, G. (2017). *Comparative Political Economy: Contours of a Subfield*. Oxford University Press.
- Metelska-Szaniawska, K., & Lewkowicz, J. (2021). Post-socialist “illiberal democracies”: do de jure constitutional rights matter?. *Constitutional Political Economy*, 32(2), 233-265.
- Millo G (2017). “Robust Standard Error Estimators for Panel Models: A Unifying Approach.” *Journal of Statistical Software*, 82(3), 1-27.
- Molle, W. (2017). *The economics of European integration: theory, practice, policy*. Routledge.

- Molina, O., & Rhodes, M. (2007). The political economy of adjustment in mixed market economies: A study of Spain and Italy. *Beyond Varieties of Capitalism: Conflict, contradictions and complementarities in the European economy*, 223-252.
- Moravcsik, A. (1993). Preferences and power in the European Community: a liberal intergovernmentalist approach. *JCMS: Journal of Common Market Studies*, 31(4), 473-524.
- Moszyński, M. (2016). *Niemiecki model Społecznej Gospodarki Rynkowej-perspektywa rynku pracy*. Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.
- Mundell, R. A. (1961). A theory of optimum currency areas. *The American economic review*, 51(4), 657-665.
- Müller, T., Pannatier, P., & Viarengo, M. (2023). Labor market integration, local conditions and inequalities: Evidence from refugees in Switzerland. *World Development*, 170, 106288.
- Müller, T., Vandaele, K., & Rainone, S. (2020). 4. Fair minimum wages and collective bargaining: a key to recovery. *ETUI and ETUC (Eds.), Benchmarking Working Europe*.
- Myant, M., & Drahokoupil, J. (2012). International integration, varieties of capitalism and resilience to crisis in transition economies. *Europe-Asia Studies*, 64(1), 1-33.
- Napiórkowski, M. (2019). *Kod kapitalizmu: jak Gwiezdne wojny, Coca-Cola i Leo Messi kierują twoim życiem*. Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Nasierowski, W. (2019). Techniczna sprawność działań proinnowacyjnych w Polsce z perspektywy Unii Europejskiej. *Gospodarka Narodowa. The Polish Journal of Economics*, 300(4), 79-104.
- Natili, M. (2019). *The politics of minimum income: Explaining path departure and policy reversal in the age of austerity*. London: Palgrave Macmillan.
- Naumann, E., & Hess, M. (2021). Population ageing, immigration and the welfare state: the political demography in Western Europe. In *Global Political Demography: The Politics of Population Change* (pp. 351-371). Cham: Springer International Publishing.
- Nedergaard, P. (2018). The influence of ordoliberalism in the European integration processes, with the Eurozone crisis as a case. In *Macroeconomic Theory and the Eurozone Crisis* (pp. 143-161). Routledge.
- Nee, V., & Swedberg, R. (2005). Economic sociology and new institutional economics. In *Handbook of new institutional economics* (pp. 789-818). Springer, Boston, MA.
- Neve, J. E. D. (2007). The European union? How differentiated integration is reshaping the EU. *Journal of European Integration*, 29(4), 503-521.

- Neyman, J., & Pearson, E. S. (1933). *On the problem of the most efficient tests of statistical hypotheses*. Philosophical Transactions of the Royal Society of London. Series A, Containing Papers of a Mathematical or Physical Character, 231(694-706), 289–337
- Nicholls, K. (2018). Economic outcomes in New Zealand: a varieties of capitalism lens. *Australian Journal of Political Science*, 53(2), 160-175.
- Nicoli, F., & Zeitlin, J. (2024). Introduction: Escaping the politics trap? EU integration pathways beyond the polycrisis. *Journal of European public policy*, 31(10), 3011-3035.
- Nölke, A. (2018). Dependent versus state-permeated capitalism: two basic options for emerging markets. *International Journal of Management and Economics*, 54(4), 269-282.
- Nölke, A. (2019). Comparative capitalism. *The Palgrave handbook of contemporary international political economy*, 135-151.
- Nölke, A. (2021). In search of institutional complementarities: Comparative Capitalism and economic policy reform. *Journal of Economic Policy Reform*, 24(4), 405-412.
- Nölke, A., & Vliegenthart, A. (2009). Enlarging the varieties of capitalism: The emergence of dependent market economies in East Central Europe. *World politics*, 61(4), 670-702.
- North, D. C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press.
- North, D. C. (2014). *Zrozumieć przemiany gospodarcze*. Wolters Kluwer SA.
- North, D. C., Summerhill, W., & Weingast, B. (2000). Order, disorder and economic change: Latin America vs. North America. *Governing for prosperity*, 19.
- Nowak-Far, A. (2014). Multidyscyplinarność w metodologii nauk ekonomicznych stosowanej do analizy i opisu procesów integracji europejskiej. *Studia europejskie*, 105.
- OECD (2023), *Education at a Glance 2023: OECD Indicators*, OECD Publishing, Paris.
- OECD (2023), *PISA 2022 Results (Volume I): The State of Learning and Equity in Education*, PISA, OECD Publishing, Paris.
- Oesch, D. (2011). Swiss trade unions and industrial relations after 1990 1: A history of decline and renewal. In *Switzerland in Europe* (pp. 82-102). Routledge.
- Oesch, D., & Rieger, A. (2006). Minimum wage policy via collective bargaining: the Swiss trade unions' minimum wage campaign. *Minimum wages in Europe*, 277-302.
- Olszak, M., & Porzycki, M. (2008). Prawne przygotowania do wejścia Polski do strefy euro na tle rozwiązań przyjętych bądź planowanych w innych państwach członkowskich z derogacją przewidzianą w art. 122 Traktatu. *Seminarium BISE „Prawne przygotowania do wejścia Polski do strefy euro”*, NBP.

- Orenstein, M. A., & Bugarič, B. (2022). Work, family, Fatherland: the political economy of populism in central and Eastern Europe. *Journal of European Public Policy*, 29(2), 176-195.
- Orłowski, W. M. (2021). Źródła korzyści gospodarczych z członkostwa Polski w Unii Europejskiej: próba szacunku. *Gdzie naprawdę są konfitury?* Policy commons.
- Osiecka-Chojnacka, J. (2007). Szkolnictwo zawodowe wobec problemów rynku pracy. *VET and the problems of the labor market*], in: Karpowicz, E.(ed.), *Rynek pracy [Labor market]*, Warszawa: Biuro Analiz Sejmowych.
- Papadopoulos, Y., & Maggetti, M. (2018). Policy style (s) in Switzerland: Under stress. In *Policy styles and policy-making* (pp. 157-179). Routledge.
- Paterson, W. E. (2011). The reluctant hegemon: Germany moves centre stage in the European Union. *J. Common Mkt. Stud.*, 49, 57.
- Patil I (2021). “Visualizations with statistical details: The 'ggstatsplot' approach.” *Journal of Open Source Software*, 6(61), 3167.
- Pawłuszko, T. (2021). Europa wielu prędkości i kwestia Europy Wschodniej. Ujęcie centroperyferyjne. *Rocznik Instytutu Europy Środkowo-Wschodniej*, 19(2), 259-282.
- Peasnell, K. V., Pope, P. F., & Young, S. (2000). Accrual management to meet earnings targets: UK evidence pre-and post-Cadbury. *The British Accounting Review*, 32(4), 415-445.
- Peev, E. (2023). Germany. In K. Gugler & E. Peev (Eds.), *The European corporation: Ownership and control after 25 years of corporate governance reforms* (pp. 84–107). Cambridge University Press.
- Pęciak, R. (2019). *Francuskie podejście regulacyjne we współczesnej teorii ekonomii*. Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach.
- Piatkowski, M. (2018). *Europe's growth champion: Insights from the economic rise of Poland*. Oxford University Press.
- Piątek, D. (2014). Konwergencja instytucjonalna w krajach transformujących się. *Studia i Prace WNEIZ US*, (35/2), 475-489.
- Piątkowski, W. (2013). *Adam Smith. Ekonomia polityczna*. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Piróg, D. (2022). Powstawanie niedoborów kadrowych w szkolnictwie. Przegląd stanu badań oraz rekomendacje dla lokalnej polityki w zakresie usług edukacyjnych. *Rozwój Regionalny i Polityka Regionalna*, 61(4), 131-148.
- Płóciennik, S. (2012). *Od reńskiego do łabskiego kapitalizmu: Systemowe skutki reform ubezpieczeń społecznych w RFN w latach 2000-2008*. Oficyna Wydawnicza ATUT-Wrocławskie Wydawnictwo Oświatowe.

- Płóciennik, S. (2016). Zróżnicowana integracja–remedium na kryzys UE?. *Sprawy Międzynarodowe*, (2), 12-26.
- Płóciennik, S. (2017). Czy Niemcy chcą Europy wielu prędkości?. *Polski Przegląd Dyplomatyczny*, 70(3), 97-105.
- Pollitt, C., & Bouckaert, G. (2017). *Public Management Reform: A Comparative Analysis - Into the Age of Austerity*. Oxford University Press.
- Pontusson, J. (2005). *Inequality and prosperity: Social Europe vs. liberal America*. Cornell University Press.
- Popadynets, N., Polishchuk, O., Bilyk, R., Peretiatko, L., Yakymchuk, A., Zapukhlyak, V., ... & Turala, M. (2023). The review of trends and foreign direct investment estimates in Ukraine and Poland. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*, 45(2), 166-182.
- Prange, H. (2000). Lessons from financing the EU's 'silent' Eastern Enlargement of 1990. *European Urban and Regional Studies*, 7(4), 359-369.
- Princen, S., Schimmelfennig, F., Szczepanski, R., Smekal, H., & Zbiral, R. (2024). Different yet the same? Differentiated integration and flexibility in implementation in the European Union. *West European politics*, 47(3), 466-490.
- Próchniak, M. (2019). Product market competition. In *Diversity of Patchwork Capitalism in Central and Eastern Europe* (pp. 67-83). Routledge.
- R Core Team (2023). *R: A Language and Environment for Statistical Computing*. R Foundation for Statistical Computing, Vienna, Austria.
- Rapacki R (ed.) (2019b) *Kapitalizm Patchworkowy W Polsce I Krajach Europy Środkowo-wschodniej*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne
- Rapacki, R. (ed.) (2019a). *Diversity of patchwork capitalism in Central and Eastern Europe*. Taylor & Francis.
- Rapacki, R., Gardawski, J., Czerniak, A., Horbaczewska, B., Karbowski, A., Maszczyk, P., & Próchniak, M. (2018). Wyłaniające się odmiany kapitalizmu w Europie Środkowo-Wschodniej: przegląd badań [Emerging varieties of capitalism in Central and Eastern Europe: a review]. *MPRA Paper*, (90363).
- Rapp, M. S., & Strenger, C. (2015). Corporate governance in Germany: recent developments and challenges. *Journal of Applied Corporate Finance*, 27(4), 16-26.
- Regan, A., & Brazys, S. (2018). Celtic Phoenix or Leprechaun Economics? The Politics of an FDI-led Growth Model in Europe. *New Political Economy*, 23(2), 223–238.
- Reisenbichler, A., & Wiedemann, A. (2023). Credit-driven and consumption-led growth models in the United States and United Kingdom. *Diminishing returns: the new politics of growth and stagnation*, 213-37.

- Revelle (2023). *Procedures for Psychological, Psychometric, and Personality Research*. Northwestern University, Evanston, Illinois. R package version 2.3.9.
- Rezler, P. (2010). The Copenhagen criteria: are they helping or hurting the European Union. *International Law Review*, 14, 390.
- Riedel, R. (2018). Zróźnicowana integracja w Europie–źródła, mechanizmy, konsekwencje. *Studia Ekonomiczne*, (352), 213-222.
- Riedel, R., & Anusik, J. (2024). *Varieties of Capitalism and the Political Economy of Differentiated Integration in Europe*. Edward Elgar Publishing.
- Rietzler, K., & Truger, A. (2018). *Is the debt brake behind Germany's successful fiscal consolidation?* (No. 105/2018). Working Paper.
- Ringe, W. G. (2019). The Politics of Capital Markets Union: From Brexit to Eurozone. ECGI Law Working Paper N° 469/2019.
- Rizza, R., De Luigi, N., & Giullari, B. (2022). Labour market policies: de-regulation, inclusion, and dualisation. In *Capitalisms and Democracies* (pp. 208-234). Routledge.
- Robinson, W. I. (2004). *A Theory of Global Capitalism: Production, Class, and State in a Transnational World*. JHU Press.
- Roemer, J. E. (1985). *Should Marxists be interested in exploitation?* *Philosophy & Public Affairs*, 30-65.
- Romanowska, E. (2016). Wyłaniający się w Polsce model kapitalizmu w świetle typologii odmian Kapitalizmu Bruna Amable’a. *Ekonomista*, (3), 338-363.
- Roodman, D. (2009). A note on the theme of too many instruments. *Oxford Bulletin of Economics and statistics*, 71(1), 135-158.
- Rosamond, B. (2019). Brexit and the politics of UK growth models. *New political economy*, 24(3), 408-421.
- Rosińska-Bukowska, M., & Zielińska-Lont, K. (2024). *Gospodarka międzynarodowa w ujęciu regionalnym. Wybrane “case studies” państw z Europy, Ameryk i Azji*. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Rünger, S. (2011). The effect of Germany’s Tax Reform Act 2001 on corporate ownership: Insights from disposals of minority blocks (No. 114). *arqus Discussion Paper*.
- Russo, A. (2020). Hyper-globalization and capitalism: socio-political effects of the international economy. *International Journal of Sociology and Social Policy*.
- Sadurski, W. (2020). *Polski kryzys konstytucyjny*. Fundacja Liberté!
- Sandoz, L. (2020). Understanding access to the labour market through migration channels. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 46(1), 222-241.

- Sapir, A. (2006). Globalization and the reform of European social models. *JCMS: Journal of Common Market Studies*, 44(2), 369-390.
- Sargan JD. (1958). The estimation of economic relationships using instrumental variables. *Econometrica*, 26(3), 393-415.
- Sawulski, J., Magda, I., & Lewandowski, P. (2019). Czy polski system emerytalny zbankrutuje. *IBS Policy Paper*, 2, 1-11.
- Sayer, D. (2002). *Capitalism and Modernity: An Excursus on Marx and Weber*. Routledge.
- Scharpf, F. W. (2011). Monetary union, fiscal crisis and the pre-emption of democracy. *Zeitschrift für Staats-und Europawissenschaften (ZSE)/Journal for Comparative Government and European Policy*, 163-198.
- Scharpf, F. W., & Schmidt, V. A. (Eds.). (2000). *Welfare and Work in the Open Economy: Volume I: From Vulnerability to Competitiveness in Comparative Perspective* (Vol. 1). OUP Oxford.
- Schelkle, W. (2017). *The political economy of monetary solidarity: Understanding the euro experiment*. Oxford University Press.
- Schimmelfennig, F. (2013) 'Circles and hemispheres: differentiated integration in and beyond the European Union', *Paper presented at the EUSA Conference*, Baltimore, May 2013.
- Schimmelfennig, F. (2014). EU enlargement and differentiated integration: Discrimination or equal treatment? *Journal of European public policy*, 21(5), 681-698.
- Schimmelfennig, F. (2019). The choice for differentiated Europe: an intergovernmentalist theoretical framework. *Comparative European Politics*, 17, 176-191.
- Schimmelfennig, F. (2021). Brexit: differentiated disintegration in the European Union. In *The Politics and Economics of Brexit* (pp. 66-85). Routledge.
- Schimmelfennig, F. (2023). Polity attacks and policy failures: The EU polycrisis and integration theory. *The EU Under Strain*, 27-50.
- Schimmelfennig, F., & Winzen, T. (2020). *Ever Looser Union? Differentiated European Integration*. Oxford University Press.
- Schimmelfennig, F., Leuffen, D., & Rittberger, B. (2015). The European Union as a system of differentiated integration: interdependence, politicization and differentiation. *Journal of European public policy*, 22(6), 764-782.
- Schmidt, V. (2005). From the „old institutionalism“ to the „new institutionalism“. *The state: Theories and issues*, 98.
- Schmidt, V. A. (2009). Putting the political back into political economy by bringing the state back in yet again. *World politics*, 61(3), 516-546.

- Schneider, B. R. (2013). *Hierarchical Capitalism in Latin America*. Cambridge University Press.
- Schneider, B. R. (2015). The developmental state in Brazil: comparative and historical perspectives. *Brazilian Journal of Political Economy*, 35, 114-132.
- Schneider, M. R., & Paunescu, M. (2012). Changing varieties of capitalism and revealed comparative advantages from 1990 to 2005: A test of the Hall and Soskice claims. *Socio-economic review*, 10(4), 731-753.
- Schumpeter, J. A. (2013 [1950]). *Capitalism, Socialism and Democracy*. Routledge.
- Schwab, K., & Zahidi, S. (2020). *Global Competitiveness Report: Special Edition*. World Economic Forum.
- Schweickart, D. (2011). *After Capitalism*. Rowman & Littlefield Publishers.
- Schweiger, C. (2014). *The EU and the Global Financial Crisis*. Edward Elgar Publishing.
- Seeleib-Kaiser, M. (2016). The end of the conservative German welfare state model. *Social Policy & Administration*, 50(2), 219-240.
- Shapiro, S. S., & Wilk, M. B. (1965). An analysis of variance test for normality (complete samples). *Biometrika*, 52(3-4), 591-611.
- Shonfield, A. (1968). *Modern Capitalism. The changing balance of public and private power*. Royal Institute of International Affairs.
- Siedentop, L. (2001). *Democracy in Europe*. Columbia University Press.
- Simonazzi, A., Ginzburg, A., & Nocella, G. (2013). Economic relations between Germany and southern Europe. *Cambridge Journal of Economics*, 37(3), 653-675.
- Sitek, M., & Stasiowski, J. (2022). Zmiany w organizacji i funkcjonowaniu kształcenia zawodowego w Polsce. Bilans reform 1989–2022. *Studia Bas*, (2 (70), 71-93.
- Skidelsky, R. (2006). Hayek versus Keynes: the road to reconciliation. *The Cambridge Companion to Hayek*, 82-110.
- Skodlarski, J., & Pieczewski, A. (2011). Przesłanki transformacji polskiej gospodarki 1990–1993. *Studia Prawno-Ekonomiczne*, (LXXXIII (83)), 379-395.
- Skorupińska-Cieślak, K. (2018). Stosunki przemysłowe w krajach Europy środkowo-wschodniej. Perspektywa porównawcza. *Studia Prawno-Ekonomiczne*, (109), 303-326.
- Skorupińska-Cieślak, K. (2023). *Stosunki przemysłowe w Europie Środkowo-Wschodniej*. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Smith, A. (2012 [1776]). *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów. Tom 1*. Wydawnictwo Naukowe PWN.

- Smith, A. (2013 [1776]). *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów. Tom 2.* Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Smoleńska, A. P. (2024). Strefa euro to więcej niż wspólna waluta. O ryzyku opóźniania decyzji o przyjęciu wspólnej waluty (57-67) w: Buras P. (red.), *Powrót do Europy. Rekomendacje dla polskiej polityki w Unii Europejskiej*. Fundacja im. Stefana Batorego.
- Soskice, D. (1999). Divergent production regimes: coordinated and uncoordinated market economies in the 1980s and 1990s. *Continuity and change in contemporary capitalism*, 38, 101-134.
- Soyyigit, S., & Michalski, B. (2022). The Economic Complexity of the Visegrád Countries and the Role of Trade with Germany. *Central European Economic Journal*, 9(56), 219-236.
- Sporek, T. (2017). Atrakcyjność inwestycyjna Polski w latach 1990–2016–trendy, struktura i perspektywy. *Studia Europejskie-Studies in European Affairs*, 21(4 (84)), 95-118.
- Standing, G. (2011). *The Precariat: The New Dangerous Class*. Bloomsbury academic.
- Steenbergen, M. R., Edwards, E. E., & De Vries, C. E. (2007). Who's cueing whom? Mass-elite linkages and the future of European integration. *European Union Politics*, 8(1), 13-35.
- Stiglitz, J. (2016). *The Euro: and its Threat to the Future of Europe*. Penguin UK.
- Strange, S. (1996). *The Retreat of the State: The Diffusion of Power in the World Economy*. Cambridge university press.
- Streeck, W. (1995). Works councils in Western Europe: from consultation to participation. In Works councils: *Consultation, representation, and cooperation in industrial relations* (pp. 313-350). University of Chicago Press.
- Streeck, W. (1997). German capitalism: does it exist? Can it survive? *New political economy*, 2(2), 237-256.
- Streeck, W. (2012). How to study contemporary capitalism? *Archives Europeennes de Sociologie*, 53(1), 1–28.
- Stubb, A. C. G. (1996). A categorization of differentiated integration. *JCMS: Journal of Common Market Studies*, 34(2), 283-295.
- Szarzec, K. (2016). Przedsiębiorstwa państwowe w krajach Europy Środkowo-Wschodniej. *Studia Ekonomiczne*, (260), 125-136.
- Sześciło, D. (2016). O powikłanej decentralizacji. Instytucjonalny krajobraz systemu usług publicznych w Polsce. *Zarządzanie Publiczne*, (38), 32-44.
- Szpringer, Z. (2021). Plan odbudowy Unii Europejskiej. *Infos zagadnienia społeczno-gospodarcze*, (8), 1-4.

- Szreter, S. (2024). The history of inequality: the deep-acting ideological and institutional influences. *Oxford Open Economics*.
- Taylor-Gooby, P. (2017). Re-Doubling the Crises of the Welfare State: The impact of Brexit on UK welfare politics. *Journal of Social Policy*, 46(4), 815-835.
- Temkin, G. (1989). On Economic reforms in socialist countries: the debate on economic calculation under socialism revisited. *Communist Economies*, 1(1), 31-59.
- Thelen, K. (1999). Historical institutionalism in comparative politics. *Annual review of political science*, 2(1), 369-404.
- Thelen, K. (2014). *Varieties of Liberalization and the New Politics of Social Solidarity*. Cambridge University Press.
- Thelen, K., & Busemeyer, M. R. (2012). Institutional change in German vocational training: from collectivism toward segmentalism. *The political economy of collective skill formation*, 68-100.
- Thompson, P. (2020). Capitalism, technology and work: Interrogating the tipping point thesis. *The Political Quarterly*, 91(2), 299-309.
- Tijdens, K., & Van Klaveren, M. (2007). Collective bargaining coverage. *AIAS, Amsterdam*.
- Todaro, M. P., & Smith, S. C. (2020). *Economic development*. Pearson UK.
- Trampusch, C., & Mach, A. (Eds.). (2018). *Switzerland in Europe: Continuity and change in the Swiss political economy* (Vol. 72). Taylor & Francis.
- Tricker, R. I. (2015). *Corporate governance: Principles, policies, and practices*. Oxford University Press, USA.
- Tridico, P. (2012). Varieties of capitalism and development in transition economies since the fall of the Berlin wall. *Challenge*, 55(3), 90-128.
- Trompenaars, F., & Hampden-Turner, C. (1998). *Understanding Cultural Diversity in Business*. Irwin, London, England.
- Truger, A., & Will, H. (2013). The German “debt brake”: a shining example for European fiscal policy? 1. *Revue de l'OFCE*, (1), 153-188.
- Ülgen, S. (2022). *Rewiring Globalization*. Policy commons.
- Vahl, M., & Grolimund, N. (2006). *Integration without membership: Switzerland's bilateral agreements with the European Union*. Ceps.
- Van Roekel, E., & De Theije, M. (2020). Hunger in the land of plenty: The complex humanitarian crisis in Venezuela. *Anthropology Today*, 36(2), 8-12.

- Vitols, S. (2009). Negotiated shareholder value: the German variant of an Anglo-American practice. In *European Corporate Governance* (pp. 319-333). Routledge.
- Vukov, V. (2023). Growth models in Europe's Eastern and Southern peripheries: between national and EU politics. *New political economy*, 28(5), 832-848.
- Wagner, A. F., & Bernasconi, C. W. (2023). Switzerland. In K. Gugler & E. Peev (Eds.), *The European corporation: Ownership and control after 25 years of corporate governance reforms* (pp. 108–148). Cambridge University Press.
- Wald, A. (1943). Tests of Statistical Hypotheses Concerning Several Parameters When the Number of Observations is Large. *Transactions of the American Mathematical Society*, 54(3), 426–482. <https://doi.org/10.2307/1990256>
- Wallerstein, I. (1978). *World-system Analysis: Theoretical and Interpretive Issues. Social Change in the Capitalist World Economy*. Beverly Hills, USA: SAGE Publishing, 219-235.
- Wapshott, N. (2017). *Keynes kontra Hayek: spór, który zdefiniował współczesną ekonomię*. Wydawnictwo Studio Emka.
- Watson, M. (2010). House price Keynesianism and the contradictions of the modern investor subject. *Housing studies*, 25(3), 413-426.
- Weber, M. (2010 [1905]). *Etyka protestancka i duch kapitalizmu*. Wydawnictwo Aletheia.
- Weber, M. (2019 [1921]). *Economy and Society: A New Translation*. Harvard University Press.
- Weissenbacher, R. (2020). *The Core-periphery Divide in the European Union: A Dependency Perspective*. Springer Nature.
- Wens, T., Schönfelder, J., Volkmer, N., & Kurcz, A. (2019). *Corporate Financing Trends in Germany: Midsize Companies Navigate a Shifting Sea*. Boston Consulting Group.
- Wheelahan, L., & Moodie, G. (2017). Vocational education qualifications' roles in pathways to work in liberal market economies. *Journal of Vocational Education & Training*, 69(1), 10-27.
- Whyman, P. (2018). *Sweden and the 'Third Way': A Macroeconomic Evaluation*. Routledge.
- Wickham H, Bryan J (2023). Read Excel Files. *R package version 1.4.3*.
- Wickham H, François R, Henry L, Müller K, Vaughan D (2023). A Grammar of Data Manipulation. *R package version 1.1.3*.
- Wiktorzak, A. (2014). *Komisja Nadzoru Finansowego jako organ nadzoru nad instytucjami sektora bankowego*. Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego.
- Wilkin, J. (1995). *Taki kapitalizm, jaka Polska?* Wydawnictwa Naukowe PWN.

- Williamson, O. E. (2000). The new institutional economics: taking stock, looking ahead. *Journal of economic literature*, 38(3), 595-613.
- Wooldridge, J. M. (2010). *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*. MIT press.
- Wratny, J., Ciompa, P., Górski, R., Jankowska, M., & Skóra, M. (2016). *10 lat rad pracowników w Polsce. Co dalej?* Instytut Spraw Obywatelskich
- Xu, M., David, J. M., & Kim, S. H. (2018). The fourth industrial revolution: Opportunities and challenges. *International journal of financial research*, 9(2), 90-95.
- Yamada, T. (2015). Methodological Reflections on the Comparative Analysis of Capitalism. *The Journal of Comparative Economic Studies*, 10, 143-157.
- Yamamura, K., & Streeck, W. (Eds.). (2018). *The End of Diversity? Prospects for German and Japanese Capitalism*. Cornell University Press.
- Yoon, Y., & Chung, H. (2016). New forms of dualization? Labour market segmentation patterns in the UK from the late 90s until the post-crisis in the late 2000s. *Social Indicators Research*, 128, 609-631.
- Zajac-Fraś, M. (2011). Teorie i modele integracji europejskiej. *Zeszyty Naukowe/Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie*, (852), 5-27.
- Zalesko, M. (2011). Znaczenie ekonomii instytucjonalnej w badaniu zjawisk gospodarczych. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 2(168), 492-502.
- Zalewski, D. A., & Whalen, C. J. (2010). Financialization and income inequality: a post Keynesian institutionalist analysis. *Journal of Economic Issues*, 44(3), 757-777.
- Zar, J. H. (1972). "Significance Testing of the Spearman Rank Correlation Coefficient." *Journal of the American Statistical Association*, 67(339), 578-580.
- Zartaloudis, S., & Kornelakis, A. (2017). Flexicurity between Europeanization and varieties of capitalism? A comparative analysis of employment protection reforms in Portugal and Greece. *JCMS: Journal of Common Market Studies*, 55(5), 1144-1161.
- Ząbkowicz, A. (2019). Czy istnieje ekonomia kapitalizmu? *Optimum. Economic Studies*, 1(1(95)), 3-18.
- Ząbkowicz, A. (2023). *Państwo wobec grup dominujących w gospodarce—perspektywa instytucjonalnej ekonomii politycznej*. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Ziltener, P., & Gabathuler, H. (2019). Employee Participation in Practice: Works Councils in the Tissue of Social Partnership in Switzerland. *Swiss Journal of Sociology*, 45(2), 215-235.
- Žižek, S. (1997). *Multiculturalism, or, the Cultural Logic of Multinational Capitalism*. Ljubljana: New Left Review.

Znoykwicz-Wierzbicka, M. (2019). Pogłębianie integracji gospodarczej w strefie euro w świetle teorii optymalnego obszaru walutowego. *Studia BAS*, (3), 49-68.

Zoch, G., & Schober, P. S. (2018). Public child-care expansion and changing gender ideologies of parents in Germany. *Journal of Marriage and Family*, 80(4), 1020-1039.

Zoltán, G., & Gábor, L. (2022). FDI-based regional development in Central and Eastern Europe: A review and an agenda. *Tér és Társadalom*, 36(3), 68-98.

Zutavern, S., & Seifried, J. (2022). Vocational education and training in Germany: Benefits and drawbacks of the dual approach as preparation for professional employment. In *Research Approaches on Workplace Learning: Insights from a Growing Field* (pp. 347-365). Cham: Springer International Publishing.

Strony internetowe

https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Gender_pay_gap_statistics&oldid=630584

https://economy-finance.ec.europa.eu/economic-and-fiscal-governance/macroeconomic-imbalance-procedure_en

<https://europeanparticipationindex.eu/>

<https://goingdigital.oecd.org/en/indicator/31>

<https://oec.world/en/profile/country/pol?yearlyTradeFlowSelector=flow0>

<https://www.ceicdata.com/en/indicator/united-kingdom/market->

<https://www.consilium.europa.eu/en/policies/economic-governance-framework/>

<https://www.frc.org.uk/library/standards-codes-policy/corporate-governance/uk-corporate-governance-code/>

<https://www.gpw.pl/dobre-praktyki2021>

https://www.oecd-ilibrary.org/employment/employer-organisation-density_1d001f0e-en

Wykaz skrótów

B+R – badania i rozwój

BIZ – bezpośrednie inwestycje zagraniczne

CBOS – Centrum Badania Opinii Społecznej

CME – coordinated market economy

DME – dependent market economy

DoC – diversity of capitalism

EBC – Europejski Bank Centralny

EPI – European Participation Index

GUS – Główny Urząd Statystyczny

ICTWSS – Institutional Characteristics of Trade Unions, Wage Setting, State Intervention and Social Pacts

ILO – International Labour Organization

IMF – International Monetary Fund

KE – Komisja Europejska

LME – liberal market economy

NEI – Nowa Ekonomia Instytucjonalna

NFI – Narodowe Fundusze Inwestycyjne

NSH – Niemiecka Szkoła Historyczna

OECD – Organisation for Economic Co-operation and Development

ONS – Office for National Statistics

TR – teoria regulacji

TSUE – Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej

UGW – Unia Gospodarcza i Walutowa

VoC – varieties of capitalism

Spis tabel

Tabela 2.1 Modele kapitalizmu wg typologii VoC.....34

Tabela 2.2 Obszary analizy DoC oraz jej przykładowe zmienne.....43

Tabela 3.1 Lista uczestników wywiadów pogłębionych.....55

Tabela 4.1 Zróżnicowana integracja w krajach objętych analizą przed i po globalnym kryzysie finansowym.....80

Tabela 4.2 Elementy analizy VoC w studiach przypadku.....82

Tabela 4.3 Źródła finansowania przedsiębiorstw prywatnych (% PKB).....	118
Tabela 4.4 Zmiana instytucjonalna modeli kapitalizmu (1993-2020).....	150
Tabela 5.1 Statystyki opisowe poszczególnych parametrów badania (numerycznych i porządkowych) w okresie 2004-2020.....	157
Tabela 5.2 Statystyki opisowe binarnych parametrów badania w okresie 2004-2020.....	161
Tabela 5.3 Wyniki modelu GMM 1.....	174
Tabela 5.4 Wyniki modelu GMM 2.....	177
Tabela 5.5 Wyniki modelu GMM 3.....	180

Spis schematów

Schemat 3.1 Zróżnicowana integracja w Europie w 2022 r.....	51
Schemat 3.2 Pojęcie zróżnicowanej integracji.....	53
Schemat 3.3 Miejsce modeli kapitalizmu w zbiorze czynników decydujących o stopniu zintegrowania państwa członkowskiego z UE.....	72
Schemat 4.1 Układ rdzeń-peryferie w UE w 2020 r.....	74
Schemat 5.1 Macierz korelacji pomiędzy badanymi parametrami.....	162

Spis wykresów

Wykres 2.1 Udział respondentów (%) zgadzających się ze stwierdzeniem „większość ludzi w społeczeństwie jest godna zaufania” w latach 1998-2014 w wybranych krajach europejskich.....	42
Wykres 4.1 Wartość obrotów handlowych z UE (% PKB, górny panel) oraz dystans do średniej wartości handlu wewnątrzunijnego (p.p., dolny panel) w krajach objętych analizą w latach 1993-2020.....	79
Wykres 4.2 Stosunek kapitalizacji giełdy (% PKB) do wartości kredytu bankowego (% PKB) w Niemczech w latach 1972-2021.....	89
Wykres 4.3 Porównanie średniej stopy bezrobocia wśród osób młodych (% siły roboczej w wieku 15-24) w Niemczech i wybranych krajach LME.....	91
Wykres 4.4 Porównanie zasięgu układów zbiorowych w Niemczech i w krajach OECD (% objętych pracowników) w latach 1995-2018.....	92
Wykres 4.5 Kapitalizacja giełdy (% PKB) w Szwajcarii i USA w latach 1980-2022.....	102

Wykres 4.6 Wartość aktywów inwestorów instytucjonalnych (% PKB) wg ich rodzaju w Szwajcarii (lewa strona) oraz porównanie łącznej wartości aktywów inwestorów instytucjonalnych (% PKB) w Szwajcarii, UE, Wielkiej Brytanii i USA (prawa strona) w latach 2000-2020.....	103
Wykres 4.7 Suma publicznych i prywatnych wydatków na edukację w Szwajcarii, OECD i UE w latach 1989-2021.....	106
Wykres 4.8 Stopa uzwiązkowienia oraz odsetek pracowników objętych układami zbiorowymi w Szwajcarii w latach 2000-2018.....	108
Wykres 4.9 Skumulowany poziom BIZ netto (% PKB) w latach 2004-2011 i 2012-2019 krajach UE reprezentujących różne modele kapitalizmu.....	120
Wykres 4.10 Wydatki na B+R (% PKB) w Polsce na tle innych modeli kapitalizmu w latach 1996-2021.....	121
Wykres 4.11 Uczniowie szkół średnich o profilu zawodowym (% wszystkim uczniów szkół średnich) w Polsce i UE w latach 1990-2017.....	123
Wykres 4.12 Stopa uzwiązkowienia w Polsce (% pracowników).....	125
Wykres 4.13 Inwestycje typu <i>venture capital</i> w krajach UE (% PKB) w latach 2017-2018...	135
Wykres 4.14 Łączne zadłużenie gospodarstw domowych (lewa strona) i łączna wartość długu w sektorze prywatnym (prawa strona) jako % PKB Wielkiej Brytanii, Niemiec i UE w latach 1995-2022.....	137
Wykres 4.15 Zmiana zasięgu układów zbiorowych w Wielkiej Brytanii, Kanadzie i USA (p.p.) w latach 2000-2019.....	144

Załącznik

Charakterystyka badanego zbioru panelowego i źródła danych.

Opis zmiennej	Charakterystyka zmiennej	Typ zmiennej w modelu wieloczynnikowym	Kod w bazie danych	Akronim w analizie	Źródło
Stopień integracji formalno-instytucjonalnej (liczba wyłączeń w prawie pierwotnym UE)	Liczebność	Objaśniana	Y	SIPI	EUDIFF2
Zasięg układów zbiorowych (% pracowników)	Proporcja [0-100]	Objaśniająca	X11	ZUZ	ILOStat
Stopa uzwiązkowania (% pracowników)	Proporcja [0-100]	Objaśniająca	X12	SU	ILOStat
Uprawnienia rad pracowniczych	Porządkowa [0-3]	Objaśniająca	X13	URP	ICTWSS
Interwencja rządu w układy zbiorowe	Porządkowa [1-5]	Objaśniająca	X14	IRUZ	ICTWSS
Kredyt dla rządu i spółek państwowych (% PKB)	Proporcja [0-100]	Objaśniająca	X15	KRSP	IMF
Wydatki publiczne na świadczenia z zakresu ochrony socjalnej (% PKB)	Proporcja [0-100]	Objaśniająca	X16	SZOS	Eurostat
Udział uczniów szkół zawodowych (% uczniów szkół średnich)	Proporcja [0-100]	Objaśniająca	X17	USZ	World Bank
Suma wartości aktywów firm ubezpieczeniowych, funduszy emerytalnych i funduszy inwestycyjnych (% PKB)	Proporcja	Objaśniająca	X21	SWA	World Bank
Skumulowana wartość BIZ (% PKB)	Proporcja	Objaśniająca	X22	BIZ	OECD

Opis zmiennej	Charakterystyka zmiennej	Typ zmiennej w modelu wieloczynnikowym	Kod w bazie danych	Akronim w analizie	Źródło
Udział aktywów banków zagranicznych (% całości aktywów bankowych)	Proporcja [0-100]	Objaśniająca	X23	ABZ	World Bank
Wartość akcji w obrocie (% PKB)	Proporcja	Objaśniająca	X24	WWO	World Bank
Koncentracja konkurencji w sektorze bankowym	Proporcja [0-100]	Objaśniająca	X25	KSB	World Bank
Wartość kredytu bankowego dla przedsiębiorstw krajowych (% PKB)	Proporcja	Objaśniająca	X26	KBPK	World Bank
Udział niepewnego zatrudnienia (% pracowników)	Proporcja [0-100]	Objaśniająca	X27	ZN	Eurostat
Eurosceptyczna partia w rządzie	Binarna	Kontrolna	Z32	EPR	CHESS-Europe
Strefa euro	Binarna	Kontrolna	Z41	SUE	European Commission
Strefa Schengen	Binarna	Kontrolna	Z42	SCH	European Commission
Saldo rachunku bieżącego (% PKB)	Proporcja	Kontrolna	Z51	SRB	World Bank
Wartość dodana brutto przemysłu (% PKB)	Proporcja [0-100]	Kontrolna	Z57	PWD	World Bank