

T.6925



29006925000000

of Jasiocki

# ELITA BIZNESU W POLSCE

DRUGIE NARODZINY KAPITALIZMU

Wydawnictwo IFiS PAN



INSTYTUT  
FILOZOFII  
I SOCJOLOGII  
POLSKIEJ  
AKADEMII  
NAUK

**Krzysztof Jasiński**

# **ELITA BIZNESU W POLSCE**

**DRUGIE NARODZINY KAPITALIZMU**

**Wydawnictwo IFiS PAN  
Warszawa 2002**

Projekt okładki  
*Dariusz Piaskowski*

Redaktor Wydawnictwa  
*Elżbieta Morawska*

© Copyright by Krzysztof Jasiecki and Wydawnictwo IFiS PAN, 2002

ISBN 83-878632-82-1

Złożono do druku 2001  
Wydawnictwo Instytutu Filozofii i Socjologii PAN  
00-330 Warszawa, ul. Nowy Świat 72, tel. 657-28-61  
Wydanie I. Obj. 24,5 ark. wyd., 21 ark. druk.  
Łamannie: Akant, Warszawa  
Druk: Pracownia Wydawnicza Andrzej Zabrowarny

## Podziękowania

Winny jestem wdzięczność wielu osobom, które przyczyniły się do powstania tej książki. Szczególne podziękowania należą się profesorowi Włodzimierzowi Wesołowskiemu oraz doktorowi Michałowi Fedorowiczowi. Profesor Włodzimierz Wesołowski jako kierownik Zakładu Struktur Władzy w Instytucie Filozofii i Socjologii PAN wprowadził mnie w problematykę badań nad elitami politycznymi i gospodarczymi, co zainspirowało moje badania nad formowaniem się elity biznesu w Polsce. Natomiast doktor Michał Fedorowicz zwrócił mi uwagę na walory podejścia neoinstytucjonalnego i socjologii ekonomicznej w badaniach nad gospodarką. Nasza współpraca stworzyła okazję sformułowania i dyskusji wielu tez rozwiniętych w prezentowanej pracy.

Osobne podziękowania składam recenzentom: profesor Annie Buchner-Jeziorskiej oraz profesorowi Włodzimierzowi Pańkówowi. Ich wnikliwe uwagi i rekomendacje były dla mnie cenną pomocą w przygotowaniu ostatecznej wersji książki. Dziękuję też za pomoc profesor Marii Jarosz i profesorowi Kazimierzowi Doktorowi.

Podziękowania należą się wymienionym w Aneksie respondentom wywiadów – liderom biznesu, politykom i ekspertom gospodarczym, których wypowiedzi i komentarze rzucały niejednokrotnie nowe światło na badane kwestie. Wyrażam także podziękowanie Ryszardowi Bańkowiczowi i Krystynie Konkołowicz z Polskiej Rady Biznesu oraz Jeremiu Mordasewiczowi i Witoldowi Michałkowi z Business Centre Club, którzy wykazali życzliwe zainteresowanie projektem badań, przyczynili się do nawiązania kontaktów z liderami środowisk gospodarczych oraz udostępnili materiały źródłowe dotyczące organizacji przedsiębiorców.

Dziękuję również innym osobom, których życzliwość wpłynęła na merytoryczną zawartość książki: Ewie Barlik i Halinie Bińczak za udostępnienie materiałów z archiwów dziennika „Rzeczpospolita” oraz Aleksandrze Sztetyło z Polskiej Fundacji Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, która przekazała mi opracowania na temat sektora prywatnego.

Na koniec, *last but not least*, niech mi wolno będzie wyrazić szczególną wdzięczność mojej żonie Barbarze. Nie tylko wspierała mnie podczas pracy nad książką, ale była również pierwszym krytycznym czytelnikiem maszynopisu. Bez jej wyrozumiałości i cierpliwości nie byłoby możliwe powstanie tej pracy.

*Żonie Barbarze*

# Spis treści

<b>Wprowadzenie</b> .....	7
<b>1. Elita gospodarcza – przedmiot badań</b>	
1.1. Definicja elity gospodarczej i elity biznesu .....	11
1.2. Teoretyczny i społeczny kontekst problematyki .....	16
1.3. Główne podejścia w studiach nad elitami oraz ich odniesienia do gospodarki .....	30
1.4. Badania nad polską elitą gospodarczą w okresie transformacji .....	37
<b>2. Transformacja systemowa jako proces tworzenia kapitalizmu</b>	
2.1. Charakter polskiego kapitalizmu przed II wojną światową .....	49
2.2. Marginalizacja sektora prywatnego po 1945 roku .....	52
2.3. Pretransformacyjna akumulacja prywatnego kapitału .....	62
2.4. Rola elity politycznej i państwa w zmianie ustrojowej .....	81
2.5. Neoliberalizm jako ideologiczna antycypacja i legitymizacja transformacji .....	90
2.6. Systemowe przejawy wspierania gospodarki rynkowej .....	95
2.7. Nowy rozkład władzy politycznej i korzyści ekonomicznych .....	103
<b>3. Szkic do portretu elity gospodarczej</b>	
3.1. Szacunki liczebności i skład .....	125
3.2. Cechy społeczno-demograficzne .....	132
3.3. Pochodzenie społeczne .....	139
3.4. Rodowód polityczny: problem „uwłaszczenia nomenklatury” .....	143
3.5. Nowe orientacje ideowe i preferencje polityczne .....	152
3.6. Zasoby materialne .....	163
3.7. Ograniczony pluralizm kanałów rekrutacji .....	180
<b>4. Strategie sukcesu w biznesie</b>	
4.1. Typologia „dróg wejścia” .....	189
4.2. „Stary” biznes prywatny – nowe gry dawnymi zasobami .....	201
4.3. „Spółki polonijne” – gry przywilejami i różnicą kursów walutowych ...	204
4.4. Strategie „nomenklaturowe” – gry sieciami powiązań politycznych i zasobami sektora publicznego .....	208
4.5. Strategie w gospodarce nieformalnej – gry „ukrytymi” zasobami .....	217
4.6. Strategie w „nowym” biznesie prywatnym – gry potencjałem rynkowym i decyzjami politycznymi .....	223

4.7. Strategie inwestorów zagranicznych – gry dużymi zasobami i zmianą kulturową .....	227
4.8. Strategie technokratyczne – gry o władzę i nowy profesjonalizm .....	234
<b>5. Aktywność środowisk gospodarczych w sferze publicznej</b>	
5.1. Początki politycznej emancypacji biznesu w III Rzeczypospolitej .....	329
5.2. Przedsiębiorcy i pracodawcy w nowym systemie reprezentacji interesów .....	248
5.3. Główne organizacje biznesu .....	261
5.4. Podziały wewnątrz środowisk gospodarczych .....	269
5.5. Rosnące znaczenie polityczne biznesu .....	276
<b>Zakończenie</b> .....	285
<b>Aneks</b> .....	295
<b>Bibliografia</b> .....	300



## Wprowadzenie

**T**ransformacja ustrojowa w Polsce to przede wszystkim radykalna zmiana zasad i reguł organizujących życie społeczne. Zmiana ta (nie tylko na starcie sterowana przez państwo) stanowi przesłankę powstania oraz rozwoju nowych klas, warstw i grup społeczno-zawodowych, których istnienie jest produktem reform rynkowych. Ze względu na kierunek transformacji, w tym jej rynkowy i kapitalistyczny charakter, zainteresowanie budzi zwłaszcza formowanie się klas prywatnych przedsiębiorców oraz nowej elity biznesu.

Istnieje kilka powodów takiego zainteresowania. Po pierwsze, geneza i powstawanie elity biznesu stanowi spektakularny, wręcz symboliczny wskaźnik zmian strukturalnych po rozkładzie socjalizmu państwowego. Po drugie, tworzy się nowa grupa bądź warstwa społeczna, której znaczenie w gospodarce i innych obszarach sfery publicznej będzie prawdopodobnie rosło bardziej niż w przypadku innych grup społecznych. Jej pojawienie się jest bowiem zgodne z logiką transformacji wprowadzającej racjonalność kapitalistycznego rynku i przywracającej strukturotwórczą moc prywatnej własności. Po trzecie, formowanie się elity biznesu wywołuje nierzadko kontrowersje związane z pochodzeniem nowych fortun i specyficznymi drogami wchodzenia części przedsiębiorców na szczyty hierarchii ekonomicznej. Kontrowersje te dotyczą także zasad i sposobów przeprowadzania zachodzących w Polsce zmian ustrojowych.

W prezentowanej pracy postanowiłem przeanalizować zagadnienia związane z formowaniem się elity biznesu jako jedengo z ważnych nowych aktorów transformacji w Polsce. Badania dotyczące tego segmentu społeczeństwa polskiego mogą rzucić nowe światło na rozmaite aspekty genezy i początkowego przebiegu transformacji lub przynajmniej zwrócić uwagę badaczy na niektóre słabo rozpoznane jej wymiary, związane z regułami tworzenia prywatnego kapitału i powstawanie ekonomicznych elementów nowych „klas wyższych”.

Moje zainteresowanie formowaniem się i rolą wielkiego prywatnego biznesu w Polsce koncentruje się na osobliwościach posocjalistycznej transformacji interpretowanej za Davidem Starkiem (1994) w kategoriach odmienności kapitalizmu wschodnioeuropejskiego od zachodnioeuropejskiego, latynoskiego, azjatyckiego bądź afrykańskiego. Przejawem owej odmienności jest logika zmian instytucjonalnych w Polsce i innych krajach Europy Środkowowschodniej. Zmiany te, ze względu na ich za-

kres i specyficzny charakter określany przez bardzo duży udział państwa w gospodarce, dają w początkowym okresie transformacji unikalne szanse i możliwości zdobycia uprzywilejowanych pozycji w nowym systemie społeczno-gospodarczym i politycznym. Równocześnie nadają one bezprecedensowe znaczenie procesowi tworzenia się w krótkim czasie klasy wielkich właścicieli, których rola ma być porównywalna z zachodnią *business class* lub *big businessman*.

Radykalne reformy – związane z wymianą elit władzy, reorientacją polityki zagranicznej, restrukturyzacją, komercjalizacją i prywatyzacją gospodarki oraz tworzeniem infrastruktury rynkowej – wytworzyły sytuację rozdania wielu nowych ról społecznych i nadzwyczajnych szans z nimi związanych. W gospodarce ich symptomatycznym przejawem stały się błyskotliwe sukcesy finansowe części nowych przedsiębiorców w latach dziewięćdziesiątych.

Konstrukcja pracy podporządkowana jest tezie, iż etatystyczny, elitystyczny i merytokratyczny charakter transformacji sprawił, że owe szanse i możliwości otrzymały przede wszystkim górne warstwy struktury społeczno-zawodowej, w tym elity władzy wywodzące się z socjalizmu państwowego, a także z kontrolity politycznej skupionej wokół „Solidarności”, która jesienią 1989 r. przejęła w Polsce ster rządów. Warstwy te dysponowały bowiem w stopniu większym niż jakiegokolwiek inne grupy społeczne „pozycyjnymi” i personalnymi zasobami, szczególnie użytecznymi w warunkach transformacji systemowej. Tezę tę postaram się udowodnić wykorzystując wyniki badań nad elitami (przede wszystkim gospodarczymi, lecz również politycznymi) realizowanych w ostatnich latach w Polsce.

Na kwestię wykorzystania potencjalnych szans i możliwości, jakie tworzy transformacja, można jednak spojrzeć z zupełnie odmiennej perspektywy. Rynkowy charakter zmian ustrojowych wyróżniają także zjawiska i procesy niemieszczące się w logice determinacji strukturalnej. Na potrzebę ich dostrzegania wskazuje wiele „nietypowych” ścieżek wejścia do elity biznesu. Charakterystyki części z nich zawiera niniejsza praca. Wprowadzenie nowych zasad funkcjonowania gospodarki i tworzenie nowych instytucji modyfikuje w okresie transformacji utrwalone wcześniej reguły mobilności i awansu, sprzyja formowaniu się nowych wzorów sukcesu. Równocześnie mamy do czynienia z osłabieniem kontroli społecznej, pewnym rozmyciem struktur i brakiem czytelnych reguł charakterystycznych dla bardziej ustabilizowanych systemów społecznych. W takich warunkach rośnie znaczenie czynników osobowościowych i indywidualnych atrybutów jednostek: szczególnych motywacji i psychologicznej „siły przebiccia”.

Potwierdzeniem wagi tych czynników są kariery ludzi, którzy wchodząc do biznesu dysponowali ograniczonym kapitałem i zaczynali niemal „od zera”. Dostarczają one nowych argumentów na rzecz tezy, że w okresie głębokich zmian społecznych jednostki o szczególnych zasobach siły życiowej, talentu i mocnych motywacji są nie mniej ważne niż konwersje grupowych zasobów, takich jak bogactwo, władza i wiedza czy kumulowanie mocy politycznej poprzez nową formę zorganizowania klas. Znaczenie takich jednostkowych zasobów ma po części charakter uniwersalny, ważny również w innych niż polskie realia, gdyż wynika z samej „natury” gospodarki rynkowej, która daje szanse sukcesu w biznesie także osobom spoza establishmentu gospodarczego.

W Polsce zasoby te, niekoniecznie tylko w początkowym okresie transformacji, nabrały szczególnego znaczenia, które stało się po części także funkcją słabości infrastruktury rynkowej i państwa oraz umiejętności wykorzystania nadarżających się okazji (w handlu, procesach prywatyzacyjnych, zdobywaniu zamówień publicznych itd.). W innej interpretacji można także w nich widzieć to, co Włodzimierz Wesołowski (2000a) określa jako „instytucjonalnie niezakotwiczone zasoby”, niepodlegające żadnym prawnym regulacjom i kontrolom, mające natomiast moc sprawczą wobec instytucji, które mogą kreować. Przykładem jest powstanie fortun o nieokreślonej proweniencji lub nagłe kariery nieznanych wcześniej polityków. Okres transformacji wyraźnie zdaje się sprzyjać uruchamianiu takich zasobów.

Szczególny kontekst posocjalistycznych przemian skłania do ponownego przemyślenia i zastosowania Weberowskiej koncepcji koncentracji różnych form władzy politycznej (biurokracji, partii) jako porównywalnej do Marksowskiej koncepcji władzy, jaką daje prywatna własność środków produkcji. Ze względu na zakres upaństwowienia własności i życia społecznego, polityczna dyspozycja własności w żadnej ze znanych wcześniej transformacji rynkowych i demokratycznych nie miała bowiem takiego znaczenia, jak w przekształceniach zachodzących po rozkładzie socjalizmu państwowego.

Badane kwestie są ze sobą ściśle powiązane, choć dotyczą różnych grup problemów. Do pierwszej zaliczam rozważania teoretyczne dotyczące elity gospodarczej jako przedmiotu badań, w tym jej różnych definicji i interpretacji, teoretycznego i społecznego kontekstu tej problematyki, głównych podejść w studiach nad elitami oraz ich odniesienia do gospodarki i wreszcie badań nad polską elitą gospodarczą w okresie transformacji.

Druga grupa zagadnień obejmuje niedorozwój i słabość sektora prywatnego we współczesnej Polsce, będące konsekwencją peryferyjnego charakteru kapitalizmu na ziemiach polskich przed drugą wojną światową oraz marginalizacji sektora prywatnego w systemie socjalizmu państwowego. Mieszczą się tutaj takie kwestie, jak strukturalne osobliwości sektora prywatnego po 1945 r. oraz specyficzne warunki i zasoby, dzięki którym rozwijał się ten sektor w schyłkowym okresie PRL.

Trzecia grupa zagadnień dotyczy społeczno-gospodarczych i politycznych aspektów przejścia do gospodarki rynkowej i liberalnej demokracji na przełomie lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych. Kwestie te obejmują także redefinicję pojęcia podmiotowości politycznej w Polsce, dużą autonomizację elity politycznej w okresie wprowadzania zmian systemowych, ogólny charakter transformacji powodujący, że elity władzy uformowane po 1989 r. stały się bardzo istotnym wyznacznikiem ogólnego kierunku i tempa zmian, a także rolę neoliberalnej myśli ekonomicznej jako ideologicznej antycypacji i czynnika legitymizacji przekształceń ustrojowych. Mieszczą się tu również takie kwestie, jak systemowe przejawy wspierania kapitalizmu oraz nowy rozkład władzy politycznej i korzyści ekonomicznych ukształtowanych w Polsce w okresie transformacji, który sytuuje elitę biznesu wśród największych beneficjentów zmiany ustrojowej.

Czwarta grupa problemów obejmuje charakterystykę zasobów ludzkich liderów polskiego biznesu w pierwszych latach przechodzenia do gospodarki rynkowej. Omawiane

są kwestie związane z liczebnością i składem elity ekonomicznej, cechami społeczno-demograficznymi, pochodzeniem społecznym i politycznym, orientacjami ideowymi i preferencjami politycznymi oraz zasobami materialnymi tego środowiska. Rozważane są także kwestie związane ze wzorami rekrutacji do elity biznesu w Polsce w początkowym okresie transformacji, które wskazują na występowanie pewnych mechanizmów selekcji do najwyższych stanowisk w gospodarce („grupowe dziedziczenie” stanowisk przez kadre kierowniczą wywodzącą się z przedsiębiorstw państwowych, znaczenie kapitału kulturowego mierzonego poziomem i jakością wykształcenia, efekt nomenklatury).

Piątą grupą dotyczą indywidualnych i zbiorowych strategii sukcesu gospodarczego rozpatrywanych na tle różnych dróg wejścia do elity biznesu oraz ich egzemplifikacji w zakresie tworzenia największych firm prywatnych. Podejmowane są takie zagadnienia, jak sposób powstania pierwszych dużych firm w sektorze prywatnym, strategię ich rozwoju i metody finansowania oraz przewagi, a także ograniczenia w porównaniu z zasobami i strategiami innych uczestników gry ekonomicznej.

Szóstą grupę stanowią kwestie związane z organizacyjną i społeczno-polityczną aktywnością elity biznesu, w tym zwłaszcza tworzenie organizacji przedsiębiorców i pracodawców, ich charakterystyka, główne formy działalności, umiejscowienie w kształtującym się systemie reprezentacji interesów oraz zasadnicze przesłanki i przejawy rosnącej roli tych środowisk w sferze publicznej.

Głównym celem pracy jest ukazanie wybranych elementów zbiorowego wizerunku, działań, zachowań oraz poglądów właścicieli, współwłaścicieli i menedżerów największych polskich firm prywatnych i sprywatyzowanych, którzy tworzą jedną z podgrup elity ekonomicznej. Przedmiotem analizy jest zarówno sam proces transformacji pokomunistycznej określający ogólne ramy systemowe umożliwiające formowanie się autonomicznych środowisk gospodarczych, jak i kształtowanie się elity ekonomicznej lat dziewięćdziesiątych, wybrane strategie wejścia jej przedstawicieli na szczyty hierarchii gospodarczej oraz zachowania biznesu w reprezentacjach tego środowiska i politycznych obszarach sfery publicznej.

\* \* \*

Bezpośrednim impulsem do napisania tej pracy był udział w międzynarodowym projekcie badawczym dotyczącym tworzenia się i roli elit gospodarczych w wybranych państwach Europy Centralnej – „The business elite of East Central Europe: their background, motivation and outlook”. Projekt został wykonany w latach 1996–1998 w Polsce, Czechach, na Węgrzech i w Niemczech we współpracy z naukowcami z Rosji i Wielkiej Brytanii. Kierownikiem projektu, finansowanego ze środków programu Phare, był Paul Tamas z węgierskiej Akademii Nauk. Polską część projektu przygotował oraz zrealizował zespół pracowników Instytutu Filozofii i Socjologii PAN w Warszawie w składzie: prof. dr hab. Włodzimierz Wesołowski, dr Michał Federowicz oraz dr Krzysztof Jasiołkowski. Polska grupa miała znaczący udział w zainicjowaniu i przygotowaniu merytorycznym tego projektu badawczego.

# 1. Elita gospodarcza

## 1.1. Definicja elity gospodarczej i elity biznesu

Według *Słownika Języka Polskiego* termin „elita” oznacza grupę ludzi wyróżniających się lub uprzywilejowanych w stosunku do reszty społeczeństwa ze względu na posiadanie pewnych cech lub dóbr cenionych społecznie (Szymczak i in. 1978: 539). Odnajdujemy tu nawiązanie do dwóch koncepcji elit Vilfreda Pareto. Pierwsza z nich odnosi się do elit w szerokim znaczeniu i obejmuje ludzi osiągających wybitne rezultaty w dowolnej sferze aktywności. W takim ujęciu „we wszystkich dziedzinach działalności ludzkiej każdej jednostce przypisuje się wskaźnik określający jej zdolności, podobnie jak w szkole przydziela się punkty na egzaminach z różnych przedmiotów. [...] Wydzielmy więc klasę ludzi, którzy w swej dziedzinie działania osiągają najwyższe wskaźniki i nazwijmy ich klasą wybraną (elitą)” [Pareto 1994: 277–278]. Kryterium wyróżnienia elity są zatem zdolności i zasługi poszczególnych ludzi, które leżą u podstaw podziału na „elitę” oraz „masę”.

Druga koncepcja odnosiła się do elity rządzącej rozpatrywanej jako część klasy lub warstwy wyższej, odrębnej zarówno od innych elit społecznych (np. artystycznych, naukowych), jak i warstwy niższej, określanej zbiorczo jako „masa”. „Mamy zatem w społeczeństwie dwie warstwy, to znaczy: 1. Warstwę niższą, klasę nieelitę [...] 2. Warstwę wyższą, elitę, która dzieli się na dwie, to znaczy: (a) elitę rządzącą i (b) elitę nierządzącą” (Pareto 1994: 279). W tym znaczeniu kryterium umożliwiającym zaliczenie kogoś do elity nie są już indywidualne zdolności lub zasługi, lecz przynależność do warstwy wyższej oraz uczestnictwo w rządzeniu. Zmienia się więc perspektywa poznawcza, w której rozpatruje się elity. Są one widziane stratyfikacyjnie bądź pozycyjnie (warstwa wyższa) oraz funkcjonalnie (rola w systemie politycznym). Choć Pareto ograniczał się głównie do rozważań dotyczących psychologicznych wyróżników elit politycznych, zarysowane przez niego sposoby interpretacji zapoczątkowały różne definicje elity. Późniejsze konotacje, nie zawsze zresztą nawiązujące do prac Pareto, wykroczyły poza perspektywę psychologiczną oraz weszły w inne niż polityka sfery życia społecznego.

Dominujące współcześnie definicje instytucjonalne kładą nacisk nie tyle na elitarną grupę społeczną w rodzaju „klasy politycznej”, co raczej zasoby, jakimi dysponują ludzie sprawujący władzę w różnych sferach życia społecznego. O ile koncepcje stratyfikacyjne koncentrują się na charakterystykach zbiorowych aktorów społecznych (arystokracja, wielcy kapitaliści, generalicja itp.), o tyle w perspektywie instytucjonalnej definiuje się elity – za Weberem – głównie przez pryzmat roli i funkcji decydentów w centrach władzy politycznej, gospodarczej lub kulturalnej. Zgodnie z tym podejściem, elity społeczne stanowią pewną całość złożoną ze zróżnicowanych funkcjonalnie, autonomicznych grup wyodrębnionych poprzez szczególną, pierwszoplanową sferę działania w społeczeństwie.

W takim ujęciu John Higley i jego współpracownicy definiują elity jako zbiór jednostek zajmujących strategiczne pozycje w kluczowych instytucjach i organizacjach społeczeństwa, które kształtują najważniejsze procesy decyzyjne. „W skład elit wchodzi głównie decydenci największych – i najbogatszych w zasoby – organizacji oraz ruchów politycznych, rządowych, militarnych, profesjonalnych, ekonomicznych, komunikacyjnych i kulturalnych” (Higley i in. 1995). W podobny sposób wypowiada się Eva Etzioni-Halévy (1993 : 315): „elita to grupa ludzi, którzy dysponują szczególnie władzą z racji aktywnej kontroli, jaką sprawują nad zasobami”. Zasoby te określa jako rzadkie dobra, do których zalicza środki przymusu fizycznego, środki organizacyjno-administracyjne, zasoby ekonomiczne i symboliczne, a nawet czynniki psychiczne i osobowościowe, takie jak pasja, charyzma lub motywacja, mogące być głównymi atutami przywódców politycznych. W ich skład niekiedy włącza się także zasoby kombinowania polegające na posługiwaniu się różnymi połączeniami istniejących środków w nowy sposób (np. nagrodami i awansami)<sup>1</sup>.

Współczesne studia nad elitami przekładają pojęcia i interpretacje wypracowane w odniesieniu do elit politycznych także na ich odpowiedniki gospodarcze. Większość badaczy zajmujących się tą problematyką definiuje jednak elitę gospodarczą w ramach perspektywy instytucjonalnej, która jest najczęściej interpretowana funkcjonalnie i stosowana w odniesieniu do określonych grup społeczno-zawodowych. W formie dostosowanej do specyfiki tej sfery obecne są wszystkie wymienione perspektywy ich definiowania łącznie z różnymi modyfikacjami i dodatkami, najczęściej łączącymi definicje instytucjonalne z podejściem stratyfikacyjnym. Istnieje ku temu kilka zasadniczych powodów. Kryteria instytucjonalne, takie jak wielkość firmy (duże obroty, war-

---

<sup>1</sup> Przywoływani badacze zaliczają do elit także przedstawicieli grup upośledzonych i przywódców organizacji lub ruchów dysydenckich jako tych, których działania wpływają lub mogą wpłynąć (np. w postaci sprzeciwu lub uformowania się kontrelity) na kierunek procesów politycznych. Podejście to odzwierciedla zmianę, jaka się dokonała w teorii demokracji, polegającą na rozszerzeniu koncepcji podmiotowości politycznej. Równocześnie uwzględnia ono także inspiracje płynące z rozwoju nowych orientacji badawczych kwestionujących tradycyjne schematy podziałów w kategoriach utrwalonych ról społecznych czy ostrej dystynkcji elity–masy (oddolna perspektywa mikrohistorii, ruch feministyczny itp.).

tość kapitałowa), dają możliwość stosunkowo precyzyjnego zlokalizowania tej zbiorowości w przestrzeni społecznej. W przypadku posługiwania się innymi definicjami sprawa jest znacznie trudniejsza i może budzić zastrzeżenia metodologiczne, np. czy ludzie wyróżniający się ponadprzeciętnym „zmysłem przedsiębiorczości” bądź właściciele wielkich majątków mogą być bez zastrzeżeń zaliczani do elity gospodarczej?

Ze względu na rozdzielenie własności i zarządzania rośnie rola menedżerów zarządzających zasobami instytucjonalnymi w gospodarce. Rola ta nie pokrywa się jednak z ich uprawnieniami właścicielskimi, na ogół rozproszonymi i zmieniającymi się wraz z udziałowcami firm. Z kolei bogactwo bądź kapitał (które mogą być przesłanką stratyfikacyjnych definicji elity gospodarczej) nie muszą się przekładać na pełnienie znaczących funkcji w gospodarce. Zjawisko to pokazują badania nad historią największych przedsiębiorców i ich fortun niemających swoich kontynuatorów w biznesie<sup>2</sup>. Część z ich dziedziców staje się rentierami, inni, na co zwracał uwagę Schumpeter, mogą zostać odsunięci na boczny tor przez zmianę rentowności różnych sektorów gospodarki i rodzenie się nowych dziedzin biznesu powodujących awans do elity innych środowisk.

W rezultacie w krajach rozwiniętej gospodarki rynkowej elity gospodarcze są w pewnym stopniu zróżnicowane społecznie i historycznie. W ich skład wchodzi dziedziczni właściciele, „starzy” i „nowi” wielcy przedsiębiorcy, a także znaczący udziałowcy (akcjonariusze) i czołowi menedżerowie największych firm. Jednak na szczytach hierarchii biznesu grupy te się przenikają, gdyż cechą charakterystyczną tego środowiska jest łączenie funkcji przez osoby, które zasiadają zwykle w wielu radach nadzorczych, zarządach największych firm, fundacji bądź stowarzyszeń. Takie ułożenie w sieci relacji społecznych na poziomie elit gospodarczych daje możliwość wywierania znaczącego wpływu wykraczającego poza gospodarkę. Relacje tego rodzaju tworzą też społeczne przesłanki wyłonienia się spośród licznej zbiorowości przedsiębiorców i menedżerów, czołówki stanowiącej ścisłą elitę gospodarki. Jej wyróżnikiem jest gęsta sieć powiązań i skupienie kontroli w rękach niezbyt licznej grupy osób zarządzających największymi firmami.

Przyjmuje się więc, że istnieją dwa główne wyróżniki pozwalające stosunkowo łatwo wyodrębnić elitę gospodarczą spośród innych grup najwyższego rzędu struktury społecznej. Kwalifikuje się do niej zwykle osoby wyróżniające się stanem posiadania i pełniące kierownicze funkcje w największych organizacjach gospodarczych. Odgrywając role związane z zajmowaniem tych stanowisk, uczestniczą w podejmowaniu strategicznych decyzji rozstrzygających o kierunkach i tempie rozwoju gospodarki.

---

<sup>2</sup> Zob. interesujące studium A. Gregory (1993) na temat najbogatszych ludzi Zachodu w latach 1870–1929 wykazujące, że niewielu dziedziców wielkich fortun zdołało zachować lub pomnożyć swoje zasoby ekonomiczne. Duża ich część została rozproszona przez kolejne generacje wskutek podziału majątku pomiędzy spadkobiercami, niekompetencji w zarządzaniu oraz działanie progresywnego systemu podatkowego. W Europie Zachodniej przyczyniły się do tego również dwie wojny światowe, a także zmiany systemowe ograniczające rolę wielkiej własności rodzinnej w gospodarce.

Elita ekonomiczna stanowi też jeden z głównych składników klasy wyższej lub klasy dominującej obok elit politycznych czy kulturalnych lub, jak w Wielkiej Brytanii, elit arystokratycznych.

Wyróżnikiem elit gospodarczych w krajach ustabilizowanej gospodarki rynkowej jest również duża homogeniczność tego środowiska. Jej wskaźnikiem jest zbliżenie kluczowych wymiarów statusu, takich jak dochody, wykształcenie, pochodzenie społeczne, styl życia oraz poglądy polityczne. Grupy zaliczane do elity gospodarczej mają też zwykle zbliżone kontakty społeczne i personalne, podobne oczekiwania wobec odgrywanych ról, bliskie wartości i postawy. Ważnym wskaźnikiem wewnętrznych interakcji są również małżeństwa i relacje pokrewieństwa (np. Stanworth, Giddens 1974; Suleiman 1978; Fidler 1981; Domański 1991; Scott 1991).

Czy definicje elity gospodarczej wypracowane w zachodnich społeczeństwach rynkowych mogą być odnoszone do społeczeństw pokomunistycznych? Jeśli tak, to w jaki sposób pojęcie elity ekonomicznej można zastosować do Polski okresu transformacji ustrojowej? Zmiany w globalnej strukturze społecznej są procesem długotrwałym, zjawiskiem wielopokoleniowym. Od początku transformacji socjologowie zakładali jednak, że radykalne zmiany ustrojowe w kierunku liberalnej demokracji i gospodarki rynkowej będą prawdopodobnie redukowały zasadnicze odmienności między strukturą społeczeństwa polskiego i strukturami społeczeństw rynkowych. Z poglądem tym wiąże się teza, że w miarę jak społeczeństwo polskie będzie odchodzić od socjalizmu państwowego, wytworzą się mechanizmy strukturotwórcze zbliżone do funkcjonujących w społeczeństwach zachodnich (Wesołowski 1994; Domański 1994; Mokrzycki 1994; Słomczyński 1994; Wnuk-Lipiński 1996).

Przemiany zachodzące w Polsce potwierdziły trafność takich poglądów. Wraz z wprowadzaniem mechanizmów gospodarki rynkowej, rozwojem sektora prywatnego i komercjalizacją przedsiębiorstw państwowych, uruchomione zostały procesy klasotwórcze modyfikujące znacząco kształt struktury społecznej wytworzonej po 1945 r. Zaczęły się tworzyć załączki klas i warstw typowych dla społeczeństwa rynkowego, określanych przez Webera jako „klasy uprzywilejowane dzięki własności i edukacji”. Pojawiły się m.in. załączki klasy wielkich właścicieli, obserwujemy proces formowania się warstwy zawodowych polityków i menedżerów zarządzających przedsiębiorstwami, powstaje „klasa średnia”, zmienia się miejsce pracowników najemnych w strukturze klasowej. Procesy deindustrializacji, urynkowienia i rozwoju usług przyspieszyły także zmiany struktury zawodowej zbliżając społeczeństwo polskie do krajów zachodnich. Upowszechniają się również orientacje indywidualistyczne i przedsiębiorcze oraz style życia typowe dla społeczeństw rynkowych (Domański 1994; Kurczewski, Jakubowska-Branicka 1994).

Wszystkie te przekształcenia zachodzą jednak w specyficznych warunkach ukształtowanych w okresie socjalizmu państwowego. W pierwszych latach transformacji dziedzictwo poprzedniego ustroju odcisnęło na nich piętno, czego przejawem stał się m.in. skład formującej się elity gospodarczej, reguły tworzenia prywatnego kapitału bądź wiele strategii wchodzenia do biznesu.



Powstający w Polsce nowy typ gospodarki wytwarza ramy instytucjonalne wyodrębnienia się i formowania nowej elity ekonomicznej. Tworzą ją osoby, które zajmują kluczowe pozycje w organizacjach gospodarczych o dużej skali działania: przedsiębiorstwa produkcyjne, handlowe, usługowe oraz instytucje finansowe (banki, firmy ubezpieczeniowe itp.). Rozpatrywane razem tworzą ekonomiczną sferę życia nowoczesnego społeczeństwa. Kluczowe pozycje w organizacjach gospodarczych pozwalają ich kierownikom na dysponowanie wieloma zasobami, których uruchomienie wpływa na kierunki rozwoju gospodarczego kraju. Stwarza także realne możliwości oddziaływania na pozagospodarcze sfery życia społeczeństwa, w tym politykę i kulturę. Zgodnie z Weberowską koncepcją autonomizacji oraz profesjonalizacji, ich pierwszoplanową funkcją jest trwałe koncentrowanie się na prowadzeniu działalności gospodarczej (Federowicz, Jasiński, Wesołowski 1998).

Jednak w okresie transformacji, gdy istnieją nadal wielkie przedsiębiorstwa państwowe a sektor publiczny dominuje w wielu gałęziach gospodarki, elita ekonomiczna jest pojęciem o nieco innej treści niż w społeczeństwach rozwiniętej gospodarki rynkowej. Grupa ta jest w takich warunkach bardziej heterogeniczna, m.in. ze względu na skład społeczny oraz kulturę działania organizacyjnego. W jej składzie znajdują się grupy o zupełnie odmiennym charakterze i statusie: duża grupa dawnych menedżerów państwowych i sprywatyzowanych przedsiębiorstw, nowi przedsiębiorcy prywatni oraz kadra kierownicza firm z udziałem inwestorów zagranicznych, stanowiąca zwykle część ponadnarodowych sieci przedsiębiorczości. W krajach gospodarki rynkowej środowiska biznesu działają według zbliżonych wzorców i różnice pomiędzy odmiennymi sektorami własnościowymi nie mają dużego znaczenia ekonomicznego. W Polsce, podobnie jak w innych państwach odchodzących od gospodarki nakazowo-rozdzielczej, jest inaczej. Powaznym problemem są np. odmienne kultury organizacyjne różnych grup przedsiębiorstw<sup>3</sup>.

Dlatego też na użytek tej pracy przyjęto rozróżnienie pomiędzy szeroko definioną elitą gospodarczą Polski, obejmującą wszystkich właścicieli, znaczących udziałowców i kadre kierowniczą (menedżerów) największych firm o dużej skali działania a pewną subelity bądź podgrupą tej kategorii. Tworzy ją formująca się odrębna grupa menedżerów, a zarazem często właścicieli lub współwłaścicieli nowych firm prywatnych, a także przedsiębiorstw sprywatyzowanych z co najwyżej niewielkim udziałem skarbu państwa. Grupę tę określam mianem elity prywatnego biznesu lub, krócej, elity biznesu jako zbiorowości odrębnej od innych segmentów elity ekonomicznej. Grupa ta może być uważana za rdzeń formującej się polskiej elity biznesu. Pojęcie to jest używane w czysto opisowym sensie ze względu na jej funkcje w systemie gospodarczym, bez konotacji wartościujących.

---

<sup>3</sup> W takim kontekście W. Kozek pisze o braku jednolitej polskiej kultury organizacyjnej, w której wyodrębnia kilka autonomicznych układów działających według odmiennych reguł i standardów racjonalności: 1) firmy państwowe; 2) firmy prywatne (głównie małe i średnie); 3) firmy zagraniczne. Zob. także Federowicz, Kozek, Morawski (1995); Altkorn i in. (1996); Romanowska, Trocki, Wawrzyniak (2000).

## 1.2. Teoretyczny i społeczny kontekst problematyki

Problematyka elit gospodarczych we współczesnej socjologii wyodrębniła się jako pochodna badań nad elitami społecznymi w ogóle, w tym przede wszystkim nad elitami politycznymi. Początkowo zainteresowanie socjologicznymi aspektami władzy stanowiło reakcję na dominację kierunków jurydycznych w refleksji o państwie dominujących w nauce w końcu XIX w. Była to również konsekwencja kształtowania się socjologii jako nowej nauki, która zaczynała tworzyć własny, specyficzny przedmiot oraz metody badań. W takiej perspektywie szczególną uwagę zwrócono na kwestie władzy i rządzących mniejszości kierujących polityką, gospodarką i innymi obszarami życia społecznego. Ważną rolę w podjęciu i rozwoju tej problematyki odegrał również marksizm, który stał się jedną z głównych krytycznych inspiracji dla wcześniejszych prac z zakresu teorii elit (zwłaszcza teza o znaczeniu ekonomii jako głównego czynnika zmian społecznych, marksowska teoria klasy rządzącej i prognozy społeczeństwa bezklasowego).

Za prekursorów teorii elit uważani są Gaetano Mosca oraz Vilfredo Pareto. Do grona klasyków tej dziedziny badań zaliczani są zwykle także Robert Michels, Joseph Schumpeter, James Burnham, C. Wright Mills, a po części również Max Weber i Karl Mannheim (zob. Bottomore 1966; Parry 1969; Szacki 1983; Albertoni 1992; Sartori 1994). Chociaż autorzy podejmujący problematykę elit koncentrowali się głównie na elitach politycznych, to jednak ich ustalenia stanowią punkt wyjścia i kontekst teoretyczny również dla badań nad elitami gospodarczymi.

W tym zakresie można wskazać m.in. koncepcje wypracowane na gruncie teorii elit, takie jak rola przywództwa i „zorganizowanej mniejszości” w sferze publicznej (pojęcia i interpretacje „klasy rządzącej”, „klasy politycznej”, „elit władzy” i „oligarchii”), dystynkcje pomiędzy „elitami” i „masami”, badania działań ludzi włączonych w procesy decyzyjne oraz ich konsekwencje (nowe podziały, kumulacja zasobów), analizy nowych zasobów władzy i wpływów politycznych (np. teorie biurokracji, manipulacji i propagandy, rola organizacji), mobilności i rekrutacji (teorie reprodukcji i cyrkulacji elit, mechanizmy selekcji i kanały awansu), powstawania nowych elit (np. teorie „rewolucji menedżerów”), znaczenia instytucji dla stosunków władzy i pozycji elit (typy powiązań na szczytach władzy).

Współcześnie zagadnienia wchodzące w zakres tej problematyki określane są w środowiskach naukowych za pomocą angielskiego terminu *elitism*, charakteryzującego te podejścia badawcze, które w analizie zjawisk politycznych koncentrują się przede wszystkim na pochodzeniu, naturze i roli grup rządzących rozważanych w różnych kontekstach historycznych i ustrojowych. Posługiwanie się tym terminem nie ogranicza się jednak do żadnej konkretnej teorii. Informuje raczej o podejmowaniu teoretycznych i empirycznych badań, które tradycyjnie zaliczane są do „teorii elit”. W takim znaczeniu, jak uważa np. Ettore A. Albertoni, *elitism* jest synonimem teorii elit, które, z jednej strony, używane są do interpretacji zmian w strukturach władzy,

a z drugiej zaś – często pomagają formułować wnioski dla działań politycznych<sup>4</sup>. Jakie są przyczyny zapotrzebowania na teorie tego rodzaju?

Zainteresowanie problematyką elit narasta szczególnie w okresie dużych napięć i kryzysów politycznych, gdy poszukiwaniu nowych form organizacji państwa odpowiada również wzrost badań nad zachowaniami strategicznych aktorów zmian społecznych. Wniosek ten zdają się potwierdzać liczne publikacje na temat elit (zwłaszcza politycznych), dotyczące państw przechodzących radykalne zmiany ustrojowe w Ameryce Łacińskiej, Europie Południowej, a później także w Europie Środkowej i Wschodniej. W ostatnich latach badaniom nad elitami sprzyjają dodatkowo doniosłe czynniki natury ideologiczno-politycznej. W takim kontekście ważną rolę odegrał zwłaszcza rozkład socjalizmu państwowego oraz silny wpływ neoliberalizmu i konserwatyzmu, które – w przeciwieństwie do myśli socjalistycznej bądź marksistowskiej – upatrują sił motorycznych zmian systemowych głównie w wyższych klasach, warstwach i grupach społecznych.

Pierwsi teoretycy elit, Mosca, Pareto, Michels, nastawieni byli krytycznie bądź opozycyjnie wobec liberalnej demokracji, socjalizmu oraz marksizmu. Ich głównym celem była demystyfikacja liberalnego mitu demokracji jako pewnej ideologicznej fikcji zamazującej rzeczywiste rozumienie mechanizmów władzy politycznej. Równocześnie, choć akceptowali pogląd Marksa, że wszystkie społeczeństwa rządzone były przez mniejszości, nie podzielali przeświadczenia, iż głównym zasobem elit była własność środków produkcji. Wskazywali także na inne źródła i przesłanki władzy (np. psychologiczne, socjotechniczne, organizacyjne itp.). Wczesny elityzm był zatem głównie odpowiedzią na problemy rozwoju politycznego i rzadko podejmował kwestie uwarunkowań systemów rządów oraz sprawujących je grup społecznych bądź zależności pomiędzy różnymi typami ładu społecznego a strukturami władzy.

Istnienie odmiennych podejść teoretycznych w badaniach nad elitami przejawiało się początkowo w wyznaczaniu różnych celów i odmiennych obszarów badawczych. Twórcy teorii elit skupiali uwagę na zagadnieniach, które dla innych orientacji mogły być drugoplanowe; Mosca podkreślał znaczenie moralnych aspektów przywództwa „klasy politycznej” jako zorganizowanej mniejszości, Pareto wagę cech psychologicznych, sposobów myślenia i predyspozycji osobowościowych członków elity, Michels zaś – zorganizowania i konsekwencji oligarchizacji głównych sił politycznych, zwłaszcza partii politycznych oraz związków zawodowych.

Z kolei myśl marksistowska koncentrowała się początkowo przede wszystkim na problematyce ekonomicznych podstaw różnych form organizacji społeczeństwa, ze skłonnością do postrzegania sfery politycznej jako odzwierciedlenia procesów zachodzących w sferze stosunków własności i gospodarki (koncepcja rządu jako komitetu

---

<sup>4</sup> Na twierdzenia o elitach znacząco wpływają aksjologiczne składniki koncepcji teoretycznych. W sprawie rozdzielenia twierdzeń teoretycznych i aksjologicznych w studiach nad elitami, w tym wyróżnienie podejścia „elitarystycznego”, „elitystycznego” oraz „neutralnego” zob. Wesołowski (2000: 5–10).

wykonawczego klas posiadających, bazy determinującej nadbudowę itp.). Marksowska interpretacja historii w kategoriach konfliktów klasowych rozpatrywała przywództwo polityczne głównie z punktu widzenia „reprezentatywności” interesów głównych antagonistycznych sił społecznych.

Rodziło to skłonność do rozpatrywania działalności elit jako zjawiska wtórnego, odzwierciedlającego jedynie bardziej podstawowe procesy, takie jak zróżnicowania i dystanse klasowe lub sprzeczności pomiędzy rozwojem sił wytwórczych a stosunkami produkcji. Równocześnie jednak analiza procesów politycznych w kategoriach rozmaicie definiowanych interesów (ekonomicznych, politycznych, ideowych) poszczególnych klas i warstw społecznych sprzyjała dostrzeganiu wewnętrznych zróżnicowań klas posiadających i środowisk gospodarczych, w tym m.in. dostrzeganiu odrębności arystokracji finansowej, burżuazji drobnej i przemysłowej. W takiej perspektywie przywódcy polityczni, podobnie jak elity traktowane jako część klas panujących, uzyskiwali samodzielną rolę raczej rzadko, głównie w sytuacjach ostrych konfliktów pomiędzy klasami społecznymi<sup>5</sup>. Nie byli oni zatem preferowanym przedmiotem studiów. Odwrotnie niż Mosca i Pareto, którzy przyjmowali, że „masy” są nieorganizowane i mogą być politycznie znaczące jedynie pod kierunkiem elit, przedmiotem uwagi marksistów stawała się polityczna aktywność „mas” i formy jej mobilizacji przeciwko klasom posiadającym i elitom rządzącym kierującym państwem w ich interesie.

Jednak w miarę rozwoju studiów nad elitami zaczęło narastać przekonanie o potrzebie komplementarnego traktowania różnych podejść teoretycznych. Dla upowszechnienia się takiej perspektywy przełomowe okazały się prace Burnhama i Millsa łączące inspiracje klasycznych teorii elit z walorami podejścia ekonomicznego i instytucjonalnego, a także zmiany w podejściu do badań nad strukturami społecznymi łączące m.in. tradycję marksowską z pracami Webera, który zwracał uwagę na szczególną rolę przywództwa w polityce i zmianę cywilizacyjnych uwarunkowań rządzenia.

Weber akcentował narastanie tendencji biurokratycznych występujących nieuchronnie we współczesnych społeczeństwach w związku z racjonalizacją, profesjonalizacją i instytucjonalizacją poszczególnych sfer życia społecznego, które wytwarzały specjalne reguły działania i zastępy urzędników. Z takich pozycji krytykował on również programy socjalistyczne obawiając się na przykładzie Rosji, że centralizacja władzy państwowej związana z ich realizacją doprowadzi raczej do dyktatury liderów partyjnych niż zbudowania społeczeństwa demokratycznego, czego zapowiedzi dostrzegał również w koncepcji dyktatury proletariatu Marksa (Weber 1989). Taka perspektywa skłaniała Webera do poszukiwania rozwiązań ustrojowych, które miały osłabiać wzrastające zagrożenie biurokracją.

---

<sup>5</sup> Ważnymi przykładami podejścia akcentującego rolę przywództwa oraz elit politycznych i gospodarczych są prace Marksa *Walki klasowe we Francji 1848–1850* i *Osiemnasty brumaire’a Ludwika Bonaparte*.

Instytucjonalnym remedium na takie zagrożenie miałyby być m.in. silne przywództwo związane z bezpośrednimi wyborami głowy państwa, które łączyłoby demokrację z innowacją, nowatorstwem, inicjatywą i umiejętnością działania. Koncepcja ta ponownie podnosiła problem niezależnej roli klasy politycznej, w tym motywacji polityków i jakości ich działań (np. rozróżnienie „etyki odpowiedzialności” i „etyki przekonań”). Dla upowszechnienia komplementarnego traktowania różnych podejść teoretycznych w studiach nad elitami znaczące okazały się także przemiany w dziedzinie kultury oraz edukacji, w tym wprowadzenie merytokratycznych kryteriów oceny i awansu.

Symptomatyczne w tym zakresie było stanowisko K. Mannheim’a, który początkowo (nie bez racji) uważał klasyczne teorie elit za antydemokratyczne i bliskie poglądom faszystowskim. Później przewartościował jednak swój stosunek do studiów nad poruszaną przez nie problematyką. Uznał, że dzięki powojennej „rewolucji edukacyjnej” na Zachodzie następuje zmniejszenie dystansu pomiędzy elitami i masami oraz pojawia się większa zgodność pomiędzy rządzącymi elitami a bardziej demokratycznym rządem. Zmiana ta znalazła wyraz w jego tezie, że demokrację charakteryzuje nie tyle brak warstw elitarnych, ile raczej nowy sposób selekcji i nowa samointerpretacja elit, przełamująca ich dystans wobec społeczeństwa. Wyróżnikiem nowej sytuacji miało się stać przekształcenie składu elit dzięki przemianom edukacyjnym osłabiającym znaczenie podziałów klasowych, a w konsekwencji tworzenie nowych, bardziej demokratycznych relacji pomiędzy elitami i społeczeństwem. Ewolucja poglądów Mannheim’a wskazuje na znaczące zbliżenie teorii elit i koncepcji demokratycznych.

Tendencja ta znalazła odzwierciedlenie w postaci „technokratycznej teorii demokracji”, której najbardziej znanymi manifestacjami stały się koncepcje Burnhama i Schumpetera. W interpretacji Burnhama (1941) ze względu na kierunek rozwoju nowoczesnych społeczeństw, elity władzy kapitalistycznej zastąpią elity menedżerskie wyłonione na podstawie wykształcenia technicznego i wiedzy eksperckiej, przede wszystkim pozwalające monopolizować instrumenty produkcji. Była to koncepcja wywiedziona z obserwacji rosnącego udziału państwa w gospodarce wszystkich krajów niezależnie od ich ustroju politycznego i społeczno-gospodarczego. Zapowiadała ona przejęcie władzy przez nową klasę menedżerów zarządzających gospodarką i administracją państwową.

Z kolei Schumpeter w *Capitalism, Socialism and Democracy* zdefiniował demokrację jako metodę instytucjonalnego dochodzenia do decyzji politycznych, w której jednostki uzyskują moc decydowania poprzez walkę konkurencyjną o głosy wyborców. Koncepcja ta sprowadza demokrację polityczną do procedur akceptacji przywództwa (co sam Schumpeter nazwał „inną teorią demokracji” – rywalizacją o przywództwo polityczne). Rozstrzyganie kwestii politycznych przez wyborców w takim ujęciu ma mniejsze znaczenie niż wybór ludzi, którzy mają podejmować decyzje. Taką koncepcją demokracji kładła nacisk na swoisty proceduralny minimalizm, który zdaniem wielu krytyków pociąga za sobą lub przynajmniej bardzo sprzyja, rezygnacji z demokracji jako ideału (Dahrendorf 1993; Sartori 1994). Obie koncepcje podkreśla-

ją szczególną rolę nowego rodzaju przywództwa zarówno w polityce i w gospodarce opartego na kompetencjach technokratycznych i menedżerskich, których pierwowzór tworzyły struktury wielkich korporacji. Konceptcje te stanowią też pewnego rodzaju teoretyczne odzwierciedlenie i konkretyzację akcentowanego wcześniej przez Webera narastania procesów specjalizacji i biurokratyzacji zarządzania w różnych sferach życia społecznego.

Taka ewolucja poglądów spowodowała, że problematykę teorii elit zaczęto traktować mniej ideologicznie i wartościująco, a bardziej poznawczo i analitycznie, jako dostarczającą inspiracji oraz narzędzi do badań nad demokratyzacją systemów politycznych czy konsekwencjami reform edukacyjnych. Po II wojnie światowej taka perspektywa znalazła wyraz m.in. we wzroście zainteresowania relacjami elita – klasy społeczne, ze szczególnym uwzględnieniem marksowskiej koncepcji klasy rządzącej reprezentującej głównie interesy kapitału. Na Zachodzie studia nad elitami stały się częścią nowych interpretacji demokracji i gospodarki rynkowej. Niekiedy odgrywały jednak również rolę narzędzia krytyki systemu komunistycznego lub, odwrotnie, były stosowane do pokazania zmian społecznych i instytucjonalnych odbiegających od normatywnych postulatów teorii demokracji.

Na przykład Aron (1950) proponował syntezę socjologii elit i socjologii klas poprzez analizę związków zróżnicowań społecznych i hierarchii politycznej. W takiej perspektywie bronił też w nowy sposób klasycznej tezy teorii elit głosząc (na przykładzie ZSRR i innych państw Europy Wschodniej), że zniesienie klas w sensie ekonomicznym, nie eliminuje nierówności politycznych, które wynikają z podziału ról w zarządzaniu państwem, gospodarką i społeczeństwem. Aron posługiwał się również teorią elit do wykazania różnic systemowych pomiędzy „pluralizmem elit” w demokratycznych państwach kapitalistycznych a zunifikowaną elitą partyjno-państwową rządzącą w rzekomo „bezklasowych” państwach socjalistycznych. Natomiast zupełnie odmiennie lokujący się w sensie politycznym i ideologicznym Mills (1961) w swojej koncepcji elit władzy dostrzegał wyłanianie się w Stanach Zjednoczonych nowych związków środowisk biznesu, liderów politycznych i wojskowych, którzy faktycznie sprawują oligarchiczne rządy za pomocą wielkich korporacji przemysłowych oraz instytucji państwowych, z kompleksem militarno-zbrojeniowym włącznie.

Zainicjowana przez te podejścia dyskusja w nowy sposób postawiła problem interpretacji zasad i instytucji demokratycznych. Z jednej strony technokratyczne teorie demokracji dostarczyły nowych argumentów zwolennikom „pluralizmu elit”. Ich ogólna wymowa wskazywała bowiem na rosnące znaczenie zasobów, które są zwykle atrybutami elit, a równocześnie dysponują nimi różne środowiska – żadna klasa czy warstwa nie ma całkowitego monopolu na dysponowanie nimi w ustroju demokratycznym.

Jednym z najbardziej wpływowych przykładów takiego podejścia jest koncepcja „poliarchii” Roberta A. Dahla (1961; 1995) definiująca demokrację jako system polityczny, w którym wpływ na rządy wywiera wiele grup obywateli i organizacji. Ich wpływy są jednak skuteczne jedynie selektywnie, w określonych dziedzinach. Rząd-

kie są przypadki, by jedno środowisko czy grupa interesu uzyskiwały w tym zakresie trwałą przewagę. Również zasoby, którymi dysponują uczestnicy procesów decyzyjnych, nie są kumulatywne (np. bogactwo czy wysoki status niekoniecznie przekładają się na masowe poparcie polityczne). Zróżnicowana jest również efektywność posługiwania się tymi zasobami. W ustroju demokratycznym nawet mniejszości o niskim statusie mogą w pewnych okolicznościach odegrać istotną rolę. I odwrotnie – grupy dysponujące dużymi zasobami nie zawsze potrafią się skutecznie organizować politycznie.

Koncepcje „pluralizmu elit” pobudziły także antytechnokratyczne i antyelitystyczne reakcje, które zbiorczo zyskały określenie „alternatywnej” czy „radykalnej” teorii demokracji (Parry 1969). Wspólnym mianownikiem propozycji zwolenników tego podejścia stała się krytyka technokratycznych wizji rządów ekspertów i redukcja demokracji jedynie do roli selekcji liderów przedstawianych przez elity polityczne. W warstwie pozytywnej „radykalni demokraci” postulowali zmiany strukturalne w organizacji sfery publicznej, które mogłyby zwiększyć partycypację społeczeństwa w procesach politycznych (np. Kariel 1961; Bottomore 1966; Bachrach 1967).

Ich konkretyzację stanowiły promowane przez partie lewicowe propozycje rozwiązań zmniejszających nierówności i dystanse społeczne, umożliwiające przełamywanie ograniczeń wynikających z podziału pracy i stosunków własności, dystynkcji na rządzących i rządzonych. Miały one sprzyjać tworzeniu nowych form uczestnictwa w sferze publicznej, takich jak rozwój demokracji przemysłowej, transfer władzy na poziom lokalny, pobudzanie rozwoju stowarzyszeń i organizacji społecznych bądź rozwijanie kompetencji kulturowych i aktywnego uczestnictwa w kulturze. Propozycje tego rodzaju, zgłaszane w rozmaitych wariantach i modyfikacjach, również przez partie liberalne bądź konserwatywne, stały się charakterystycznym wyróżnikiem współczesnej debaty na temat demokracji. Przejawem ich obecności są różne koncepcje demokracji: populistycznej, liberalnej, uczestniczącej, społecznej, dyskusji, czy też zmiany, jakie do filozofii politycznej wniosły nowe koncepcje liberalnej równości, libertarianizmu, komunitaryzmu bądź feminizmu lub environmentalizmu (Brown 1995; Goodin, Pettit 1998; Kymlicka 1998).

Dla badań nad elitami gospodarczymi szczególnie doniosłe znaczenie miała zapoczątkowana w latach trzydziestych socjologiczno-ekonomiczna debata na temat zmiany charakteru współczesnego kapitalizmu. Prace Berle i Meansa, Burnhama, a później Dahrendorfa, Bella i Galbraitha, legły u podstaw tezy o przejściu od kapitalizmu indywidualnego, „burżuazyjnego” opartego na prywatnej własności środków produkcji do kapitalizmu „menedżerskiego”, w którym główną rolę odgrywają profesjonalne kadry kierownicze i eksperci zarządzający wielkimi korporacjami i administracją państwową. W ten sposób studia nad elitami gospodarczymi stały się ważną częścią szerszej dyskusji na temat ciągłości i zmian w społeczeństwach przemysłowych, a później także postindustrialnych.

Zgodnie z nową interpretacją, rozwój rynku kapitałowego i ekspansja spółek giełdowych, postępujący rozdział praw własności i kontroli zarządczej, a przede wszystkim

kim wzrost znaczenia menedżerów będący konsekwencją zmian technicznych, organizacyjnych i społeczno-ekonomicznych w przedsiębiorstwach, były rozpatrywane jako jeden z kluczowych czynników jakościowej zmiany kapitalizmu, w tym wyłaniania się nowych elit społecznych.

W debacie o nowym społeczeństwie przemysłowym na Zachodzie przyjmowano niemal powszechnie założenie, że w strukturze społecznej krajów rozwiniętego kapitalizmu występują doniosłe przeobrażenia, których kluczowym aspektem staje się utrata dominującej roli prywatnej własności w kształtowaniu struktur społecznych i zmniejszanie znaczenia różnic położenia społeczno-ekonomicznego w porównaniu z różnicami wynikłymi z miejsca w organizacji pracy, wykształcenia i cech osobowościowych jednostek. Z tezy o zaniku lub erozji tradycyjnej struktury klasowej wyprowadzano wniosek o formowaniu się nowych sił społecznych wyłonionych przez wzrost gospodarczy i zmiany naukowo-techniczne. Siły te określano rozmaicie: jako menedżerów, technostruktūrę, nowe klasy średnie lub nową inteligencję (*professionals, knowledge class*). Niekiedy w takich nowych siłach społecznych, jak w przypadku menedżerów w teorii Dahrendorfa lub koncepcji technostruktury Galbraitha, widziano nową klasę panującą bądź dominującą lub przynajmniej najbardziej dynamiczną część burżuazji zmieniającą i modernizującą tę klasę. Grupom przywódczym nowych sił społecznych przypisywano przy tym racjonalność odmienną od typowej dla wcześniejszych faz rozwoju społeczeństwa kapitalistycznego.

Pojawiało się wiele prób charakterystyki owej nowej racjonalności opisywanej zarówno w zakresie celów, jak i metod działalności gospodarczej oraz społeczno-politycznej. Nowe elity społeczeństw zachodnich, w tym zwłaszcza menedżerowie zarządzający dużymi korporacjami, uważani za najbardziej zyskujący na znaczeniu segment środowisk gospodarczych, postrzegani byli jako koncentrujący się na innych wartościach niż typowo kapitalistyczna maksymalizacja zysków. Taki sposób myślenia obrazują przykładowo koncepcje „społecznej odpowiedzialności korporacji” (A. Berle), „teoria postępowania zadowolającego” (H. Simon), rozmaite koncepcje autonomii menedżerów (R. Marris, O.E. Williamson) oraz władzy technostruktury (J.K. Galbraith).

Zgodnie z tymi koncepcjami, nowe elity gospodarcze miały bardziej koncentrować się na długookresowych przemianach przedsiębiorstw i społeczeństwa niż wąsko definiowanych bieżących motywacjach ekonomicznych preferujących krótkoterminowe zyski właścicieli kapitału. Powszechnie akceptowany był pogląd, że zmiana systemu przekonań i motywacji wspierała w ten sposób zmiany strukturalne w społeczeństwie, których przejawem stało się m.in. formowanie odrębnej klasy lub warstwy menedżerów, profesjonalistów i nowej klasy średniej odmiennej od swoich dawnych poprzedników wyrosłych na drobnej własności we wcześniejszych fazach rozwoju kapitalizmu (zob. Domańska 1986).

Pod wpływem ostrych konfliktów politycznych na Zachodzie na przełomie lat sześćdziesiątych i siedemdziesiątych tego rodzaju poglądy zaczęły być jednak krytykowane i podważane. Zarówno badacze nawiązujący do Marksa, jak i Webera, krytykowali zwolenników teorii społeczeństwa postindustrialnego za przecenianie zmian



społecznej natury kapitalizmu. Wiele instytucji państwa dobrobytu (zwłaszcza edukacyjnych) traktowanych wcześniej jako działające na rzecz progresywnych zmian, w tym zmniejszenia dystansów społecznych i poszerzenia podmiotowości jednostek, analizowano już w innych kategoriach: jako reprodukujące podstawy porządku „późnego kapitalizmu” lub element zmodyfikowanej ciągłości ram instytucjonalnych gospodarki rynkowej i liberalnej demokracji (np. Stanworth, Giddens 1974; Suleiman 1978; Bourdieu, Passeron 1990).

Pomimo szeroko dyskutowanych zmian w organizacji społeczeństwa, zmniejszenia barier klasowych, rewolucji edukacyjnej i tworzenia nowych kanałów mobilności społeczno-zawodowej, zwracano uwagę, że w praktyce wszystkich krajów gospodarki rynkowej utrzymała się (choć w różnym stopniu i odmiennych formach) ekonomiczna i kulturalna przewaga środowisk tradycyjnej burżuazji, które posługując się nowymi strategiami, potrafiły nadal skutecznie nominować swoich sukcesorów na kluczowe stanowiska w gospodarce. Spektakularnym przejawem tego zjawiska stała się „legitymizacja edukacyjna” i zasada merytokracji umożliwiającej środowiskom biznesu maksymalizację korzyści, zarówno materialnych, jak i statusowych czy normatywnych, m.in. poprzez kooptacje do warstwy zarządczej także najbardziej dynamicznych przedstawicieli innych klas, warstw i grup społeczno-zawodowych. W konsekwencji teorie społeczeństwa poprzemysłowego konfrontowano z nowymi danymi empirycznymi, które zwrótnie wymuszały zmiany interpretacji mechanizmów kreowania elit gospodarczych oraz ich roli w społeczeństwie.

Po pierwsze, zdaniem wielu badaczy przejście od „kapitalizmu rodzinnego” do „kapitalizmu korporacyjnego” lub „menedżerskiego” nie zmieniło w takim stopniu jak początkowo sądzono motywacji i strategii działania liderów środowisk gospodarczych. Profesjonalni menedżerowie przejmujący w firmach rolę tradycyjnych kapitalistów w określaniu celów i metod rozwoju przedsiębiorstw (i gospodarki jako całości) orientowali się również głównie na zyski i rentowność definiowaną w kategoriach *stricte* rynkowych i ekonomicznych. Nie znalazła zatem empirycznego potwierdzenia teza o zasadniczej rozbieżności interesów pomiędzy menadżerami oraz właścicielami przedsiębiorstw. Menedżerowie i właściciele dużych firm, chociaż wypełniają nieco inne funkcje w organizacji życia gospodarczego, są składnikami tej samej *business class*, realizującym w odmienny sposób zbliżone funkcje. Co więcej, niektóre badania wykazały, że menedżerowie czołowych korporacji są nawet bardziej zorientowani na realizację wartości kapitalistycznych niż tradycyjni właściciele (Pahl, Winkler 1974; James, Soref 1981; Useem 1984).

Taka orientacja została na Zachodzie radykalnie wzmocniona w latach osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych w związku z przekształceniami makropolitycznymi i gospodarczymi, które określa się jako przejście do „kapitalizmu globalnego” lub „kapitalizmu ponadnarodowego” (*transnational capitalism*). Zapoczątkowane w tym okresie w krajach anglosaskich reformy liberalizujące rynki finansowe wraz z deregulacją gospodarek i przyspieszeniem procesów globalizacji gospodarki spowodowały, iż wzorem szefów głównych korporacji amerykańskich, rady nadzorcze i zarządy firm standardowo

deklarują, że „ich zadaniem jest maksymalizowanie zysków udziałowców, a nie osiągnięcie celów publicznych” (Reich 1996: 115)<sup>6</sup>. Ideologicznej legitymizacji tej orientacji dostarczyły argumenty wywiedzione z filozofii politycznej Nowej Prawicy i ekonomii neoliberalnej wspierające „kulturę przedsiębiorczości”, której symbolem stali się dynamiczni yuppies traktowani jako symbol żywotności kapitalizmu końca XX w.

Po drugie, w składzie, pochodzeniu społecznym i wzorach kariery elit gospodarczych Zachodu dokonały się znacznie mniejsze zmiany od opisywanych lub prognozowanych w teoriach menedżerskich bądź nowego społeczeństwa przemysłowego. Tezy o zaniku tradycyjnej struktury klasowej, zwłaszcza w odniesieniu do elit gospodarczych, okazały się zbyt radykalne i pozbawione oparcia empirycznego. Chociaż rzeczywiście różnice położenia społeczno-ekonomicznego jednostek w rosnącym stopniu zależą od wykształcenia, umiejętności zawodowych, miejsca w organizacji pracy i predyspozycji osobowościowych, to jednak własność i pochodzenie nie tracą swojego znaczenia w kształtowaniu struktur i dystansów społecznych. Ich wpływ przejawia się jednak w odmienny niż dawniej sposób.

Zgodnie z obserwacją Druckera, struktury społeczne rozwiniętych społeczeństw rynkowych stają się podobne do substancji płynnej, są mniej „krystaliczne”, zogniskowane wobec tradycyjnych klas społecznych. Jednak owa płynność ma swoje granice. Jak podkreśla Maria Hirszowicz (1998: 110), „nadal mamy do czynienia ze zjawiskami ekonomicznej determinacji wspólnoty losów, wspólnoty doświadczeń i zbieżności interesów”. W biznesie zależności te są mocniejsze niż w innych sferach życia społecznego. Zasoby, którymi dysponują środowiska gospodarcze, stwarzają bowiem szczególnie dogodnie możliwości efektywnego dostosowania się do wymogów zmieniających się realiów społeczno-gospodarczych i politycznych. W takim kontekście charakteryzowane są m.in. strategie inwestowania w edukację, międzygeneracyjna transformacja zasobów ekonomicznych i umiejętność pomnażania kapitału, posługiwanie się istniejącymi instytucjami dla własnych celów (znajomość prawa, role zarządcze, dostęp do fachowej wiedzy itp.) bądź dostosowywanie się do różnych trendów politycznych i ideologicznych (Stanworth, Giddens 1974; Goldhorpe 1980)<sup>7</sup>.

---

<sup>6</sup> Nacisk na maksymalizację zysków udziałowców w znacznym stopniu prowadzi do nowego wzmocnienia pozycji właścicieli kosztem uszczuplenia znaczenia menedżerów. Przejawem tego zjawiska są m.in. przejęcia i fuzje przedsiębiorstw, redukcje zatrudnienia kadry menedżerskiej i poddanie większej kontroli właścicielskiej menedżmentu firm. Maksymalizacja zysków udziałowców redukująca osiąganie przez firmy celów publicznych może zatem być interpretowana jako podważenie tez teorii „rewolucji menedżerów” o szczególnym posłannictwie tej warstwy społecznej.

<sup>7</sup> Badania przeprowadzane w państwach anglosaskich pokazują, że im wyższy dochód, tym większa jego część pochodzi z własności kapitału, w tym z posiadania udziałów i akcji. Wyższa klasa właścicieli jest bardzo nieliczna i obejmuje niespełna 1% ludności. Ta mała grupa, według badań z lat siedemdziesiątych i osiemdziesiątych, posiadała prawie jedną trzecią całego bogactwa Wielkiej Brytanii i około jednej czwartej bogactw Stanów Zjednoczonych (Hamilton, Hirszowicz 1995: 112).

Badania wykazały również, że debata o rozdzieleniu własności i kontroli w przedsiębiorstwach nie uwzględniała dostatecznie faktycznych zależności występujących w gospodarce. Studia nad dochodami i statusem *top management* największych korporacji dowiodły, iż duże i szybko rosnące wynagrodzenia kadry zarządzającej oraz jej bliskie związki z elitą gospodarczą, w tym właścicielami lub akcjonariuszami, nadal można rozpatrywać w kategoriach przynależności do burżuazji (*business bourgeoisie*). Oprócz wielkości dochodów wskazywały na to zarówno niektóre sposoby ich otrzymywania (np. udziały w przedsiębiorstwach), dalszego inwestowania i powiększania (dywidendy, tworzenie własnych firm), jak i instytucjonalna koncentracja zarządzania, której przejawem jest m.in. nakładanie się członkostwa w zarządach i radach nadzorczych przedsiębiorstw.

W rezultacie konstelacja interesów oraz mechanizmy socjalizacji i selekcji kadr na poziomie głównych firm tworzą warunki sprzyjające raczej strukturalnej reprodukcji niż cyrkulacji środowisk odgrywających kluczową rolę w biznesie (Lewellen 1971; Herman 1981; Fidler 1981; Scott 1991). Chociaż w ostatnich kilku dekadach posiadanie własności przestało być warunkiem dostępu do elity ekonomicznej, a wiele firm rodzinnych uległo dywersyfikacji, nie oznacza to, że rodziny ich właścicieli przestają się liczyć w gospodarce. Część z nich dysponuje nadal znaczącymi udziałami w firmach. Inni inwestują w nowe przedsięwzięcia i co najwyżej stopniowo tracą swoją dominującą pozycję. Ich zasoby, strukturalne umiejscowienie i powiązania społeczne powodują, że nadal odgrywają ważną rolę w gospodarce, chociaż przejawia się ona częściej w postaci wpływu instytucjonalnego (stanowiska w administracji, udział w zarządach, radach nadzorczych, fundacjach itp.) niż zatrudnienia w firmach rodzinnych czy kierowania własnymi przedsiębiorstwami. Nie tylko w Europie Zachodniej elementy ciągłości majątkowej i tradycji rodzinnej w biznesie oraz w karierze zawodowej są zatem nadal jednym z głównych wyznaczników sukcesów w prowadzeniu działalności gospodarczej i kierowaniu przedsiębiorstwami (Marceau 1989)<sup>8</sup>.

Szybkie zmiany technologii i organizacji produkcji wraz z internacjonalizacją działalności gospodarczej przyspieszyły po raz kolejny przejście od personalnych lub

---

<sup>8</sup> Niektórzy badacze elit gospodarczych w krajach zachodnich (np. Martinelli 1994) formują tezę, że najbardziej otwarty charakter ma elita biznesu w USA. Powołują się oni na prace, z których wynika, że jedynie około 30% elity największych amerykańskich przedsiębiorstw rekrutuje się z najwyższej warstwy społeczeństwa (*upper-class*) [zob. Domhoff 1983; Ussem 1984; Mintz, Schwartz 1985]. Nowym wskaźnikiem potwierdzającym otwartość amerykańskich klas wyższych i elity biznesu jest fakt, że od końca lat dziewięćdziesiątych rocznie do USA z takich krajów, jak Niemcy czy Francja wyjeżdża 100 do 200 tys. wysoko wykwalifikowanych menedżerów, konstruktorów, naukowców itp. Natomiast w krajach Europy Zachodniej zwykle podkreśla się międzygeneracyjną ciągłość elit gospodarczych i ich bliskie związki z innymi uprzywilejowanymi segmentami społeczeństwa np. wyższą klasą średnią, do której jak w Niemczech, zalicza się m.in. wysokich urzędników, lekarzy, adwokatów i przedsiębiorców zatrudniających co najmniej 10 pracowników. Zob. Bottomore, Brym (1989); Dmochowska, Kalka (1999).

rodziny form zarządzania i własności do kapitalizmu menedżerskiego, którego głównym segmentem są korporacje transnarodowe. Są to procesy, które w nowy sposób pomniejszają znaczenie burżuazji właścicielskiej (*possessory bourgeoisie*) na rzecz rosnących w siłę nowych środowisk elity biznesu, czerpiących dochody głównie z wynagrodzeń menedżerskich i profesjonalnych umiejętności w najbardziej ekspansywnych dziedzinach gospodarki (*salaried bourgeoisie*). J. Scott (1991) w oparciu o wyniki badań w Wielkiej Brytanii twierdzi, że wynagrodzenia i tzw. pozapłacowe dochody tej części elity nie tyle oddają rynkową wartość usług świadczonych przez jej członków, ile raczej pozycję władzy i ich wpływy organizacyjne, które są kapitalizowane kosztem dochodów właścicieli i akcjonariuszy. W odniesieniu do tej kategorii najwyżej wynagradzanych menedżerów i profesjonalistów mówi się niekiedy o powstawaniu osobnej „nadklasy” (*over-class*) analogicznie do stanowiącej jej przeciwieństwo bieżącej „podklasy” (*underclass*). „Nadklasa” ta w USA szacowana na 5 do 10% społeczeństwa żyje „często w odgradzonych od świata osiedlach, posiadających własne szkoły, restauracje, zakłady usługowe, otoczonych murami i strzeżonych przez prywatną policję” (Hirszowicz 1998: 123).

Zmiany w organizacji korporacji, w tym wyłonienie – jak to określa R.B. Reich (1996) – przedsiębiorstw wysokiej wartości, opartych głównie na wiedzy i kwalifikacjach pracowników, sprawnym zarządzaniu, produktywności i innowacyjności oraz nowych sposobach finansowania biznesu możliwych dzięki rozwojowi rynku kapitałowego, powodują, że tradycyjne pojęcie prywatnego właściciela środków produkcji ma coraz bardziej ograniczony zasięg. Następują bowiem zasadnicze zmiany w strukturze własności przesuwające punkt ciężkości rozwoju gospodarki do kontroli korporacyjnej, w której akcje przedsiębiorstw są w posiadaniu towarzystw ubezpieczeniowych, banków, funduszy emerytalnych, organizacji finansowych i prywatnych inwestorów tworzących skomplikowaną sieć powiązań. Można nawet spotkać pogląd, obecny m.in. w publikacjach czołowego teoretyka organizacji i zarządzania P. F. Druckera (1999), że zjawisko to jest symptomem formowania się „kapitalizmu bez kapitalistów”, w którym dominuje własność instytucjonalna przewyższająca pod względem zasobów to, czym w przeszłości dysponowali najwięksi prywatni przedsiębiorcy.

Niezależnie od wątpliwości, jakie budzi taki pogląd w świetle relacjonowanych wcześniej dyskusji o kapitalizmie menedżerskim, nowa era rozwoju gospodarki rynkowej charakteryzuje się wzmożeniem konkurencji w skali światowej i nasilaniem się procesów racjonalizacji produkcji na niespotykaną dotąd skalę, co prowadzi m.in. do głębokich przekształceń w społecznym podziale pracy oraz do dalszych przeobrażeń w stosunkach własności i mechanizmach dystrybucji dochodu narodowego<sup>9</sup>.

Ich rezultatem staje się narastające zróżnicowanie wpływów i dochodów; największe korzyści w nowych warunkach osiągają menedżerowie i specjaliści dysponujący

---

<sup>9</sup> Na temat koncepcji wyjaśniających przejście do nowej fazy rozwoju gospodarki rynkowej w skali globalnej zob. Drucker (1992), (1999); Brown (1995); Hirszowicz (1998); Skidelsky (1999).

kwalfikacjami o dużej wartości rynkowej. Wzrost dochodów obejmuje jednak nie więcej niż 20–25% najlepiej zarabiających, z czego (jak w USA od końca lat siedemdziesiątych) większość przypada w udziale górnemu 1%<sup>10</sup>. Wzrost znaczenia własności instytucjonalnej w porównaniu z kapitałami indywidualnymi może zatem prowadzić do stwierdzenia, że mamy do czynienia raczej z kolejną fazą strukturalnych zmian w krajach wysoko rozwiniętej gospodarki rynkowej niż „kapitalizmu bez kapitalistów”. Jest to bowiem system, w którym nadal istnieją kapitaliści, ale ich zasoby są inaczej niż przeszłości gromadzone i inwestowane.

Jednym z ważnych aspektów tego systemu staje się rozproszenie własności i kontroli w najbardziej dynamicznie rozwijających się firmach i gałęziach gospodarki, gdzie kształtuje się nowy typ organizacji oparty na sieciach przedsiębiorczości. Sieci te wypierają model dużych korporacji z biurokratycznymi formami i funkcjami, zatrudniających bezpośrednio tysiące pracowników<sup>11</sup>. Jednak firmy przynoszące największe zyski oferują też niewiele stałych posad z ustalonymi sztywno płacami. Raczej dzielą się zyskiem i korzyściami z innymi partnerami w ramach powiązań biznesowych.

Nowe formy organizacji i finansowania gospodarki oraz ich rosnąca skala na rynkach międzynarodowych (fuzje przedsiębiorstw, wzrost wymiany handlowej, eksport kapitału itd.) stają się możliwe dzięki zastosowaniu nowych rozwiązań technologicznych (zwłaszcza w dziedzinie informatyki i łączności). Zmieniają one nie tylko korporacje i kulturę biznesu, ale przekształcają również stosunki społeczne, w tym mechanizmy strukturo- i klasotwórcze. Zmiany te niekoniecznie prowadzą, jak twierdzą niektórzy teoretycy, do utraty znaczenia klas bądź warstw dotychczas uprzywilejowanych w gospodarce, lecz raczej zmieniają metody utrzymywania ich dominacji. Mogą także stanowić źródło nowych konfliktów o charakterze klasowym, np. pomiędzy dwiema ważnymi grupami w społeczeństwie pokapitalistycznym: specjalistami i pracownikami świadczącymi usługi (Drucker 1999).

Przekształcająca się elita gospodarki jest wewnętrznie mniej zróżnicowana niż dawne klasy posiadające (choć w poszczególnych państwach ma specyficzny skład wynikający z historycznych odmierności)<sup>12</sup>. Główne kryteria jej segmentacji biegną

---

<sup>10</sup> R.B. Reich (1996: 166–178), były minister pracy w administracji prezydenta Clintona, część swojej książki zatytułował *Dlaczego bogaci stają się coraz bogatsi, a biedni ubożeją*. Inni znany amerykański ekonomista, L.C. Thurow, pyta: „jak bardzo może wzrosnąć nierówność, zanim system zacznie trzeszczeć?” (1999: 11).

<sup>11</sup> Rozproszenie w systemie własności i kontroli modyfikuje występowanie innego zjawiska – powstawanie gigantycznych fortun właścicieli firm „nowej ekonomii”, których symbolem jest przekraczający wartość 63 mld dolarów majątek Billa Gatesa, właściciela komputerowej firmy Microsoft. Podobnie liberalizacja i globalizacja rynków kapitałowych leżąca u podstaw „kapitalizmu kasynowego” stworzyła od lat osiemdziesiątych ogromne możliwości tworzenia i kumulowania wielkich kapitałów finansowych przez indywidualnych właścicieli.

<sup>12</sup> Przykładem takiego zjawiska jest formowanie się nowej zintegrowanej *business class* w Wielkiej Brytanii. Zdaniem J. Scotta (1991) powstała ona stopniowo dzięki zbliżeniu się i przenikaniu trzech wcześniej odseparowanych od siebie segmentów elit gospodarczych: fi-

przede wszystkim pomiędzy dużymi i małymi przedsiębiorstwami, między sektorami gospodarki (zwłaszcza „nową ekonomią” i branżami tradycyjnymi) oraz wiążą się ze stopniem centralizacji zarządzania i jego przeniesieniem na poziom ponadnarodowy. W oparciu o badania krajów anglosaskich formułowana jest teza o wyodrębnianiu się swoistej „elity elit” gospodarki rynkowej<sup>13</sup>. W odniesieniu do USA M. Ussem (1984) nazywa to zjawisko powstawaniem „wewnętrznego kręgu” (*inner circle*), M. Zeitlin (1980) posługuje się terminem „grupy wewnętrznej” (*inner group*), zaś w Wielkiej Brytanii J. Scott (1991) proponuje określenie „rdzeń” (*core*) nowej „klasy biznesu”. Ludzie należący do elity biznesu realizują dwie główne funkcje. Pierwszą z nich jest rozwój kontaktów i komunikacji pomiędzy przedsiębiorstwami wykorzystujący wysoką pozycję organizacyjną i społeczną do poprawy warunków gospodarowania, osiągnięcia większej rentowności, budowania nowych aliansów strategicznych w skali narodowej i ponadnarodowej. Druga funkcja jest systemowo bardziej znacząca: obejmuje formułowanie i organizowanie wpływów liderów gospodarki na proces polityczny. Rosnąca skala działalności wielkiego biznesu wymaga stałego monitoringu i aktywnego uczestnictwa w wypracowywaniu polityki gospodarczej rządu, w stosunkach przemysłowych, obecności na rynkach międzynarodowych, w najprzeróżniejszych praktykach biznesowych, poczynając od uczestnictwa na giełdzie, aż do tworzenia wizerunku firmy, finansowania polityki czy akcji charytatywnych. Dla ludzi z biznesowego szczytu szczególnie ważne jest zatem utrzymywanie bezpośrednich kontaktów zarówno pomiędzy sobą, jak i z prominentnymi przedstawicielami ośrodków władzy politycznej, obecność w sferze publicznej, członkostwo w prestiżowych organizacjach społecznych, agendach rządowych i komisjach problemowych, również na poziomie ponadnarodowym, np. w instytucjach Unii Europejskiej (Bottomore i in. 1989; Grant 1993; Richardson 1993).

Ekspansja transnarodowych korporacji i sieci przedsiębiorczości wraz ze związaną z nimi infrastrukturą społeczną wzmocniła szczególnie znaczenie „wewnętrznego kręgu” elity biznesu w skali całego światowego systemu gospodarczego. Zmniejszyła natomiast wyraźnie pozycję tych grup kapitałowych, przedsiębiorstw i środowisk gospodarczych, które mają jedynie zasięg narodowy oraz opierają się na tradycyjnych lub schodzących dziedzinach gospodarki. Zjawisko to dotyczy w znacznym stopniu także elit politycznych, których działalność znajduje słabsze niż w przypadku elit gospodarczych odzwierciedlenie instytucjonalne na poziomie międzynarodowym. Inter-

---

nansowych, przemysłowych i ziemskich. Koncentracja produkcji i monopolizacja sektorowa spowodowały, że wyłoniło się 25–50 tys. rodzin, które stanowią trzon tej najbardziej wpływowej ekonomicznie części brytyjskich klas wyższych. Strategiczne decyzje podejmowane przez te środowiska obejmują w przybliżeniu około 1000 największych przedsiębiorstw, których działalność określa warunki i możliwości działania całej *business class*.

<sup>13</sup> Już w 1968 r. magazyn „Fortune” odnotowywał, że finansowy rdzeń kapitalizmu (*hard financial core of capitalism*) składa się z nie więcej niż 60 korporacji i firm, które są kontrolowane poprzez własność bądź zarządzanie sprawowane przez około 1000 osób (Pijl 1989: 238).

nacjonalizacja aktywności gospodarczej przyczyniła się też do przyspieszenia integracji narodowych elit gospodarczych niejako w poprzek dotychczasowych granic politycznych. Przejawem tego zjawiska jest m.in. tworzenie się nowych wzorów karier w ponadnarodowych korporacjach i instytucjach gospodarczych, w tym wysoki status funkcji finansowych i marketingowych w przedsiębiorstwach, przy równoczesnym zmniejszaniu znaczenia funkcji produkcyjnych.

Internacjonalizacja aktywności gospodarczej, szybki wzrost rozmiarów firm i rosnące znaczenie dużych sieci firm nadają także bardziej międzynarodowy charakter własności i zarządzaniu. Powstaje nowa *business class* wykraczająca poza granice narodowe. Zdaniem wielu badaczy, konstelacja nakładających się interesów gospodarczych, zwłaszcza w niektórych najbardziej umiędzynarodowionych sektorach, takich jak bankowość, finanse i informatyka, oraz w korporacjach transnarodowych wytwarza nową elitę biznesu, która bywa rozmaicie określana: *international business elite*, *international corporate elite*, *global capitalist class*, *international bourgeoisie*. Regionalnym odpowiednikiem tego procesu jest formowanie się *European business class* w krajach Unii Europejskiej, zapoczątkowane współpracą gospodarczą w okresie realizacji planu Marshalla, a później tworzenia i rozwoju ram instytucjonalnych EWG i UE.

Najnowszym przejawem zmian wzmacniających tę klasę lub warstwę w skali ponadnarodowej jest utworzenie Europejskiego Banku Centralnego i wprowadzenie euro jako nowej, wspólnej waluty większości krajów członkowskich UE. Katalizatorem takich procesów w biznesie są osoby i środowiska odgrywające ważną rolę w nawiązywaniu i cementowaniu nowych ponadnarodowych sieci powiązań gospodarczych<sup>14</sup>: *top management* i główni udziałowcy przedsiębiorstw najbardziej aktywnych na rynkach międzynarodowych oraz ich otoczenie eksperckie i informacyjne. R. Reich dla empirycznego opisu tej „nowej klasy” używa kategorii „analitycy symboliczni”. Zajmują się oni usługami w zakresie strategicznej organizacji oraz odkrywania i rozwiązywania problemów (menedżerowie, finansiści, programiści, prawnicy, specjaliści technik medialnych itp.).

Równocześnie środowiska te są zwykle ważną częścią narodowych elit gospodarczych, wykorzystującą umiejscowienie w wielu wpływowych układach instytucjo-

---

<sup>14</sup> Na poziomie elit politycznych, na którym interesy realizowane za pomocą państwa narodowego są silniejsze niż w bardziej umiędzynarodowionej gospodarce, instytucjonalnym zarodkiem powstającej nowej „europejskiej klasy politycznej” jest Komisja Europejska i związane z nią agencje UE. Taką interpretację uprawomocniają zadania Komisji, która jest traktowana jako instytucja promująca i reprezentująca interes Unii Europejskiej jako całości, a nie poszczególnych jej krajów. Rolę Komisji obrazuje także federalistyczna retoryka jej kierownictwa, proeuropejski etos funkcjonowania i argumentacji oraz uformowanie profesjonalnej grupy „eurokratów”, których pozycja polityczna jest funkcją tempa i zakresu integracji europejskiej. Szerzej na temat funkcji Komisji Europejskiej, jej zadań i priorytetów na tle procesu instytucjonalizacji nowej politycznej architektury Europy zob. Sbragia (1992); Cini (1996).

nalnych dla wzmocnienia pozycji swoich firm. Na poziomie dużych przedsiębiorstw skuteczna strategia rozwoju na rynkach lokalnych, regionalnych i narodowych jest warunkowana przewagą konkurencyjną na rynkach zagranicznych. Wiąże się to m.in. z korzyściami ekonomii skali i możliwościami wykorzystywania przez korporacje ponadnarodowe różnic w warunkach gospodarowania na poszczególnych rodzajach rynków, zdobycia nowego rynku, a także utrzymania miejsc pracy w kraju macierzystym.

Symptomami przywoływanych zjawisk są zmiany organizacyjne w przedsiębiorstwach upodabniające firmy do korporacji amerykańskich, w tym wprowadzanie nowych standardów menedżerskich z naciskiem na marketing, finanse czy zarządzanie międzykulturowe, których symbolem są dyplomy Master of Business Administration (MBA) i sposób działania określany jako „zarządzanie globalne” czy „zarządzanie europejskie”. Wskaźnikiem zmian jest w tym zakresie chociażby znaczenie kompetencji językowych, które wcześniej w edukacji biznesowej odgrywały mniejszą rolę, i międzynarodowy skład gremiów menedżerskich zarządzających przedsiębiorstwami.

Nieprzypadkowo też w ważniejszych zachodnich uczelniach ekonomicznych od lat kształtuje się nowa ideologia i samoświadomość elit biznesu mająca bardziej charakter ponadnarodowy niż wiążąca się, jak dawniej, z interesami narodowymi. Po prostu poziom gry i strategię głównych aktorów działań ekonomicznych wymagają często przekraczania granic narodowych, które z punktu widzenia wielkich korporacji są hamulcem dalszego rozwoju (Marceau 1989; Pijl 1989, Sklair 1991; Stoner, Freeman, Gilbert 1997). W Europie Zachodniej teoretycznym odzwierciedleniem nowej sytuacji gospodarczej jest pojawienie się opracowań w rodzaju *The Economics of European Integration* (Molle 1995) rozpatrujących problematykę rozwoju gospodarczego w perspektywie ram instytucjonalnych Unii Europejskiej, a nie poszczególnych państw członkowskich.

### **1.3. Główne podejścia w studiach nad elitami oraz ich odniesienia do gospodarki**

Jedną ze słabości większości teorii elit było przyjmowanie założenia, że rozmaicie definiowane elity są wewnętrznie spójne i zintegrowane, wyróżnia je wysoka świadomość i tożsamość grupowa, a także wola i umiejętność wspólnego działania<sup>15</sup>. Przeświadczenie to, widoczne zarówno w pracach Pareto i Moscì, jak i w tradycji marksistowskiej, które (choć w odmiennych kontekstach teoretycznych) niemal jako oczywiste przyjmowały, że z samej „natury” elity, klasy rządzącej lub przynależności

---

<sup>15</sup> J. Meisel (1958) określił to założenie mianem zasady „3c” (od angielskich słów *group consciousness, coherence and conspiracy*), przy czym ten ostatni termin nie miał oznaczać sekretnych machinacji, lecz raczej wolę wspólnego działania.



do burżuazji wynika pewna ich odrębność traktowana jako element przewagi w porównaniu z innymi warstwami czy klasami społecznymi.

W takiej perspektywie nie przywiązywano wagi do zróżnicowań wewnątrz elit rządzących społeczeństwem, czynników je determinujących i ich konsekwencji, percepcji interesów przez przedstawicieli elity bądź sposobów i okoliczności formowania się ich wewnętrznej spójności, lub, jak powiedzieliby marksiści, „świadomości klasowej” czy wspólnoty interesów. Rozwój nauk społecznych, w tym zwłaszcza badań empirycznych, spowodował jednak krytycyzm wobec wielu niepopartych dowodami założeń i twierdzeń przyjmowanych w studiach nad elitami. Równocześnie poszerzył zakres problematyki badawczej i zaowocował wypracowaniem nowych metod i technik, a w konsekwencji dostarczył kolejnych inspiracji teoretycznych. Z jednej strony badacze zaczęli poszukiwać „twardych” danych w miejsce ogólnych twierdzeń, z drugiej – nowe dane sprzyjały weryfikacji hipotez sugerowanych przez istniejące już teorie.

Współcześnie wyróżnia się trzy główne podejścia w studiach nad elitami: 1) psychologiczne; 2) stratyfikacyjne; 3) instytucjonalne (Wesołowski 2000a). Są one kontynuowane, modyfikowane i rozwijane także w studiach nad elitami gospodarczymi.

Podejście psychologiczne koncentruje uwagę badaczy na osobowościowych i psychologicznych aspektach działalności wybitnych jednostek w sferze publicznej. W studiach nad elitami podejście to wywodzi się z teorii Pareto, który akcentował rolę emocji, uczuć i instynktów (rezyduów) oraz ich pozalogenicznych, często nieuświadomionych racjonalizacji (derywacji). Elementy podejścia psychologicznego obecne są również w pracach innych czołowych przedstawicieli tego nurtu badawczego, m.in. Webera (koncepcja charyzmatycznego przywódcy), Michelsa (koncepcja oligarchii organizacyjnej) lub Schumpetera (koncepcja przedsiębiorcy). Jako inne wersje zastosowania podejścia psychologicznego w studiach nad elitami (odwołujące się jednak do odmiennych założeń teoretycznych), wskazać można zwłaszcza koncepcje psychoanalityczne akcentujące rolę specyficznych, jednostkowych motywacji przenoszonych w sferę działalności publicznej i zjawisk świadomości społecznej. Wśród znanych prac tego rodzaju znajdują się m.in. badania na temat osobowości politycznej i psychopatologii w polityce, psychologicznych źródeł ekstremizmu politycznego czy odmian autorytaryzmu bądź umysłowości dogmatycznej<sup>16</sup>.

W odniesieniu do gospodarki najbardziej znanym zastosowaniem elementów podejścia psychologicznego jest koncepcja przedsiębiorcy i przedsiębiorczości Schumpetera powiązana z koncepcją innowacji. Schumpeter określił przedsiębiorczość jako „realizowanie nowych kombinacji” i „twórcze niszczenie” równowagi rynkowej, które jest podstawą wzrostu gospodarczego w systemie kapitalistycznym. Odgrywanie roli przedsiębiorcy zakłada w jego ujęciu dysponowanie określonymi predyktorami, takimi jak zdolność do pokonywania trudności i łamania zwyczajów

---

<sup>16</sup> Obszerny przegląd literatury dotyczącej podejścia psychologicznego w polityce zawierają opracowania Z.J. Pietrasia (1988) oraz K. Skarżyńskiej i współpracowników (1999).

oraz tradycji, twórcza osobowość, autorytet i siła indywidualności oraz skłonność do wyprzedzania i przewodzenia innym. Predyspozycje te tworzą „zmysł przedsiębiorczości”, który jest właściwością tylko niektórych członków społeczeństwa<sup>17</sup>. Znaną są także inne koncepcje nawiązujące do tego sposobu myślenia, np. psychologiczna teoria korzeni przedsiębiorczości McClellanda, która przyjmuje, że takie postawy są uwarunkowane dużą potrzebą osiągnięć, której sprzyjają szczególnie niektóre rodzaje społeczeństw.

Obecnie można wyróżnić kilka kierunków badań nawiązujących do podejścia psychologicznego, które mają zastosowanie także w studiach nad elitami gospodarczymi. Jednym z nich jest *business history* rozwijana w krajach anglosaskich. Jej głównym celem jest badanie i wyjaśnianie zachowań kadry kierowniczej oraz przedsiębiorców w długim okresie z odniesieniem do przemian otoczenia rynkowego i instytucjonalnego, w którym funkcjonują. Podejście psychologiczne znajduje tu zastosowanie w studiach nad wybitnymi założycielami przedsiębiorstw we wczesnym okresie gospodarki rynkowej (*personal capitalism*). Takiej perspektywie sprzyja ścisły związek zarządzania i własności, przekładający się na zindywidualizowane style działania w biznesie. Stwarza też ona możliwość uchwycenia zmian motywacji, cech charakteru i umiejętności korzystnych dla rozwoju przedsiębiorczości w różnych fazach rozwoju kapitalizmu, w tym zmian nastawienia do źródeł finansowania, struktur organizacyjnych bądź procesów decyzyjnych (Chandler 1962; Wilson 1995)<sup>18</sup>.

W badaniach związanych z funkcjonowaniem elit biznesu podejście psychologiczne znajduje największe zastosowanie w ramach teorii organizacji i zarządzania oraz w psychologii społecznej. W tym zakresie można wymienić m.in. studia nad tworzeniem i przekształcaniem organizacji, kierowaniem zmianami organizacyjnymi i innowacją, teoriami motywacji oraz koncepcjami przywództwa.

Podjęcie tych zagadnień daje możliwość określenia wyróżników postaw przedsiębiorczych (w jaki sposób przedsiębiorca dostrzega możliwości wytwarzania dóbr lub usług, których inni nie dostrzegają, dlaczego ludzie decydują się na zakładanie nowych firm), różnic psychologicznych występujących pomiędzy przedsiębiorcami

---

<sup>17</sup> Stąd zdaniem Schumpetera przedsiębiorcy są rzadkim dobrem w społeczeństwie. Nie stanowią też odrębnej klasy społecznej jak kapitaliści, robotnicy czy właściciele ziemscy, lecz tworzą raczej ciągle krążącą elitę, złożoną z jednostek wyróżniających się „zmysłem przedsiębiorczości”. Koncentracja Schumpetera na analizach funkcji pełnionych przez przedsiębiorców powodowała, że obejmował on tym terminem jedynie innowatorów gospodarczych. Mogli to być zarówno typowi kapitaliści, jak płatni menedżerowie lub znaczący akcjonariusze czy handlowcy. Schumpeter podkreślał jednak, że przedsiębiorczość objawia się w zasadzie tylko w określonych, sprzyjających takiej działalności warunkach, a przedsiębiorców nie należy identyfikować z właścicielami, którzy na ogół są raczej naśladowcami. Szerzej na temat przedsiębiorcy i przedsiębiorczości w teorii Schumpetera zob. Mikosik (1993: 74–81).

<sup>18</sup> W badaniach życiorysów i zachowań wybitnych postaci wymieniane są także metody idiograficzne bądź psychobiografie (McKinley 1992).

a menedżerami oraz między przedsiębiorcami a innymi właścicielami przedsiębiorstw (np. na czym polega poszukiwanie zmian przez przedsiębiorców); charakterystyk osobowości i umiejętności sprzyjających wchodzeniu w role przedsiębiorców; postaw powodujących sukces bądź odwrotnie, niepowodzenie przedsiębiorcy; motywacji przedsiębiorców i menedżerów, a także w nawiązaniu do Weberowskiej koncepcji charyzmatycznego przywódcy, zdefiniowanie przywództwa w organizacji gospodarczej – czym się różni przywództwo od kierowania, co wyróżnia zachowania przywódcze w biznesie, jakie style przywództwa dominują w gospodarce (Stoner, Freeman, Gilbert 1997; Aronson, Wilson, Akert 1997)<sup>19</sup>.

Podejście stratyfikacyjne skupia uwagę na najwyższych warstwach hierarchii społecznej. Ogólna hierarchia społeczna jest przy tym określana rozmaicie, w zależności od przyjętych kryteriów – ról społecznych (zajmowanie najwyższych stanowisk w polityce czy gospodarce), wyróżników ekonomicznych, w tym własności (dysponowanie największym bogactwem, otrzymywanie najwyższych wynagrodzeń), władzy (główni decydenci), prestiżu i szacunku społecznego. Perspektywa ta w studiach nad elitami polega na „charakteryzowaniu elit poprzez bogaty zestaw cech położenia społecznego, wewnętrznych więzi i wspólnych treści świadomości [...] Bogaty zestaw cech to przede wszystkim władza, kapitały, wiedza, prestiż społeczny – czyli podstawowe cechy warstwowotwórcze. To ponadto więzy towarzyskie, endogamia oraz ich pochodne – nepotyzm i klikowość. To również wspólne cechy świadomości, w tym poczucie jedności, a także – wyższości” (Wesołowski 1992: 27).

Znanymi egzemplifikacjami takiego podejścia są prace Lenskiego (1966) badającego hierarchię społeczną postrzeganą przez społeczeństwo jako układ warstw prestiżu, u podstaw którego leży nierówny podział władzy ekonomicznej i politycznej, bądź Putnama (1976) koncentrującego się na szczytach elity politycznej. W badaniach nad elitami podejście to przekłada się zwykle na analizy pochodzenia społecznego, edukacji, kanałów rekrutacji oraz rodzaju powiązań i kontaktów badanych środowisk. Opiera się na założeniu, że istnieje pewna grupa zmiennych, które stanowią wyróżnik elit, a równocześnie ich oddziaływanie jest ważne dla scharakteryzowania innych ważnych kwestii społecznych czy ustrojowych (np. typu ładu społecznego, relacji pomiędzy elitami a innymi grupami społecznymi, elitami i demokracją).

Podejście to występuje w kilku wariantach: a) badań nad zbiorowym portretem elity; b) analizy sieci powiązań społecznych oraz c) analizy sformalizowanych powiązań biznesowych. W zastosowaniu do elit gospodarczych, badanie zbiorowego portretu może uwzględniać szacunki liczebności tego środowiska (w jaki sposób mierzyć zakres tej grupy, ile osób i jakie zbiorowości wchodzi w jej skład), cechy demograficzno-społeczne (płeć, wiek, poziom i rodzaj wykształcenia itd.), środowisko pochodzenia (klasa lub warstwa, wykształcenie rodziców, miejsce zamieszkania), odmienne

---

<sup>19</sup> Jednym z najciekawszych i budzących największe zainteresowanie przykładów współczesnego łączenia podejścia psychologicznego z interdyscyplinarną teorią i praktyką zarządzania oraz strategiami przedsiębiorczości są prace P.F. Druckera.

wzory kariery i rekrutacji (staż pracy, zajmowane stanowiska, mechanizmy selekcji, typy karier), wyróżniki aktywności publicznej i poglądów politycznych (działalność społeczna, przynależność lub poparcie dla organizacji politycznych, zachowania wyborcze), światopogląd (poglądy religijne, systemy wartości, ideologie itp.) [zob. Mills 1961; Fiedler 1981; Scott 1991].

Podejście to stwarza możliwości zarysowania zbiorowego portretu elit gospodarczych, ich genezy i specyfiki, mobilności i kanałów awansu, kompozycji wewnętrznej (np. uchwycenia dominujących rodzajów aktywności gospodarczej), historycznej i społecznej interpretacji zachowań elit (np. przyczyny inercji lub innowacyjności, określonych powiązań politycznych) różnych aspektów procesu ich socjalizacji, formowania kultury organizacyjnej czy obywatelskiej, czynników integracji lub podziałów wewnętrznych.

Z kolei analizy sieci społecznych (*network study*) obejmują przeważnie charakterystykę członkostwa w prestiżowych organizacjach biznesu (klubach, stowarzyszeniach), pokrewieństwa kierownictw oraz właścicieli największych przedsiębiorstw (*kinship relations, family trees*), znajomości i kontaktów środowiskowych, najczęściej wywodzących się z okresu nauki w szkole średniej i na studiach, działalności w organizacjach studenckich, sportowych itp. (*old boy network*). Ustalanie i skorelowanie tego rodzaju danych umożliwia tworzenie matryc nieformalnych powiązań i zależności, jakie występują wśród przedstawicieli elit gospodarczych.

Dopełnieniem tego typu badań jest analiza sformalizowanych powiązań biznesowych (*interlocking directors*). Opiera się ona tworzeniu schematów zależności i kontaktów, których głównym kryterium jest zasiadanie w zarządach badanej grupy przedsiębiorstw. Multiplikacja tego rodzaju powiązań traktowana jest jako wskaźnik koncentracji zarządzania gospodarką, a równocześnie przejaw homogenizacji i rosnącej spójności elity gospodarczej. Upowszechnienie zasiadania dyrektorów w zarządach wielu firm wskazuje także na wzrost znaczenia nowych form komunikacji w świecie biznesu. Może być także interpretowane w kategoriach zmian układów władzy w przedsiębiorstwach, tworzenia nowych powiązań rodzinnych, większych grup kapitałowych czy ekspansji dynamicznych korporacji. W dłuższej perspektywie kierunki takich powiązań mogą wskazywać także na istotne przemiany w strukturze gospodarki (np. na kształtowanie się zależność przemysłu od finansów czy wzrostu wpływów niektórych inwestorów).

Wymienione metody analizy sieci powiązań często stosowane są równocześnie, z intencją pełniejszego uchwycenia badanego zjawiska (Dombhoff 1975; Whitley 1973; Stanworth, Giddens 1974). Istnieje także inna metoda badań nad elitami – metoda reputacyjna (*reputational method*) zapoczątkowana przez F. Huntera (1963). Koncentruje ona uwagę badaczy na osobach wymienianych w różnych zestawieniach ludzi „szczególnie znaczących” (*Who is who?*, rankingi najważniejszych polityków, najlepszych menedżerów, najbogatszych przedsiębiorców itd.) lub też wyłonionych w oparciu o opinie kompetentnych przedstawicieli bądź znawców środowiska, np. ekspertów ekonomicznych bądź liderów organizacji biznesu. Ustalenie hierarchii wła-

dzy w gospodarce polega w takim ujęciu na odpowiedzi na pytanie „kto należy do elity ekonomicznej?” lub „kto jest najbardziej wpływowy w środowiskach biznesu?”<sup>20</sup>.

Podejście instytucjonalne rozwinęło się później niż stratyfikacyjne. Teoretyczne przesłanki tego paradygmatu uprawomocnia Weberowska koncepcja autonomii podstawowych sfer życia społecznego – polityki, gospodarki i kultury. Rezultatem przeprowadzonych przez Webera analiz nowożytnego społeczeństwa jest wykrzycie oraz scharakteryzowanie ważnej tendencji rozwojowej cywilizacji zachodniej: wyodrębniania się poszczególnych sfer życia społecznego jako autonomicznych wobec siebie. Kluczowym przejawem tej tendencji jest postępujący rozdział porządków instytucjonalnych oraz profesjonalizacja ludzi nimi kierujących w nowoczesnych społeczeństwach. Konsekwencją owego rozdziału jest w sferze polityki i gospodarki biurokratyzacja życia społecznego (której modelową charakterystykę stanowi Weberowska teoria biurokracji).

Badacze nawiązujący do Webera zwrócili uwagę na dwojaki rodzaj procesy pogłębiające współcześnie autonomię podstawowych sfer życia społecznego: rozczłonkowania (*segmentation*) oraz zróżnicowania (*differentiation*). Pierwszy z nich prowadzi do wyłaniania się nowych grup społecznych, nastawionych na wypełnianie w zmodyfikowany sposób tych samych funkcji, co istniejące dotąd grupy. Rezultatem drugiego jest powstanie całkiem nowych grup, wypełniających zupełnie nowe funkcje. W wyniku tych procesów pojawiają się nowe role zawodowe, co w dłuższym okresie prowadzi zwykle do przekształceń w strukturze społecznej i uwarstwieniu (Parsons, Smelser 1956).

Ich logiczną implikacją jest formowanie się kolejnych elit w takich sferach życia, które wcześniej nie istniały. Współczesnym przykładem działania tego rodzaju logiki przekształceń strukturalnych może być wyłonienie się elity przedsiębiorców prowadzących działalność w nowych dziedzinach gospodarki, teleinformatyce czy biotechnologii, oraz marginalizacja posiadaczy ziemskich stanowiących jeszcze w XIX w. rdzeń elit postfeudalnych. Zdaniem Webera, istnieją elity o kluczowym znaczeniu, ulokowane w głównych sferach życia, takich jak gospodarka, polityka i kultura. Każda z tych sfer wytwarza też własną elitę, która podlega instytucjonalizacji według reguł właściwych dla danego obszaru działalności. Pomiedzy sferami i wewnątrz nich występują zróżnicowane i zmienne wpływy, ulokowane w odrębnych kompleksach instytucjonalnych. Osoby stojące na ich czele tworzą elity, które mają określone prerogatywy decyzyjne i inne możliwości wywierania wpływu.

Zwolennicy tego podejścia koncentrują swoje badania na rozwoju instytucji o kluczowym, ich zdaniem, znaczeniu dla rozwoju poszczególnych sfer życia społecznego.

---

<sup>20</sup> W środowiskach elit gospodarczych najbardziej znanymi przykładami zastosowania metody reputacyjnej są zestawienia najbogatszych ludzi Stanów Zjednoczonych, jak również analogiczne rankingi dotyczące innych państw publikowane w magazynach „Forbes” i „Fortune”. W Wielkiej Brytanii podobną funkcję pełni *Book of the Rich*, którą wydaje „The Sunday Times”.

W takim ujęciu status i skład elity nie powinien być wyjaśniany w kategoriach jednostkowych cech bądź zachowań jej członków (np. ich predyspozycji psychicznych), lecz kwestie te należy rozpatrywać w kontekście struktury politycznej i społeczno-ekonomicznej konkretnego społeczeństwa. Elitę charakteryzują nie tyle „wielcy ludzie” na szczytach władzy, ile raczej odgrywane przez nich w społeczeństwie role, które jednostkom i grupom dają szczególne możliwości decyzji i wpływu mające duże konsekwencje dla poszczególnych sfer organizacji państwa i społeczeństwa. Elita polityczna czy gospodarcza jest przede wszystkim produktem struktury instytucjonalnej każdego społeczeństwa, a w badaniach nad elitami najważniejsze jest wyodrębnienie decydentów mających największe możliwości sprawcze realizacji swoich koncepcji i zamierzeń.

Jednym z najbardziej znanych zastosowań takiego podejścia jest *Elita władzy* Millsa. Zdaniem Millsa dominujące instytucje współczesnego społeczeństwa amerykańskiego są kontrolowane przez niewielką grupę osób zajmujących kluczowe pozycje w polityce, gospodarce i armii – to właśnie te środowiska są prawdziwymi „twórcami historii”. Owa nieliczna elita władzy osiągnęła wysoki poziom spójności wewnętrznej dzięki bliskim związkom personalnym, podobnym kanałom rekrutacji oraz zbliżonemu stylowi życia. Dobrym wskaźnikiem spójności elit jest, w tej perspektywie, wymiennosc ról i przepływy kadrowe do różnych podgrup lub segmentów elity (np. przechodzenie z wysokich stanowisk w administracji rządowej do kierownictw wielkich korporacji gospodarczych i odwrotnie). Ważnym aspektem tych badań było również zwrócenie uwagi na zależność pomiędzy koncentracją władzy a zakresem wpływów elity (im wyższa koncentracja władzy, tym większe wpływy elity).

Chociaż współcześnie raczej niewielu badaczy akceptuje Millsowską koncepcję oligarchicznej elity władzy, to powszechnie przyjęte jest rozpatrywanie elit jako wytworu struktury instytucjonalnej społeczeństwa. Jak pisze Albertoni (1992: 82), koncepcja Millsa stanowiła polemiczną analizę amerykańskiego systemu władzy, która po części była pamfletem napisanym w bardzo sugestywnym, profetycznym stylu. Stała się jednak jednym z ważniejszych katalizatorów debaty o kształcie współczesnej demokracji prowadzonej pomiędzy „pluralistami” i „elitarystami”<sup>21</sup>. W odniesieniu do elit biznesu takie podejście przedmiotem studiów czyni poglądy i zachowania osób zajmujących kluczowe miejsca w hierarchii władzy gospodarczej (*institutional positions*), m.in. prezesów zarządów największych przedsiębiorstw kraju, czołowych spółek giełdowych, głównych firm wybranej branży, określonego regionu, miejscowości itp. Często są one umieszczane w kontekście rozmaitych typologizacji elit, które przyjmują zróżnicowane kryteria ich wyróżnienia: instytucjonalne, przedmiotowe lub problemowe.

Na przykład Parry (1969) biorąc pod uwagę kryteria instytucjonalne – zasoby w dziedzinach ich aktywności – wyróżnił główne typy współcześnie znaczących na

---

<sup>21</sup> Na temat sporu „pluralistów” z „elitarystami” zob. Bottomore (1966); Parry (1969); Sartori (1994).

Zachodzie elit: administracyjne i polityczne (rozpatrywane łącznie), gospodarcze, militarne, edukacyjne. Zajęły one miejsce najważniejszych niegdyś elit feudalnych i kościelnych. Z kolei S. Keller (1963) zaproponowała inną typologię, uwzględniającą specjalizację i udział w decyzjach: „elity specjalistyczne”, tworzone w pewnych dziedzinach przez profesjonalistów (prawnicy, lekarze, dziennikarze) oraz „elity strategiczne”, podejmujące kluczowe decyzje. W tej drugiej grupie wyróżniła elity polityczne, ekonomiczne, militarne i moralne.

Podjęcie instytucjonalne stwarza dobrze teoretycznie ugruntowaną możliwość wyodrębnienia zbioru najbardziej wpływowych, strategicznych decydentów w interesujących badaczy sferach życia społecznego. Stało się też ono zapleczem metody decyzyjnej (*decision-making method*). Koncentruje się ona na przebiegu procesów decyzyjnych i zależnościach pomiędzy osobami sprawującymi władzę w badanych instytucjach lub organizacjach. Klasycznym przykładem zastosowania tej metody jest praca Roberta A. Dahla *Who Governs?* (1961) dotycząca systemu rządów w New Haven. Poprzez postrzeganie przez głównych aktorów serii decyzji w wybranych grupach zagadnień (rozwój urbanistyczny, edukacja oraz nominacje na stanowisko burmistrza), Dahl chciał prześledzić na ile władza w tym mieście ma charakter kumulatywny, czy działania decydentów są spójne i mają charakter uzgodniony, wreszcie, w jakim stopniu decyzje zależą od zasobów i statusu grup nacisku. Takie podejście daje też możliwości badania zarówno struktury decyzji lub procesu decyzyjnego, jak siły i form działania jego aktorów, zbieżności i rozbieżności interesów pomiędzy nimi, ustalenia ich przyczyn i obszarów, sposobów wykorzystania zasobów, stopnia skuteczności aktorów bądź zagadnień, w których okazują się oni najbardziej wpływowi.

#### **1.4. Badania nad polską elitą gospodarczą w okresie transformacji**

Większość badaczy zajmujących się obecnie problematyką elit w państwach posocjalistycznych stosuje perspektywę instytucjonalną z różnymi modyfikacjami i dodatkami (Lane i in. 1988; Etzioni-Halévy 1993; Szelenyi i in. 1995; Lengyel, Kostova 1996; Higley i in. 1998; Lazić 1999; Wasilewski i in. 1999). Takiemu podejściu sprzyjają specyficzne okoliczności transformacji systemowej po rozkładzie poprzedniego ustroju. Na poziomie teoretycznym wiążą się one z co najmniej trzema kwestiami: trudnością analizy nowych elit w kategoriach klasowych, upowszechnienia się w Polsce nowych nazw „klas” stanowiących nowe zjawisko oraz zmian makrosystemowych wykraczających poza granice narodowe i państwowe.

Pierwsza z nich odnosi się do wczesnego okresu transformacji, w którym elity stanowią zbiorowości dopiero się kształtujące. Likwidacja klasy wielkich właścicieli ziemskich i burżuazji oraz ogólne zmniejszenie różnic pomiędzy grupami społeczno-zawodowymi, jakie było dziedzictwem socjalizmu państwowego, wraz z typową dla okresu gwałtownych zmian systemowych amorficznością świadomości społecznej spowodowały brak podstaw teoretycznych i empirycznych, które by pozwalały elicie

politycznej lub gospodarczej przypisywać status ukształtowanej już grupy, warstwy lub tym bardziej klasy (np. segmentu nowej klasy posiadającej). To, czym w istocie są owe zbiorowości, samo stanowi problem, który nie może być rozwiązany za pomocą definicji przyjmowanych *a priori*, jedynie mocą takiej czy innej teorii.

W warunkach radykalnej zmiany systemowej początkowo nie ma bowiem ku temu przesłanek w postaci strukturalnych kryteriów, takich jak wyodrębnienie wielkich właścicieli środków produkcji bądź utrwalonego podziału na rządzących i rządzonych. Wczorajsi dysydenci i opozycjoniści wchodzili przecież właśnie w rolę „nowej klasy politycznej”, a równocześnie część dawnego aparatu władzy przekształcała się w prywatnych przedsiębiorców, których nazwiska odnotowywano na liście „najbogatszych Polaków”. Z kolei proces prywatyzacji gospodarki może dopiero po jakimś czasie wyłonić nową klasę właścicieli, którzy mogliby aspirować do roli nowej klasy panującej ekonomicznie. Nie można też pomijać kwestii przekształceń indywidualnych i grupowych tożsamości oraz społecznej autoidentyfikacji, które uważa się za niezbędne dla krystalizacji świadomości politycznej jakkolwiek definiowanych klas.

Zagadnienie to jest szczególnie znaczące w odniesieniu do środowisk, które – jak elita gospodarcza – dopiero kształtują swoją odrębność i wzorce form artykulacji interesów. Procesy formowania się elity jako pewnej całości komplikuje dodatkowo fakt, że w ramach nowego ustroju jej zróżnicowane funkcjonalnie segmenty zaczynają także podlegać odmiennym regułom strukturotwórczym, wynikającym z postępującego rozdziału różnych sfer życia społecznego, w tym zwłaszcza władzy politycznej i ekonomicznej, dysponowania innym typem zasobów i zorientowaniem na odmienne środowiska oraz układy odniesienia.

W takich okolicznościach badanie elit wyodrębnianych według zmiennych instytucjonalnych wskazuje na kształtowanie się w społeczeństwie ważnych strategicznych grup, co jednocześnie nie musi przesądzać charakteru ich relacji z innymi klasami bądź warstwami. Jak zauważył J. Sztumski (1997: 33) „jeśli w danym społeczeństwie wyróżniamy elity, to nie zastępujemy tym samym istniejących w jego obrębie podziałów klasowo-warstwowych, lecz wskazujemy jedynie na istnienie w nim pewnych dodatkowych uwarstwień”. Uchwycenie zjawiska powstawania takich „dodatkowych uwarstwień” wydaje się jednak szczególnie znaczące ze względu na podkreślaną przez wielu badaczy rolę szeroko rozumianych elit władzy, zwłaszcza w strukturach politycznych, jako głównego aktora procesu transformacji.

W kategoriach makrostrukturalnych jest to kwestia tym bardziej istotna, że są to składniki uwarstwienia, które kształtują się na nowo, zbliżając społeczeństwo polskie do stratyfikacji typowej dla rozwiniętych krajów rynkowych, zwłaszcza na tle zasadniczo stabilnej hierarchii podstawowych warstw społeczno-zawodowych (Domański 1997).

Poprzedni ustrój charakteryzowało połączenie różnych władczych ról i funkcji w rękach słabo wyspecjalizowanych „ogólnie dominujących” partyjno-państwowych zarządców, których rdzeń instytucjonalny tworzyła warstwa „nomenklatury”. Warstwa ta stanowiła „klasę rządzącą” lub „klasę polityczną” w sensie bliskim klasycznej teorii elit, tj. zorganizowanej mniejszości monopolizującej główne ośrodki i instru-



menty sprawowania władzy. W ramach ustrojowych socjalizmu państwowego warstwa ta nie tylko dysponowała największymi zasobami działania w sferze publicznej, ale miała również najlepiej zdefiniowane interesy i świadomość polityczną rozwiniętą w okresie długotrwałej praktyki rządzenia.

Nie była to jednak klasa społeczna w znaczeniu, jakie temu pojęciu nadała tradycja socjologiczna<sup>22</sup>. Pozycja społeczna tej specyficznej, zorganizowanej hierarchicznie warstwy nie wynikała, jak w teorii Marksa, z posiadania środków produkcji i kapitału. Nie dysponowała ona szeroko rozumianymi prawami własności (*property rights*) czy nawet prawem własności w wąskim sensie (*ownership*). Także prawo użytkowania zasobów, którymi zarządzała, jak i wynikające z tego korzyści, podlegały regułom gospodarki nakazowo-rozdzielczej, które znacząco ograniczały możliwości realizacji interesów ekonomicznych rządzącej „nomenklaturze” (centralizacja władzy, własność państwowa, egalitarna ideologia, system kontroli itp.).

Z kolei ze względu na zniesienie gospodarki rynkowej i upaństwowienie życia społecznego nie można wobec tej warstwy stosować definicji klasy w rozumieniu Webera – klasy uprzywilejowanej dzięki własności i edukacji, której szanse na awans determinuje sytuacja rynkowa w odróżnieniu od „stanów” czy „grup statusowych”, których położenie określały uprawnienia nadane przez innych. Status „nomenklatury” determinowały bowiem przede wszystkim zasady systemu politycznego, bez którego warstwa ta nie mogła powstać. Nawet gdyby przyjąć, że ówczesna elita władzy stanowiła osobliwą „grupę statusową” (żartowano, że socjalizm pod pewnymi względami przypomina feudalizm, np. poprzez nadawanie przywilejów arbitralnie wybranym grupom), to upadek ustroju, w którego ramach ten mechanizm funkcjonował, pozbawił ją przesłanek dalszego istnienia.

Wraz z odrzuceniem monopolu partii zlikwidowane zostały polityczne i organizacyjne podstawy systemu społecznego, którego nomenklatura była wytworem i równocześnie kluczowym ogniwem (co nie jest równoznaczne z utratą zasobów indywidualnych i zbiorowych, które skupiały w swoich rękach warstwy rządzące Polską do 1989 r.). W takich warunkach trudno rozpatrywać formowanie się nowych elit w początkowym okresie transformacji w kategoriach klasowych. Wprawdzie radykalne zmiany ustrojowe zaczęły wprowadzać mechanizmy strukturotwórcze zbliżone do funkcjonujących w społeczeństwach rynkowych i staliśmy się świadkami wyłaniania

---

<sup>22</sup> Próby zdefiniowania elit rządzących jako nowej klasy dominującej w krajach socjalizmu państwowego podejmowali m.in. J. Burnham w teorii „rewolucji menedżerów” zastosowanej do stalinowskiej Rosji (1941), M. Dżilas (1957) w koncepcji „nowej klasy panującej” uformowanej w społeczeństwach socjalistycznych w wyniku monopolizacji władzy politycznej i totalitarnej kontroli życia społecznego, G. Konrad i I. Szelenyi (1979) rozpatrujący inteligencję w socjalizmie państwowym w kategoriach pozycji klasowych oraz L. Nowak (1985) w koncepcji trójpanowania klasowego, którego podstawą jest przeprowadzone w społeczeństwach totalitarnych, w tym zwłaszcza socjalistycznych, skumulowanie kluczowych aspektów panowania (politycznych, ekonomicznych i ideologicznych) w ręku jednej klasy społecznej.

nowych „klas wyższych”, jednak, jak pokazują badania nad formowaniem się klas w przeszłości, proces ten wykracza poza kilkuletni okres transformacji, jest zjawiskiem wielopokoleniowym, dalekim od zakończenia (zob. Wesołowski 1994).

Taki charakter ma również proces wyłaniania się elity gospodarczej, tym bardziej że inaczej niż na Zachodzie, elitą bogactwa w komunistycznej Polsce nie był wielki biznes, lecz drobni właściciele, którzy w krajach kapitalistycznych sytuują się w środkowych partiach hierarchii statusu zamożności. We wczesnej fazie tworzenia znajduje się także nowy typ gospodarki, który stanowi główną przesłankę wyodrębniania się klas posiadających i elity ekonomicznej. Tezę tę potwierdzają także najnowsze badania nad polską elitą potransformacyjną. Wykazują one, że chociaż zanika typowe dla socjalizmu państwowego zjawisko dekompozycji czynników statusu i dystans między elitą a resztą społeczeństwa wzrasta, to jednak nadal środowiska te mają charakter heterogeniczny społecznie i nie są jako całość silnie zintegrowane w kwestiach światopoglądowych, ekonomicznych i politycznych (Wasilewski 2000).

Druga kwestia wiąże się z nowymi akcentami w teoretycznej konceptualizacji struktury społecznej w Polsce i innych krajach naszego regionu. W polskiej socjologii (w odróżnieniu od innych państw Europy Środkowowschodniej, w których oficjalnie dominowało podejście marksistowskie) od dawna przeważają teorie opisujące społeczeństwo w sposób zbliżony do anglosaskich teorii stratyfikacji społecznej. Społeczeństwo jest w tej perspektywie analizowane w kategoriach stratyfikacyjno-funkcjonalistycznych, a klasy społeczne widziane są głównie jako kategorie społeczno-zawodowe, które nabierają cech hierarchii stratyfikacyjnej. W studiach nad elitami perspektywa ta jest szczególnie dobrze zakorzeniona. Prace czołowych przedstawicieli „klasycznej” teorii elit Pareto, Moscici i Michelsa zaliczane są tradycyjnie do teorii stratyfikacyjnych. W zbliżonej perspektywie teoretycznej analizowane są często także inne grupy i warstwy społeczne powstające w rezultacie transformacji ustrojowej.

W Polsce nowum są natomiast prace poświęcone kształtowaniu się nowej „klasy średniej” *explicite* lub *implicite* zakładające istnienie także „klasy niższej” oraz „klasy wyższej” (Matuszak 1992; 1994; Kurczewski, Jakubowska-Branicka 1994). Jak zauważa Henryk Domański (1999: 157), „lata dziewięćdziesiąte przyniosły nowe samoidentyfikacje, lub może raczej nazwy „klas” w ramach podziału na *klasę niższą, robotniczą, średnią, wyższą-średnią i wyższą*, z których dwie przedostatnie stanowią wytwór Zachodu i są w Polsce nowym zjawiskiem”. Analogiczna sytuacja zarysowała się także w odniesieniu do problematyki formowania się nowych elit – zbiorowa praca pod redakcją Szelenyiego, Treimana i Wnuka-Lipińskiego (1995) ukazała się z adnotacją, że stanowiła realizację projektu pt. „Formowanie się »klasy wyższej« w Polsce”<sup>23</sup>. Uję-

---

<sup>23</sup> Dominację podejścia instytucjonalnego łączonego często z perspektywą stratyfikacyjną w badaniach nad przemianami struktury społecznej, w tym zwłaszcza tworzących się elit w różnych sferach życia społecznego odnotowują także badacze z innych krajów Europy Środkowej i Wschodniej. np. socjologowie czescy (Machonin 1996; Gatnar, Buzik 1998), a także rosyjscy (Gelman, Tarusina 1999).

cie takie nawiązuje wyraźnie do tradycji wskazującej na podobieństwa i nakładanie się lub wzajemne przenikanie elity ekonomicznej i *upper class* (np. Baltzell 1958; Domhoff 1967). Przynajmniej we wczesnym okresie transformacji jest ono uzasadnione ścisłymi powiązaniem pomiędzy słabo wyodrębnionymi elitami władzy. Powiązania te stanowią strukturalne dziedzictwo poprzedniego systemu charakteryzującego się koncentracją politycznej władzy w gospodarce i innych sferach życia społecznego, które dopiero zaczynają się wobec siebie autonomizować.

Stosowaniu perspektywy instytucjonalnej przez większość badaczy zajmujących się obecnie problematyką elit w państwach posocjalistycznych sprzyja jeszcze jedna ważna okoliczność. Całościowy kontekst zmian i ich kierunek polegający ogólnie na tworzeniu systemu „kompatybilnego” z państwami rozwiniętej gospodarki rynkowej preferuje rozpatrywanie transformacji w perspektywie przekształceń cywilizacyjnych, które narzucają przekształcenia nie tylko ustroju politycznego czy struktury społecznej, lecz przede wszystkim wymuszają zmiany fundamentalnych reguł leżących u ich podstaw. Karl Polanyi (1957: 152–153) zauważył, że bywają takie okresy w rozwoju społeczeństw, że nowe wyzwania, stanowiące część szerszego procesu przekształceń cywilizacyjnych, mogą zmieniać i strukturyzować społeczeństwo niezależnie od woli jego elit czy nawet większości społeczeństwa. Taką sytuację wymuszają niekiedy okoliczności zewnętrzne: wojny, zmiany sytuacji geopolitycznej lub metod i środków działania w różnych dziedzinach.

Na tego rodzaju czynniki zmian makrosystemowych zwraca uwagę wielu badaczy. Akcentują oni m.in. rozprzestrzenienie się „europejskiej ekonomiki światowej” jako nowego podziału pracy na wielką skalę (Wallerstein 1974), upowszechnienie określonego modelu instytucji państwowych (Skocpol 1979) bądź serii koincydencji i łańcuchów przyczynowych, niekiedy długotrwałych, które rozmaicie zestawiały za soby władzy (Mann 1986). Inni badacze podkreślają z kolei znaczenie nowej segmentacji rynku pracy i zmian w zakresie uprawnień socjalnych (Dahrendorf 1993) bądź makroprocesów związanych z nową rolą wiedzy i informacji oraz przekształceniami w zakresie form organizacji i zarządzania przedsiębiorstw (Reich 1996; Drucker 1999).

Jeśli odnieść tego rodzaju sposób myślenia do krajów socjalizmu państwowego, to można zauważyć, że wraz z upadkiem tego ustroju ukształtowała się szczególna sytuacja historyczna. Jej przejawem jest m.in. konieczność dostosowania organizacji państwa i gospodarki do standardów współczesnego świata wyznaczanych przez główne ośrodki ponadnarodowego kapitalizmu, które inicjują globalne przekształcenia w zakresie nowych technologii i sposobów produkcji. Jadwiga Staniszkis (1994; 1999) twierdzi, że część establishmentu niektórych państw Europy Środkowowschodniej rozumiała tę zależność w ostatnich latach komunizmu i akceptowała taki kierunek zmian, próbując go dyskontować. Podobnie w XIX w. postępowały warstwy rządzące państw z opóźnieniem wkraczających na drogę modernizacji państwa i reform rynkowych, takich jak Niemcy czy Japonia. W Europie Środkowowschodniej za przejaw takich działań można uznać strategię „kapitalizmu politycznego” jako mechanizmu

akumulacji zasobów przygotowującego elity *ancien régime'u* do wejścia w nowe realia systemowe „kapitalizmu po komunizmie”.

Posocjalistyczna transformacja zbiegła się z nową fazą rozwoju kapitalizmu, która wyróżnia się wzmożeniem konkurencji w skali światowej i nasileniem racjonalizacji produkcji, które prowadzą także do przeobrażeń w sferze własności oraz redystrybucji dochodu narodowego. W tej fazie rozwoju gospodarki rynkowej „podstawą ekonomiczno-społecznego zróżnicowania między ludźmi są w coraz większym stopniu podziały na właścicieli kapitału i ludzi, którzy nie posiadają nic poza własną siłą roboczą (podstawowe klasy w marksowskim rozumieniu tego słowa), lecz (a) podziały związane z przynależnością do takich czy innych kategorii społeczno-zawodowych, (b) podziały wedle zasady integracji w procesach pracy, (c) podziały związane z pozycjami zajmowanymi w strukturach organizacyjnych i (d) podziały na tych, którzy znajdują się w społecznym systemie organizacji pracy, i tych, którzy są z tego systemu wyłączeni” (Hirszowicz 1998: 109).

W rezultacie zmienia się także charakter konfliktów społecznych, które niezależnie od zmieniających się linii podziałów, nie prowadzą do zorganizowanych walk między nowymi posiadającymi a nowymi nieposiadającymi. Zdaniem Ralfa Dahrendorfa (1993: 249), „we współczesnych społeczeństwach OECD nie ma żadnego konfliktu w klasycznym sensie tego terminu. Większość obserwatorów nie może wysłedzić politycznych bojów między grupami społecznymi, oddzielonymi od siebie barierami władzy i uprawnień”. Są to zjawiska i procesy, które mają charakter uniwersalny. Z mniejszym lub większym natężeniem pojawiają się wszędzie tam, gdzie tworzą się znaczące nowe powiązania polityczne i gospodarcze z państwami wysoko rozwiniętej gospodarki rynkowej. Kraje posocjalistyczne nie są w tym zakresie wyjątkiem.

Ze względu na reorientację Polski na rynki zachodnie i starania o członkostwo w Unii Europejskiej, w latach dziewięćdziesiątych stworzono ramy instytucjonalne znaczącego wpływu na przemiany strukturalne nowych aktorów zewnętrznych – międzynarodowych instytucji politycznych i finansowych, inwestorów zagranicznych itp. Ich oddziaływanie jest widoczne m.in. w harmonizacji prawa Polski z ustawodawstwem UE czy rosnącej aktywności kapitału zagranicznego. Udział tego kapitału w gospodarce i wejście polskich firm w międzynarodowe sieci przedsiębiorczości wpływa bowiem na warunki działania, strategie, orientacje, możliwości rozwojowe i skład narodowej elity, nie tylko w gospodarce, ale i w innych sferach życia społecznego (w elitach politycznych, kulturalnych itd.) chociażby poprzez marginalizację przeciwników takiej polityki (Jasiecki 1997; 1998). Innym przejawem tego typu oddziaływań stały się zmiany instytucjonalne antycypujące w niektórych krajach regionu przejście do gospodarki rynkowej w perspektywie oczekiwanego członkostwa w NATO i UE (Federowicz 1997).

To właśnie ze względu na oddziaływanie takich wyzwań zmiany ustrojowe w Polsce zasadniczo zmieniły relacje pomiędzy polityką i gospodarką, w tym zapoczątkowały odwracanie zależności pomiędzy tymi sferami ukształtowane po 1945 r. Zainicjowały i uruchomiły charakteryzowany przez Webera i jego kontynuatorów proces

emancypacji różnych sfer życia społecznego, ich autonomizacji, separacji, zróżnicowania i rozcłonkowania. O ile poprzedni ustrój skumulował połączenie wszelkich władczych ról i funkcji w rękach „nomenklatury”, to reguły systemowe kształtujące się w Polsce od 1989 r. mają inną logikę i odmienne konsekwencje. Ich najbardziej znaczącym cywilizacyjnie symptomem jest tendencja do rozdziału porządków instytucjonalnych w różnych obszarach życia społecznego. Jej wskaźnikiem w polityce jest m.in. formowanie się nowych aktorów politycznych (system wielopartyjny, pluralizacja mediów, restytucja samorządu terytorialnego, rozwój organizacji pozarządowych), w gospodarce – ekspansja sektora prywatnego, a w społeczeństwie – tworzenie się nowych klas i warstw społecznych.

Systemowe reguły różnicują instytucjonalnie stopniowo także poszczególne sfery aktywności gospodarczej: sferę produkcji, handlu, usług, w tym zwłaszcza finansowych itd. Następuje podział pracy i specjalizacja wewnątrz każdej branży i sektora. Rośnie przy tym szczególnie rola tych profesjonalnych segmentów elity gospodarczej, które, jak bankowcy i finansiści, są blisko powiązane z gospodarką światową i międzynarodowymi sieciami przedsiębiorczości. Można zatem uznać, że w początkowym okresie transformacji to przede wszystkim zmiany makrosystemowe na poziomie centrów władzy państwowej „wytworzyły zapotrzebowanie” na nowe elity w znaczeniu innej orientacji politycznej, ale również odmiennego sposobu myślenia o państwie i gospodarce, odwołującego się do zaplecza teoretycznego i praktyki wysoko rozwiniętych krajów gospodarki rynkowej oraz liberalnej demokracji.

Owo „zapotrzebowanie” wypełniają jednak jakieś podmioty społeczne, bez których transformacja nie mogłaby nabrać dynamiki. Stąd właśnie tak duże zainteresowanie aktorami zmian w krajach odchodzących od socjalizmu państwowego. Zmiany systemowe sprzyjają zatem obustronnemu wiązaniu struktur społecznych i działań ludzkich. Jak podkreśla Piotr Sztompka (1999: 50), „przekształcanie lub wytwarzanie się nowych struktur społecznych nie jest nigdy procesem automatycznym, jest zawsze dziełem kogoś [...] Kto jest podmiotem, siłą sprawczą procesów?” Pytanie to dotyczy wszystkich wymiarów postsocjalistycznej transformacji ustrojowej. Od tego, kto i w jaki sposób ustala zasadniczy kierunek transformacji, zależy przecież w dużym stopniu przebieg tego procesu. Uwaga ta dotyczy zwłaszcza początkowego okresu zmian, gdy mechanizmy reprodukcji nowego systemu dopiero się kształtują, a decyzje podejmowane w ośrodkach władzy politycznej bądź gospodarczej wpływają w znacznie większym zakresie na kierunek zmian instytucjonalnych niż w krajach ustabilizowanej demokracji i gospodarki rynkowej

Tworzenie nowego ustroju zapoczątkowało i stymuluje proces szybkiego formowania się nowych elit w różnych sferach życia społecznego. Elity te, w powiązaniu z systemami instytucjonalnymi niższego rzędu (administracja państwa, władze samorządowe, przedsiębiorstwa, system edukacyjny itp.), mają największy udział w tworzeniu się nowych „klas wyższych” lub „klas dominujących”. W oparciu o wiedzę na temat kierunku przemian makrostrukturalnych można sądzić, że stanowią one podstawowy załęczek, rdzeń instytucjonalny i społeczny takich klas. Jak zauważył Paweł Ma-

chonin (1996: 17), w odniesieniu do podobnych procesów w Czechach, socjologiczne charakterystyki formujących się elit, w tym również nowych wielkich kapitalistów (*large-scale capitalists*), nie są jednak jeszcze wyraźnie określone.

Podobnie jak w badaniach nad zmianami systemowymi w innych krajach, studia nad formowaniem się nowych elit w Europie Środkowej i Wschodniej początkowo zostały zdominowane przez zainteresowanie elitami politycznymi. Logika badań nad elitami odzwierciedla bowiem w pewien sposób logikę przekształceń ustrojowych: najpierw koncentrowano się na przemianach w sferze polityki, jako kluczowych, rozstrzygających o zasadniczych kierunkach i tempie transformacji, a później pojawiało się zainteresowanie także innymi sferami życia społecznego, w tym zwłaszcza gospodarką. Kolejność tę narzuca zresztą sama sekwencja wydarzeń historycznych – to decyzje i działania polityczne zapoczątkowały procesy transformacji i określiły ich ramy instytucjonalne, które wpływają zwrotnie także na kształt i wzory rekrutacji elit w społeczeństwie.

Taka logika zmian sprzyjała zatem badaniom nad parlamentem jako centralnym punktem, areną i katalizatorem rozwoju elit politycznych oraz szerzej, nowych demokracji po rozkładzie komunizmu. Wynikało to m.in. z faktu, że parlamenty we wczesnej fazie transformacji ustrojowej w większości państw Europy Środkowej i Wschodniej miały (lub mają nadal) o wiele większe znaczenie i odgrywają więcej ról niż w ustabilizowanych państwach demokratycznych, w których ukształtowane są zewnętrzne wobec nich źródła władzy, takie jak dobrze zorganizowane organy władzy wykonawczej, partie polityczne, grupy interesów, biurokracja czy organizacje pozarządowe. Działają one także zgodnie z ustalonymi procedurami i zwyczajami, które dopiero się tworzą w krajach posocjalistycznych (Agh i in. 1994; Olson 1998).

W Polsce nurt badań nad parlamentem jako ośrodkiem krystalizacji i formowania się nowej warstwy profesjonalnych polityków rozwinął Włodzimierz Wesołowski z zespołem współpracowników, podejmując problematykę zmian socjodemograficznych wśród posłów, ewolucji ich orientacji politycznych, wizji polityki, koncepcji demokracji, interpretacji „dobrego państwa”, postrzegania podziałów społecznych itp. (Wasilewski, Wesołowski 1992; Wesołowski, Pańków 1995; Wesołowski, Post 1998). Powstały także prace o bardziej ogólnym charakterze dotyczące miejsca i roli elit we współczesnych społeczeństwach, ze szczególnym uwzględnieniem ich poglądów oraz zachowań wobec przemian ustrojowych w Polsce (np. Pałecki i in. 1992; Sztumski 1997). Znalazły one uszczegółowienie i konkretyzację w studiach nad zbiorowymi aktorami sceny politycznej, w tym formowaniem się partii politycznych i systemem partyjnym, regionalnymi i lokalnymi elitami politycznymi oraz gospodarczymi, rolą Kościoła katolickiego, samorządów pracowniczych i związków zawodowych a także organizacji pozarządowych (ruchów feministycznych, ekologicznych itp.).

Z kolei studia nad formowaniem się w Polsce nowej elity gospodarczej można ogólnie podzielić na dwie grupy: badań stratyfikacyjnych oraz badań multidyscyplinarnych łączących perspektywę teorii organizacji i zarządzania, socjologii instytucjonalnej bądź socjologii ekonomicznej.

Pierwsza grupa obejmuje typowe zagadnienia podejmowane w badaniach stratyfikacyjnych: cechy socjodemograficzne, wzory mobilności, kanały rekrutacji, typy karier, strukturę wewnętrzną, profile polityczne oraz analizy powiązań społecznych, w tym relacji z innymi segmentami elit. Prace tego rodzaju rozpatrują elitę gospodarczą jako podgrupę elit władzy (Wnuk-Lipiński, Wasilewski 1996; Wasilewski i in. 1999) bądź też koncentrują się na ich wybranym segmencie, np. kadrze kierowniczej największych banków (Federowicz 1998). Zainteresowanie środowiskami gospodarczymi jest także widoczne w kontekście szerszych zmian makrostrukturalnych, przekształceń globalnej struktury społeczeństwa polskiego, przede wszystkim formowania się przedsiębiorców jako ważnego składnika nowych rynkowych klas „średnich” oraz „wyższych” (Domański 1994a; 2000).

Podobnie jak w studiach nad elitami politycznymi, perspektywa ta stosowana jest z różnymi modyfikacjami, m.in. z podejściem typowym dla psychologii społecznej – w opracowaniach na temat psychologicznych sylwetek polskich menedżerów (Czapiński 1995): percepcji w środowiskach gospodarczych mechanizmów awansu, motywacji, postaw; dominujących stylów kierowania; poglądów politycznych, oceny polityki gospodarczej rządu, stosowania prawa, etyki zawodowej, wyzwań związanych z procesem integracji Polski z UE itp. Przykładem są prowadzone od początku lat dziewięćdziesiątych badania menedżerskie „Rzeczpospolitej” realizowane przez Sopotką Pracownię Badań Społecznych (Barlik 1998). Znane są także opracowania poświęcone postrzeganiu środowisk gospodarczych przez inne grupy społeczne, np. badania nad stereotypami prywatnych przedsiębiorców (Reszke 1998). Wyłanianie się klasy nowych kapitalistów bywa rozpatrywane na przykładach indywidualnych karier (Wyźnikiewicz, Pinto, Grabowski 1993) lub w postaci typologii grup i rodzajów zasobów, w oparciu o które formuje się polski kapitalizm (Wesołowski 1994; 1996). Jest też charakteryzowane w perspektywie dróg dojścia do dużego biznesu oraz sposobów jego organizowania się (Federowicz, Jasiński, Wesołowski 1998)<sup>24</sup>.

Druga grupa prac jest bardziej zróżnicowana problemowo i metodologicznie.

Często też podejmuje problematykę elity gospodarczej niejako przy okazji badania innych zagadnień związanych z radykalnymi zmianami systemowymi w różnych

---

<sup>24</sup> Na odrębne omówienie zasługują także prace publicystyczne o pionierach polskiego „nowego” kapitalizmu. Wśród takich opracowań można wymienić m.in. publikacje poświęcone karierom „najbogatszych Polaków” (np. Gabryel, Zieleniewski 1995; 1998), w tym ich autobiografie i opracowania monograficzne (Zaraska, Baczyński 1992; Zieleniewski 1993; Zieleniewski 1998). Odmienne ścieżki wejścia do biznesu dokumentują prace na temat rodziny Blińskich (Budrewicz 1993) oraz wywiady z założycielami spółki Art. B (Regner 1996; Kwiatkowska, Rudomino 1997). Sylwetki liderów biznesu są też przedmiotem zainteresowania prasy i magazynów adresowanych do środowisk gospodarczych. Chociaż nie są to opracowania naukowe, dostarczają ważnego materiału faktograficznego i przybliżają (np. poprzez wywiady) sposoby myślenia oraz okoliczności leżące u podstaw sukcesu czołowych przedsiębiorców symbolizujących „pionierski” okres rynkowej transformacji w Polsce po rozkładzie socjalizmu państwowego.

obszarach życia społecznego. Głównym ich celem jest bowiem zwykle odpowiedź na pytania niezwiązane bezpośrednio z formowaniem się lub zachowaniami elity gospodarczej bądź też stawiające je w odmiennym kontekście teoretycznym i empirycznym. Różny jest też zakres problematyki podejmowanej w tych opracowaniach i poziom uogólnień, do jakich prowadzą.

W tym zakresie można wskazać prace dotyczące ogólnej „logiki transformacji” jako procesu określającego ramy i możliwości wyłaniających się nowych strategicznych aktorów przekształceń makrostrukturalnych w gospodarce. Podejmują one również kwestie charakteru kształtującej się w Polsce odmiany gospodarki rynkowej. Niektóre koncentrują się głównie na instytucjonalnych mechanizmach „kapitalizmu politycznego” opierającego akumulację prywatnego kapitału na strategiach wykorzystania renty władzy (Staniszki 1994; 1999), inne podkreślają dualistyczny bądź hybrydalny charakter procesu transformacji, w którym oprócz reguł politycznego kształtowania rynku i podmiotów gospodarczych znaczącą rolę odgrywa również sfera kapitalizmu spontanicznego bazującego na usuwaniu barier ograniczających rozwój ludzkiej przedsiębiorczości, a nie na transformacji przedsiębiorstw państwowych w prywatne (Morawski 1998).

Prace tego rodzaju często odnoszą się do międzynarodowych dyskusji na temat specyfiki kapitalizmu kształtującego się w Europie Środkowej i Wschodniej od innych jego odmian: kapitalizmu zachodnioeuropejskiego, wschodnioazjatyckiego bądź latynoamerykańskiego (Stark 1994; Wilkin 1995; Przeworski 1995; Agh 1996; Szeleyni i in. 1997; Holmes 1997; Offe 1999).

Inny nurt zainteresowań badawczych, który pośrednio dostarcza znaczących informacji o formowaniu się elity gospodarczej, wiąże się z kształtowaniem się nowego systemu reprezentacji interesów, stosunków przemysłowych i roli organizacji pracodawców i przedsiębiorców. Opracowania podejmujące tę problematykę z jednej strony zwracają uwagę na powstawanie i rozwój organizacji biznesu jako nowego aktora zmian społecznych, z drugiej – podkreślają ich słabość w relacjach z władzami państwowymi i elitą polityczną, która jest funkcją poziomu rozwoju gospodarki rynkowej w Polsce oraz małej konsolidacji sektora prywatnego. Umożliwiają one obserwację ewolucji podmiotowości społecznej oraz formowania się środowisk biznesu, ich aktywności i wzorów zachowań w sferze publicznej (Hausner i in. 1995; Kozek 1999).

Istnieje również obszerna grupa prac o charakterze głównie empirycznym, które są użyteczne przede wszystkim w badaniach nad ekonomicznymi aspektami zachowań elity gospodarczej. Można w tym zakresie wymienić prace dotyczące strategii zmian dostosowawczych w przedsiębiorstwach, przekształceń własnościowych i formowania się nowych struktur władzy w firmach, zachowań społecznych aktorów przekształceń gospodarczych (właścicieli, kadry menedżerskiej, liderów związków zawodowych, pracowników), jak również zachowań aktorów instytucjonalnych (państwa, przedsiębiorstw, inwestorów zagranicznych itp.) bądź powstawania dużych grup kapitałowych w Polsce (Pańków 1993; Federowicz, Kozek, Morawski 1995; Gardawski i in. 1999; Romanowska i in. 2000).



Część prac tego rodzaju w związku ze zmianami instytucjonalnymi podejmuje również problematykę losów elit przedsiębiorstwa państwowego i świadomości kadry kierowniczej prywatyzowanych przedsiębiorstw, np. w spółkach pracowniczych (Kozarzewski 1999) bądź też, chociażby w ramach prezentacji badanej zbiorowości, zarysowuje społeczną charakterystykę kadry dyrektorskiej, zarządów i rad nadzorczych badanych przedsiębiorstw (Mokrzyszewski 1999; Jarosz i in. 2000).

Wreszcie w studiach nad formującą się elitą gospodarczą w Polsce można korzystać również z dobrze ugruntowanego nurtu zainteresowań badawczych w zakresie organizacji i zarządzania związanych z różnymi aspektami działalności kierowniczej i menedżerskiej w przedsiębiorstwach. Z tego punktu widzenia za szczególnie użyteczne można uznać prace dotyczące ewolucji wzorów karier kierowniczych w gospodarce państwowej i kształtowania się nowych standardów profesjonalizmu, w tym zwłaszcza przechodzenia od „nomenklatury” do postaw i zachowań menedżerskich (np. Rokicka 1995; Gładys-Jakóbk 1995).

We wczesnej fazie studiów nad elitami w okresie transformacji ustrojowej w Polsce największe zainteresowanie budziły zmiany w składzie i sposobach ich rekrutacji. W socjologii znalazło to odzwierciedlenie w badaniach dotyczących losów elity władzy *ancien régime'u* po 1989 r. oraz losów dawnej opozycji (kontrelity). Jak zauważył Jacek Wasilewski, badacze ogniskowali analizę na formowaniu się nowych elit, ich genezie społeczno-politycznej i dynamice preferencji ekonomiczno-politycznych. Punktem odniesienia badań był socjalizm państwowy i zmiany ustrojowe związane z jego rozkładem.

Koncentrowano się na powiązaniu przekształceń instytucjonalnych na szczytach struktur politycznych i gospodarczych ze zmianami ich składu, które analizowano w perspektywie konkurencyjnych podejść: teorii reprodukcji i teorii cyrkulacji elit. Wnioski wskazywały na mieszany, reprodukcyjno-cyrkulacyjny charakter rekrutacji elit we wszystkich krajach odchodzących od socjalizmu państwowego. Znamienne, że o ile w odniesieniu do elity politycznej, kulturalnej i ekonomicznej rozpatrywanej łącznie dominowało zjawisko wymiany, o tyle w przypadku elity ekonomicznej silniejsze okazały się mechanizmy reprodukcji. W Polsce w początkowym okresie transformacji największy udział w elicie ekonomicznej miały osoby, które znaczące pozycje w gospodarce osiągnęły w poprzednim ustroju. Wniosek ten, w rozmaitych rozkładach procentowych, potwierdziły wszystkie, także późniejsze, sondaże i badania przeprowadzane w grupie menedżerów i właścicieli największych przedsiębiorstw, również na poziomie regionalnym (zob. rozdział 3)<sup>25</sup>.

---

<sup>25</sup> Badacze lokalnych elit politycznych w Polsce uważają, że ich wymiana ogólnie była znacznie wolniejsza i mniejsza niż na poziomie ogólnokrajowym. Dla scharakteryzowania tej sytuacji piszą o rozdźwięku „między rytmem procesów politycznych na szczeblu centralnym i lokalnym, między szybkim wejściem na scenę narodową nowej klasy politycznej a powolnym i niezdecydowanym wylanianiem się lokalnych elit politycznych” (Hałamska 2001: 17). Analityczne zjawisko występuje na poziomie lokalnych elit gospodarczych (Hryniewicz, Jałowicki 1997; Gorzelak i in.1999).

Równocześnie w badaniach nad zmianami strukturalnymi wpływała stała się interpretacja łącząca perspektywę instytucjonalną z teorią struktury społecznej Pierre'a Bourdieu, w tym z koncepcją kapitału kulturowego, społecznego i politycznego. Teza o szczególnym znaczeniu kapitałów tego rodzaju jako odgrywającego we wczesnej fazie transformacji większą rolę niż posiadanie kapitału ekonomicznego dla osiągnięcia wysokiej pozycji w tworzącej się nowej przestrzeni społecznej, weszła w różnych wariantach w powszechny obieg (zob. Wesołowski 1994; Staniszkis 1994; Domański 1996; Szelenyi i in. 1995; Bukodi, Robert 1999; Blasko 1999; Giza-Poleszczuk, Marody, Rychard 2000).

## 2. Transformacja systemowa jako proces tworzenia kapitalizmu

### 2.1. Charakter polskiego kapitalizmu przed II wojną światową

Od przełomu XV i XVI wieku rozwój Polski wykazuje zasadnicze różnice w porównaniu z bardziej zaawansowanymi państwami zachodniej Europy. W okresie powstawania nowożytnych ośrodków gospodarczych i politycznych Polska znalazła się w grupie państw peryferyjnych, leżących na obrzeżach głównych nurtów przemian cywilizacyjnych. Jednym z ważnych aspektów tego procesu stał się fakt, że „mieszczaństwo i burżuazja w Polsce nigdy nie zdołały uzyskać znaczącej pozycji w strukturze społecznej kraju, w którym dominowało rolnictwo oraz warstwy chłopskie i ziemiańskie” (Kołodziejczyk 1993: 24).

Badacze podejmujący problematykę formowania się mieszczaństwa i kapitalizmu wskazują zwykle na pewne różnice przebiegu historycznego oraz strukturalne osobliwości gospodarki i ustroju politycznego Polski. Część z nich ma charakter uniwersalny, wspólny dla większości krajów gospodarczo słabo rozwiniętych. Przykładem istnienia licznych podobieństw tego rodzaju są dzieje Europy Środkowowschodniej i Ameryki Łacińskiej (zob. Szlajfer 1992). Niektóre z owych odmienności mają charakter bardziej ograniczony, związany z położeniem regionu, w którym większość państw znalazła się w „sytuacji prekolonialnej” lub stała się „wewnętrzną kolonią” Rosji, Prus czy Austrii (Berend, Ranki 1982; Chirot 1989). Były także i istnieją nadal takie osobliwości, które są charakterystyczne jedynie dla Polski.

Nie wchodząc w dyskusje o przesłankach i zakresie tych różnic, można wskazać te, które szczególnie znacząco określiły instytucjonalne i strukturalne ramy nowożytnego rozwoju Polski do II wojny światowej. Po części stanowią też one wskaźnikowe charakterystyki niedorozwoju. Polityczną specyfikę historii Polski określiło uprzywilejowanie interesów szlachty i oligarchii arystokratycznej, dyskryminacja mieszczaństwa i poddaństwo chłopów, a także słabość władzy wykonawczej wraz z osobliwymi rozwiązaniami ustrojowymi, takimi jak monarchia elekcyjna czy liberum veto. Na tle innych krajów, w tym zwłaszcza Rosji, Prus i Austrii, wyróżniała Polskę instytucjonalna słabość i brak absolutyzmu, który na Zachodzie w wielu krajach sprzyjał two-

rzeniu podstaw gospodarki rynkowej m.in. poprzez unifikację rynku wewnętrznego, kodyfikacje prawne, działalność proprodukcyjną i wspieranie ekspansji kolonialnej (Bogucka, Samsonowicz 1986; Mączak 1986).

W końcu XVIII w. państwo polskie nie dysponowało nowoczesną armią, nie miało efektywnego aparatu administracyjnego ani sprawnego systemu podatkowego, co doprowadziło do rozbiorów i utraty niepodległości. Miało to znaczące konsekwencje dla wszystkich sfer życia społecznego. Polacy pozbawieni własnej państwowości w okresie kształtowania się gospodarki rynkowej znaleźli się w grupie społeczeństw niedoinwestowanych, umiejscowionych na podrzędnych miejscach w międzynarodowym podziale pracy. Utrata niepodległości i rozbiory przerwały też zapoczątkowaną w końcu XVIII w. akumulację kapitału i spowodowały dezorganizację rynku wewnętrznego, bankructwa banków i manufaktur.

Włączenie ziem polskich do struktur gospodarczych zaborców i podporządkowanie ich interesom ograniczało rozwój rodzimego kapitału. Narzuciło częściom państwa status „kolonii wewnętrznej” (Kieniewicz i in. 1982). Gdy na Zachodzie klasy średnie i burżuazja były wspierane przez państwa narodowe za pomocą polityki gospodarczej, środków dyplomatycznych, politycznych i militarnych (zdobywanie nowych rynków zbytu, ekspansja kolonialna), na ziemiach polskich do utworzenia II Rzeczypospolitej instrumenty te były wykorzystywane na rzecz środowisk gospodarczych zaborców bądź mniejszości narodowych i wyznaniowych, których interesy traktowano w myśl zasady „dziel i rządź”. Brak warunków korzystnych dla stabilnego rozwoju gospodarczego i płytki charakter rynku powodowały też nietrwałość przedsiębiorstw i gromadzonego kapitału (m.in. częste bankructwa), co prowadziło do braku ciągłości rozwojowej, słabości kultury organizacyjnej biznesu oraz trudności przejścia do nowocześniejszych form organizacji kapitału<sup>1</sup>.

W XIX w. rozwój ekonomiczny na ziemiach polskich charakteryzował „dualizm gospodarczy” i „koegzystencja asynchronizmów” polegające na trwałym współistnieniu zaawansowanych oraz przestarzałych form technicznych i społeczno-ekonomicznych. Przykładem była sektorowa segmentacja zasobów pracy, w której wolny rynek siły roboczej funkcjonował równoległe do pańszczyzny, bądź „wyspowy” charakter rozwoju przemysłu na terenach zdominowanych przez rolnictwo. W rezultacie wytworzyła się mało harmonijna struktura gałęziowa gospodarki, co wiązało się również z odmiennością warunków gospodarowania w poszczególnych zaborach.

Na ziemiach polskich ukształtowała się i utrwaliła nierównomierność rozwoju społeczno-gospodarczego. Można wyróżnić kilka jej zasadniczych wymiarów: a) chronologiczny (np. w ramach poszczególnych zaborów realizowano reformy agrarne w różnych okresach, inne były również fazy ich uprzemysłowienia); b) regionalny (dysproporcje rozwojowe pomiędzy zaborami, odmienność prowadzonej przez władze Prus, Rosji i Austrii polityki gospodarczej); c) przestrzenny (poziom urbanizacji, rozwój infrastruktury komunikacyjnej itd.). Innymi wyróżnikami rozwoju gospodarczego

---

<sup>1</sup> Zob. opracowania monograficzne na temat rodzin burżuazji warszawskiej (Siennicka 1998) i rodów fabrykanckich Łodzi (Skrzydło 1999).

w okresie kształtowania się kapitalizmu stała się nieciągłość procesu uprzemysłowienia oraz konieczność budowania „wciąż na nowo” związana z licznymi zmianami politycznymi i terytorialnymi, wojnami, powstaniem itd., a także „skokowy” charakter industrializacji i modernizacji (Kula 1983).

Strukturalną konsekwencją podporządkowania ziem polskich priorytetom zaborców stał się niski poziom urbanizacji i uprzemysłowienia i towarzysząca temu zjawisku słabość miast i upośledzenie warstwy mieszczańskiej – niedorozwój klasy średniej i burżuazji w XIX i XX w. Ukształtowała się również duża zależność środowisk gospodarczych od administracji państw zaborczych, których aparat odgrywał znacznie większą rolę niż w Europie Zachodniej, wpływając też bardziej bezpośrednio na metody akumulacji kapitału, np. ze względu na niedoskonałość rynku i słabość kapitału prywatnego rządy finansowały i organizowały budowę kolei i dróg oraz tworzyły przedsiębiorstwa, które później prywatyzowano. W Wielkiej Brytanii czy Francji takie projekty realizował głównie kapitał prywatny (zob. Pilbeam 1990; Kemp 1998). Na ziemiach polskich największe fortuny powstawały w XIX w. na styku kapitału państwowego i prywatnego, głównie dzięki zamówieniom rządowym – dostawom dla wojska, uzyskiwaniu monopoli, dzierżaw, koncesji itp.

Niesprzyjające warunki spowodowały, że burżuazja polska rozwinęła się przed I wojną światową jedynie w zaborze rosyjskim, w Kongresówce. Na Śląsku, w Wielkopolsce i na Pomorzu dominował wielki kapitał niemiecki, a w dwóch ostatnich wymienionych regionach Polacy mieli większy udział w środowiskach drobnomieszczańskich. Na ziemiach polskich burżuazja zaczyna odgrywać samodzielną rolę polityczną znacznie później niż na Zachodzie, dopiero od lat sześćdziesiątych XIX w. Okoliczności jej powstawania, skład narodowościowy i wyznaniowy (duży udział Żydów i Niemców), uzależnienie od administracji oraz dominacja ziemiaństwa i arystokracji w sferze publicznej powodowały, że zachowania polityczne burżuazji miały charakter ugodowy, preferujący współpracę z monarchią i kompromisy z zaborcami.

Mieszczaństwo, klasy średnie i burżuazja nie wytworzyły w Polsce nośnych wzorców kulturowych i ideologicznych. Przejawem słabości tych środowisk była dominacja wzorców szlacheckich i ziemiańsko-arystokratycznych, która utrzymywała się do końca II Rzeczypospolitej (wskaźnikiem tego zjawiska był również skład społeczny Sejmu, korpusu oficerskiego i dyplomacji)<sup>2</sup>. Inaczej niż w krajach wyżej rozwiniętych nie było też aury

---

<sup>2</sup> W 1929 r. pisano: „W bardzo szczupłej ilości występuje w Polsce typ nowoczesnego przedsiębiorcy-businessmana, »bourgeois« w znaczeniu stanu średniego. W masie reprezentują ten typ w Polsce głównie Żydzi (poza Poznańskiem). Włościaństwo nie odgrywa dotychczas czynnej roli w kształtowaniu polityki ekonomicznej. Struktura socjalna Polski to mieszanina trzech typów: szlachcica, inteligenta urzędnika i inteligenta z wolnego zawodu. Żaden z nich nie jest typem gospodarza przedsiębiorcy w nowoczesnym tego słowa znaczeniu”. Historycy dodają też, że w odróżnieniu od Europy Zachodniej, nie wykształcił się w Polsce w tym okresie na szerszą skalę typ przedsiębiorcy przemysłowego określanym w literaturze niemieckiej jako „Unternehmer” (cyt. za: Kołodziejczyk 1979: 156).

ideologicznej sprzyjającej rozwojowi kapitalizmu i mieszczaństwa. Większe wpływy niż liberalizm miały inne koncepcje polityczne: niepodległościowe, nacjonalistyczne, socjalistyczne bądź agrarystyczne. Takim preferencjom ideologicznym sprzyjała również sytuacja odbudowy niepodległej państwowości, zniszczenia wojenne i ekonomiczna słabość kapitału prywatnego, a także rosnąca rola państwa w gospodarce, w tym tendencje etatystyczne i rozbudowa sektora państwowego w gospodarce po 1926 r. (Dziewulski 1981).

Środowiska gospodarcze charakteryzowała niewielka spójność wewnętrzna i niski prestiż spowodowany m.in. poczuciem obcości narodowej i kulturowej dużej części burżuazji i drobnomieszczaństwa. W II Rzeczypospolitej były to jedyne wielkie kategorie społeczne, w których Polacy nie mieli większości (Kołodziejczyk 1979; Siennicka 1998). Wyszczególnione osobliwości oraz ramy strukturalne rozwoju gospodarki na ziemiach polskich obrazują wybrane dane dotyczące położenia rodzimego wielkiego biznesu w latach 1918–1939. Pokazują one, że zasoby polskiego kapitału w II Rzeczypospolitej były bardzo ograniczone. Przed 1939 r. ponad 40% kapitałów spółek akcyjnych należało do inwestorów zagranicznych, około 10% do państwa, a z pozostałych 50% znacząca część zakładów była własnością burżuazji żydowskiej (Landau 1985: 44).

Cały sektor prywatny, którego zasobami zarządzał głównie wielki biznes, „dysponował w latach kryzysu zaledwie 8% zakumulowanych środków oraz jedną trzecią w latach dobrej koniunktury” (Kołodziejczyk 1979: 155–156). Podobnie niewielka była obecność środowisk biznesu w strukturze społecznej. Liczba obywateli żyjących w Polsce z zysku z przedsiębiorstw stanowiła około 2% ogółu ludności (z rodzinami w przybliżeniu 560 tys. osób). Liczebność burżuazji, którą niełatwo oddzielić od innych zamożnych warstw ludności miejskiej, szacuje się na najwyżej 300 tys. osób, czyli mniej niż 1% ludności Polski. Z tej grupy do wielkiej burżuazji należało najwyżej paręset osób, z rodzinami do tysiąca ludzi na blisko 32 miliony mieszkańców kraju. Oligarchię finansową, na szczycie której prym wiodły osoby związane bezpośrednio z zagranicznymi ośrodkami finansowymi, szacuje się na blisko sto osób (Landau 1971).

Nieliczną polską *business class* dywersyfikował dodatkowo podział na grupy narodowościowe i wyznaniowe. Wśród burżuazji – zarówno katolickiej, jak i ewangelickiej – Polacy stanowili około 50%, druga połowa składała się z Żydów i Niemców (tych ostatnich było kilka procent). Mniejszy udział Polaków odnotowano natomiast wśród drobnomieszczaństwa: 55% ogólnej liczby tej kategorii stanowili Żydzi, dalsze 38% Polacy oraz 7% inni, jak Niemcy, Ukraińcy, Białorusini i Rosjanie (Kołodziejczyk 1979; Ichnatowicz i in. 1988; Żarnowski 1988; Michowicz 1988; Davies 1991).

## 2.2. Marginalizacja sektora prywatnego po 1945 roku

Prywatna przedsiębiorczość w Polsce Ludowej znajdowała się na marginesie głównego nurtu rozwoju społeczno-gospodarczego i politycznego. Decydował o tym kierunek radykalnej zmiany ustrojowej wprowadzonej przez komunistyczne władze w końcu lat czterdziestych. Zmiana ta, której sprzyjały skutki wojny i rozkład wcze-

śniejszych form organizacji społeczeństwa polskiego, doprowadziła w krótkim czasie do ukształtowania nowego typu ładu społecznego. Przekształcone zostało niemal wszystko: od instytucji politycznych, własności i zasad zarządzania gospodarką, poprzez głębokie zmiany struktury klasowej i społeczno-zawodowej, aż do interesów jednostek i wielkich grup społecznych, dominujących form kultury oraz systemów wartości. Zgodnie z wprowadzaną odgórnie wizją społeczeństwa istnienie prywatnej przedsiębiorczości i rynku było sprzeczne z modelem gospodarki socjalistycznej, który miał być oparty na upaństwowieniu środków produkcji i kluczowej roli czynników politycznych w rozwoju społeczno-gospodarczym.

Za docelowy wzór nowa elita władzy uważała początkowo Związek Radziecki, traktowany jako alternatywa wobec ustroju liberalno-demokratycznego i kapitalizmu. Podobnie jak jego bolszewicki pierwowzór, ustrój wprowadzany w Polsce nie tylko zakładał zniesienie instytucji liberalnych, ale programowo odwracał także relacje pomiędzy państwem i społeczeństwem; gruntownie zmieniał i podporządkowywał społeczeństwo państwu. Podstawowym elementem takiej strategii były zmiany w sferze stosunków własności, związane z gwałtowną rozbudową sektora państwowego oraz z wypieraniem własności prywatnej<sup>3</sup>.

Realizacja tej strategii doprowadziła do likwidacji lub drastycznego ograniczenia politycznych, ekonomicznych i społecznych przesłanek autonomii społeczeństwa w relacjach z organami władzy państwowej zrosniętej z aparatem partyjnym. Wprowadzone zostały również odmienne od zachodnich standardy racjonalności politycznej i gospodarczej oparte na zasadach, których gwarantem była rewolucyjna legitymizacja władzy uzasadniająca rządy partii komunistycznej oraz zależność od ZSRR. Od końca lat czterdziestych do upadku PRL tworzyły one doktrynalny kanon ustroju politycznego i gospodarki Polski reprodukujący nowy rodzaj peryferyjnych zależności Polski, tym razem w relacjach z nową metropolią, z centrum władzy w Moskwie<sup>4</sup>.

W nowej koncepcji państwa, indywidualną przedsiębiorczość i sektor prywatny traktowano jako „przeżytki wcześniejszych formacji”, które mogły, jedynie przejścio-

---

<sup>3</sup> Usankcjonowania nowego mechanizmu zależności pomiędzy aparatem państwowym a społeczeństwem dokonała Konstytucja PRL z 1952 r. osobiście poprawiana i zatwierdzona przez Stalina. Zawierała ona zapisy określające wprost, że PRL „organizuje gospodarkę planową, opierając się na przedsiębiorstwach stanowiących własność społeczną” i „ogranicza, wypiera i likwiduje klasy społeczne żyjące z wyzysku robotników i chłopów” (art.3 pkt. 3–4).

<sup>4</sup> J. Staniszkis zwróciła uwagę na fakt, że Europa Środkowowschodnia znalazła się po II wojnie światowej w sytuacji podwójnego uzależnienia: z jednej strony stała się peryferiami imperium radzieckiego, a z drugiej – peryferiami Zachodu. Przejawem zależności od ZSRR było narzucenie nowych elit władzy oraz kierunków rozwoju politycznego i gospodarczego. Przejawem podobnego zjawiska w relacjach z Zachodem było korzystanie z kredytów oraz import obiektów przemysłowych i technologii. Od lat siedemdziesiątych zapoczątkowały one uzależnienie gospodarki Polski od krajów zachodnich (Staniszkis 1989: rozdz. III).

wo i w niewielkim zakresie, uzupełniać własność państwową i spółdzielczą (także włączoną do scentralizowanego systemu zarządzania). Rozwój sektora prywatnego ograniczano za pomocą decyzji politycznych i administracyjnych oraz polityki gospodarczej preferującej przedsiębiorstwa państwowe oraz inne formy „własności uspołecznionej”. Takie podejście znalazło odzwierciedlenie m.in. w planowej organizacji życia gospodarczego i społecznego, ograniczeniu roli mechanizmów rynkowych i instrumentów finansowych w ekonomice oraz we wprowadzeniu państwowego monopolu handlu zagranicznego. Na wsi formą ich realizacji stały się różne formy „gospodarki zespołowej” (państwowe gospodarstwa rolne, spółdzielnie produkcyjne, kółka rolnicze) oraz dostawy obowiązkowe.

Zasadniczy kształt ustroju społeczno-gospodarczego PRL określiły reforma rolna, nacjonalizacja przemysłu oraz likwidacja prywatnej bankowości przeprowadzone jeszcze w latach czterdziestych. Jedną z ich konsekwencji stało się zlikwidowanie burżuazji i ziemiaństwa jako dwóch podstawowych klas, których interesy były sprzeczne z nowym modelem ustrojowym. Obu tym grupom społecznym cios zadała okupacja, gdyż wówczas większość przedwojennych klas posiadających utraciła znaczną część majątku w wyniku działań wojennych i konfiskat. Straty materialne Polski powstałe w tym okresie szacuje się na 38% wartości majątku narodowego z 1938 r. „Faktyczna siła polskiej burżuazji po II wojnie światowej była więc praktycznie żadna. Nie miała ona nawet środków, by podjąć odbudowę i uruchomienie swych fabryk” (Landau 1985: 44).

W okresie wojny i okupacji miały początek głębokie zmiany struktury oraz hierarchii społecznej, które sprzyjały ustanowieniu nowego porządku ustrojowego. Masowa eksterminacja i wywłaszczenie społeczeństwa polskiego skierowane były przeciwko wszystkim klasom, warstwom i środowiskom społecznym. Przede wszystkim jednak dotknęły górne warstwy, traktowane jako główny ośrodek sprzeciwu wobec okupantów. Ze względu m.in. na znaczny udział obywateli pochodzenia żydowskiego, szczególnie mocno uderzyły w burżuazję, drobnomieszczaństwo oraz inteligencję.

W rezultacie klasy posiadające, nawet jeśli utrzymały się przy życiu, zostały zlikwidowane społecznie, co łączyło się także z rozbiciem przedwojennej warstwy rządzącej. Przebieg wojny spowodował zatem rzadkie w tej skali wyniszczenie i osłabienie klas posiadających, które bardzo ułatwiło ich likwidację we wczesnym okresie wprowadzania nowego ustroju. Przerwanie rozwoju gospodarki rynkowej w powojennej Polsce okazało się niekorzystne również dla rozwoju drobnej własności. Warunki okupacyjne sprzyjały wytworzeniu się typu „doraźnego” przedsiębiorcy, często spekulanta.

Masowa eksterminacja ludności, wywłaszczenia, zsyłki i grabieże mienia doprowadziły do deklasacji dużej części społeczeństwa i równocześnie zmieniły proporcje pomiędzy poszczególnymi klasami i warstwami. Handel i usługi zdominowały zubożałe grupy ludności, które próbowały w ten sposób znaleźć środki utrzymania. W konsekwencji została przerwana ciągłość rozwoju społecznego drobnego biznesu. Do-



pływ do zawodów rzemieślniczych i usług znaczącej liczby osób niezwiązanych wcześniej z tym środowiskiem tradycją rodzinną spowodował, że po 1945 r. miały one zupełnie inny charakter niż przed wojną.

Przekształcone „drobnomieszczaństwo” wyróżniało się specyficznymi postawami i zachowaniami, odbiegającymi od dawnych wzorców. Ludzie nauczyli się bezwzględności, nie liczenia się z zasadami moralnymi, erozji uległy też tradycyjne systemy wartości. Nastąpiło również obniżenie poziomu etyki zawodowej, po części przez fakt, że duża część nowych przedsiębiorców nie miała żadnego fachowego przygotowania do prowadzenia działalności gospodarczej. Po wojnie tego rodzaju konteksty wywarły niekorzystny wpływ również na społeczny odbiór i skrajzenia związane z sektorem prywatnym. Ludzie prowadzący działalność gospodarczą nie cieszyli się na ogół dużym uznaniem społecznym, co dyskutowała antyrynkowa i antykapitalistyczna lewica (Ihnatowicz i in. 1988: 670; Muszkiewicz 1992).

Inną okolicznością wzmacniającą rządy komunistyczne było przesunięcie granic państwa oraz wielkie migracje i przesiedlenia ludności. W okresie tuż powojennym objęły one miliony ludzi. Repatriacja ludności z kresów wschodnich II Rzeczypospolitej przyłączonych do ZSRR oraz zagospodarowanie nowych obszarów państwa na terenach ponemieckich sięgających do Odry i Nysy Łużyckiej, postawiły przed społeczeństwem polskim nowe zadania, które sprzyjały tworzeniu nowych form organizacyjnych<sup>5</sup>. W wypełnianiu tych zadań, podobnie jak w tworzeniu nowej administracji i odbudowie życia gospodarczego, od początku główną rolę odgrywali ludzie związani politycznie z nowym ustrojem. Równocześnie przesiedleńcy i imigranci nie tworzyli zintegrowanych społeczności, ponieważ dopiero organizowali podstawy własnej egzystencji. Tuż po wojnie część z nich wpisywała się w stereotyp „kombinatorów”. Skrajnym przykładem takiego wizerunku prywatnej przedsiębiorczości stały się zwłaszcza ziemie zachodnie i północne, gdzie pojęcia „kupiec”, „spekulant” lub „szabrownik” były bliskoznaczne, na co wpływ miały także nastroje tymczasowości.

Wymienione okoliczności nie zmieniają faktu, że złamanie znaczenia klas i warstw rozwijających się w oparciu o sektor prywatny było przede wszystkim konsekwencją celowo przeprowadzonych zmian instytucjonalnych i strukturalnych charakterystycznych dla nowego ustroju nie tylko w Polsce. Zmianom tym sprzyjała jednak szczególnie konfiguracja okoliczności historycznych, niekorzystnych dla przedwojennych klas posiadających i wyższych warstw struktury społeczno-zawodowej. Jak zauważa Henryk Domański (1994: 181–182), „jest wielce prawdopodobne, że gdyby nie okoliczności, które doprowadziły do ustanowienia realnego socjalizmu,

---

<sup>5</sup> N. Davies (1991: 694–700) określił przesiedlenia ludności na ziemiach polskich w XX w. jako „jeden z największych przewrotów demograficznych w dziejach Europy”. Według jego szacunków, w latach 1936–1956 przemieszczenia te objęły łącznie blisko 25 mln osób – Polaków, Niemców, Żydów, Ukraińców, Białorusinów i przedstawicieli innych narodowości.

w Polsce wyłoniłaby się kategoria społeczna z cechami charakterystycznymi dla środowisk biznesu w krajach kapitalistycznych”<sup>6</sup>.

Marginalizacja prywatnej przedsiębiorczości w PRL znalazła wyraźne odzwierciedlenie strukturalne. Udział zatrudnionych w pozarolniczej gospodarce prywatnej (traktowany jako wskaźnik znaczenia tego sektora) stał się niemal symboliczny. Największy był bezpośrednio po wojnie, gdy nowe władze prowadziły początkowo politykę pozyskiwania biznesu prywatnego dla odbudowy gospodarczej kraju. Według szacunków w 1947 r., „pozarolniczy sektor nieuspołeczniony” zatrudniał około 6% ogółu pracujących w gospodarce narodowej, tj. 450 tys. osób. Później zatrudnienie w tym sektorze zmniejszyło się i wynosiło około 1,5% z ogólną tendencją malejącą.

Tendencja ta została odwrócona dopiero w latach osiemdziesiątych w warunkach kryzysu gospodarki nakazowo-rozdzielczej. „Inicjatywa prywatna” miała charakter drobnotowarowy. W strukturze tego sektora dominowały firmy wyróżniające się niewielką skalą działalności, aktywne głównie w rzemiośle, usługach, handlu i gastronomii, z niewielkim udziałem przemysłu. Przeciętne zatrudnienie kształtowało się w tych firmach od końca lat pięćdziesiątych do lat siedemdziesiątych na zbliżonym poziomie; poniżej dwóch osób na zakład (łącznie z uczniami i pomagającymi członkami rodziny). Nieco wyższe zatrudnienie występowało w latach 1955–1972 w przemyśle prywatnym, gdzie wynosiło średnio od 2,6 do 3,3 osoby na zakład (Zagórski 1984: 28).

**Tabela 1.** Jednostki ekonomiczne prywatnej gospodarki pozarolniczej w PRL (w %)

	1947	1955	1960	1970	1972	1980	1982
Rzemiosło	38,4	72,6	66,1	67,8	66,1	70,7	74,0
Przemysł	5,0	3,4	4,3	3,6	3,4	-	-
Handel i gastronomia	51,3	11,8	10,6	7,1	7,2	6,9	6,2
Usługi	5,3	12,2	19,0	21,5	23,3	22,4	19,8
Ogółem = 100%	358975	123407	202233	242380	242866	321627	358000

Źródło: Zagórski 1984: 40.

<sup>6</sup> Tezę tę potwierdzają doświadczenia krajów Europy Zachodniej, w których po II wojnie światowej także wystąpiło zjawisko osłabienia pozycji dawnych klas wyższych i posiadających. Nigdzie jednak nie doprowadziło ono do takich konsekwencji jak w rządzonych przez komunistów państwach Europy Środkowowschodniej. Na Zachodzie zjawisko to miało charakter przejściowy, związany z powojenną odbudową gospodarki oraz z przechodzeniem do innej fazy rozwoju kapitalizmu, w której pierwszoplanową rolę odgrywają wielkie korporacje i instytucje państwowe. Zmienił się zatem charakter głównych środowisk biznesu, ale klasy i warstwy społeczne tworzące ich zaplecze uzyskały nowe możliwości rozwoju.

W porównaniu z okresem międzywojennym znacząco zmieniła się także struktura społeczno-zawodowa pozarolniczego sektora prywatnego. Wskutek upaństwowienia handlu i przemysłu zdecydowanie zmniejszył się udział kupców oraz przemysłowców. Dominującą kategorią społeczno-zawodową stali się właściciele zakładów rzemieślniczych. Szeregi „prywatnej inicjatywy” w różnych okresach rozwoju PRL powiększali również przedstawiciele wolnych zawodów, niektórzy spółdzielcy, agenci i chałupnicy funkcjonujący na przecięciu różnych sektorów własnościowych gospodarki<sup>7</sup>. Brak instytucji typowych dla gospodarki rynkowej i poczucie tymczasowości powodowały jednak, że środowiska te nie mogły przekształcić się w odpowiednik zachodnich klas lub warstw średnich. Była to zbiorowość ciągle zagrożona w podstawach swego bytu przez panującą ideologię oraz system polityczny.

Ustrój PRL w formie ukształtowanej od końca lat czterdziestych aż do lat osiemdziesiątych wyróżniał się cechami wspólnymi dla całego tego okresu. Fundamentalne „reguły gry”, takie jak maksymalizacja upaństwowienia, kierownicza rola PZPR, centralne planowanie i gospodarka nakazowo-rozdzielcza, ograniczenie inicjatywy i eliminowanie różnorodności wraz z hasłami walki klasowej, stanowiły jego ramy instytucjonalne, które pozostawiały bardzo ograniczoną przestrzeń dla sektora prywatnego w gospodarce i sferze publicznej. Zakres, miejsce i rola prywatnej przedsiębiorczości w Polsce Ludowej wykazywały zdecydowanie więcej elementów ciągłości niż zmiany. Można wymienić tu kilka zasadniczych kwestii: 1) instytucjonalne blokady rozwoju sektora prywatnego, 2) niski status prywatnych przedsiębiorców, 3) zdeformowany charakter rynku w gospodarce nakazowo-rozdzielczej oraz 4) paradoks szczególnego uprzywilejowania dochodowego „prywatnej inicjatywy” w omawianym okresie.

Wyróżnikiem PRL, podobnie jak innych państw socjalistycznych, było istnienie instytucjonalnych blokad rozwoju sektora prywatnego. Miały one charakter systemowy: polityczny i ekonomiczny. W wymiarze politycznym ich przejawem były prefe-

---

<sup>7</sup> Gospodarka PRL wytworzyła specyficzne kategorie społeczno-zawodowe, które wyrosły na gruncie gospodarki nakazowo-rozdzielczej w obrębie produkcji, rzemiosła, handlu, gastronomii oraz usług. Niedobory rynkowe w połączeniu z ograniczonymi możliwościami rozwoju sektora prywatnego powodowały, że istniała znacząca grupa osób, które niezależnie od swojego formalnego statusu (np. pracownika przedsiębiorstwa uspołecznionego) świadczyły, mniej lub bardziej legalnie, usługi na własny rachunek, często przy wykorzystaniu narzędzi i materiałów należących do przedsiębiorstw sektora publicznego. Były to tzw. lewizny, fuchy, chałtury, które umożliwiały nierzadko osiąganie dochodów przekraczających zarobki w miejscu oficjalnego zatrudnienia. Przykładem takich indywidualnych quasi-przedsiębiorców była część inteligencji i wolnych zawodów (prawników, lekarzy, dentystów, architektów, inżynierów, tłumaczy) będących właścicielami warunków swojej pracy i posiadających rynkowe specjalizacje zawodowe oraz fachowcy wykorzystujący dostęp do deficytowych materiałów, narzędzi lub wyposażenia technicznego (mechanicy samochodowi, hydraulicy, ślusarze itp.) [Sowa 1990; Bednarski. 1992].

rencje dla innych klas, warstw i grup społecznych wywiedzione z filozofii marksistowskiej i rewolucyjnej legitymizacji nowej władzy (koncepcja dyktatury proletariatu, sojusz robotniczo-rolniczy) oraz strukturyzacja sceny politycznej narzucająca odgórnie formy reprezentacji interesów nielicznym prywatnym właścicielom.

Od 1950 r. taką funkcję pełniło Stronnictwo Demokratyczne (SD), które jako tzw. partia środowiskowa stało się głównie kanałem transmisji poleceń władz dla nielicznych rzesz członkowskich. Większe znaczenie od SD w zbiorowej działalności drobnych przedsiębiorców odgrywały organizacje zawodowe, które działały na zasadzie obowiązkowej przynależności poszczególnych grup (cechy, zrzeszenia prywatnego handlu i usług). Organizacje te wyróżniające się ograniczoną autonomią wewnętrzną, podlegały jednak zasadom narzucanym przez władze komunistyczne i trudno je rozpatrywać jako autentyczne formy środowiskowej reprezentacji.

Typowym przykładem ich funkcjonowania było powołanie na mocy ustawy z 1972 r. Centralnego Związku Rzemiosła, który powstał w miejsce odrębnych dotąd organizacji społeczno-zawodowych i gospodarczych, takich jak Ogólnopolskie Zrzeszenie Prywatnych Usług Młynarskich i Rolniczych, Ogólnopolskie Zrzeszenie Prywatnych Wytwórców oraz Związek Izb Rzemieślniczych. Jedną z konsekwencji takiej polityki władz stała się dominacja „bierności” i „apolityczności” postaw tego środowiska w sferze publicznej. Postawy te miały głębokie uzasadnienie zarówno w obiektywnej pozycji „prywatnej inicjatywy” w ówczesnych warunkach ustrojowych, jak i w powojennych doświadczeniach tych środowisk (Zagórski 1984). Można je interpretować jako element strategii dostosowawczych, które nie miały realistycznej alternatywy, jeśli celem było utrzymanie się w roli prywatnego przedsiębiorcy.

W wymiarze ekonomicznym wspólnym mianownikiem różnych okresów PRL były trudne i niestabilne warunki prowadzenia działalności gospodarczej w sektorze prywatnym. Działalność ta poddana była administracyjnej kontroli państwa, a nie mechanizmom konkurencji rynkowej. Była odgórnie ograniczana, ściśle koncesjonowana i reglamentowana. Administracyjne zezwolenie na podjęcie określonego rodzaju działalności, określało m.in. dopuszczalną maksymalną wielkość produkcji i wartość usług świadczonych przez podmioty gospodarcze oraz limit zatrudnienia (np. zgodę na produkcję 200 tys. cegieł rocznie i zatrudnienie dwóch stałych pracowników).

Uzyskanie takiego zezwolenia wymagało spełnienia wielu warunków formalnych, m.in. wykazania się odpowiednimi uprawnieniami, zgodą innych urzędów itp. Rozwój sektora prywatnego ograniczał także brak dostępu do środków produkcji. „Uspołecznienie” handlu powodowało, że głównym źródłem zaopatrzenia prywatnych zakładów rzemieślniczych i usługowych były przedsiębiorstwa państwowe (obowiązywały jednak limity handlowych ilości, które mógł kupić prywatny odbiorca). W niewielkim zakresie podobną rolę mogły odgrywać nadwyżki artykułów rolnych, które pozostawały rolnikom, ale system dostaw obowiązkowych (przymus sprzedaży państwu produktów rolnych po bardzo niskich cenach) do lat siedemdziesiątych bardzo ograniczał to źródło zaopatrzenia.

Utrzymywano ograniczenia w obrocie pomiędzy zakładami prywatnymi a sektorem uspołecznionym, np. rzemieślnikom nie sprzedawano nowych maszyn, a w handlu obowiązywały zezwolenia określające limity towarów i wskazujące dostawców, którymi tylko w małym zakresie mogli być przedstawiciele „prywatnej inicjatywy”. Sektor prywatny miał także niewielki dostęp do kredytów, co wiązało się nie tylko z preferencjami politycznymi dla przedsiębiorstw państwowych, ale także z brakiem infrastruktury rynkowej, nierozwijanej w gospodarce socjalistycznej, i niską jakością usług bankowych. Ustrojowe poparcie dla własności uspołecznionej powodowały, że duża część właścicieli prowadzących na własny rachunek pozarolniczą działalność gospodarczą korzystała z lokali kwaterunkowych i dzierżawionych, które mogły być łatwo wymówione. Jeśli mimo tych trudności i ograniczeń (łącznie ze wspomnianymi wcześniej regulacjami marż i cen) udawało się prywatnym przedsiębiorcom zwiększyć produkcję towarów bądź usług, stosowano często progresję podatkową, która sprawiała, że działalność ta była nieopłacalna (tzw. domiary).

Brak stabilizacji społecznej i rynkowej ograniczał projekty większej skali. Wymagały one zapewnienia długotrwałego zbytu dużych ilości towaru, co pociągałoby za sobą większe nakłady inwestycyjne. Ponieważ jednak działania prywatnych firm z konieczności miały charakter tymczasowy, nie było przesłanek do realizacji takich projektów, tym bardziej że często zmieniające się regulacje prawne nie określały jednoznacznie zakresu dozwolonej działalności gospodarczej. Krótkie okresy względnej liberalizacji dla inicjatywy prywatnej, kończyły się zwykle polityką preferującą sektor publiczny, jak w latach siedemdziesiątych, gdy upaństwowiono małe zakłady (np. młyny, cegielnie, piekarnie) oraz drobny przemysł terenowy, które miały zastąpić wielkie przedsiębiorstwa państwowe.

Niekorzystny klimat polityczny wokół sektora prywatnego powodował w tych środowiskach brak zaufania do państwa i jego instytucji. Przykładem były banki, które powszechnie podejrzewano o przekazywanie informacji o stanie konta milicji i służbom specjalnym, co było zakorzenione także w doświadczeniu niekorzystnej wymiany pieniędzy przeprowadzonej w 1950 r., która pozbawiła społeczeństwo około 60% prywatnych oszczędności. Z perspektywy transformacji ustrojowej wydaje się niemal nieprawdopodobne, że w okresie PRL depozyty klientów w bankach traktowane były jako wpływy do budżetu państwa, a do początku lat osiemdziesiątych nie istniała w praktyce tajemnica bankowa.

Inną cechą charakterystyczną położenia „inicjatywy prywatnej” w PRL był niski status drobnych właścicieli. W porównaniu z okresem międzywojennym w Polsce lub społeczeństwami rynkowymi nastąpił regres, który z jednej strony wypychał ludzi aktywnych w sektorze prywatnym poza główny nurt życia publicznego, a równocześnie prowadził do specyficznej selekcji tych środowisk. Do lat osiemdziesiątych selekcja ta nadała im w warunkach PRL szczególnie wymiar, umiejscawiający prywatną przedsiębiorczość poza wzorami kariery dominującymi w społeczeństwie socjalistycznym. Brak perspektyw rozwojowych niewielkich zakładów rzemieślniczych i usługowych w warunkach ciągłych zmagania z administracją, licznymi kontrolami i trudnościami

z zakupem środków produkcji nie zachęcały do posiadania takich „przedsiębiorstw” ani, tym bardziej, podejmowania w nich pracy najemnej. Niedostępność nowoczesnych technologii, uciążliwość warunków pracy (małe pomieszczenia, dłuższy czas pracy w rzemiośle, itp.) powodowały, że pracownicy tych firm przechodzili chętnie do zakładów państwowych<sup>8</sup>.

Sektor publiczny zachęcał większymi możliwościami awansu i prestiżem związanym z pracą na „wielkich budowach socjalizmu”, rozmachem inwestycji, nowoczesnością wdrażanych rozwiązań. To, co kojarzyło się ówczasie z postępow naukowo-technicznym, z modernizacją, z „doganianiem Zachodu”, wiązało się przede wszystkim z dużymi państwowymi zakładami pracy. Praca w sektorze publicznym dawała gratyfikacje, które w takiej formie nie występowały wśród pracowników zatrudnianych przez „indywidualnych rzemieślników” czy „prywaciarzy”. Były to mieszkania zakładowe, obsługa medyczna, tanie wczasowe rodziny, kolonie dla dzieci i inne świadczenia socjalne, które traktowano jako największe zdobycze socjalizmu.

Pozytywne wyróżniki statusu, jak wykształcenie, stanowisko, pewne elementy standardu materialnego (np. bezpieczeństwo zatrudnienia, świadczenia socjalne), a także prestiż, kojarzono z sektorem państwowym, a nie prywatnym. Prywatni właściciele – głównie rzemieślnicy, kupcy i tzw. usługowcy – legitymowali się w większości wykształceniem zasadniczym zawodowym, niepełnym średnim zawodowym i ogólnokształcącym (Zagórski 1984). W społeczeństwie polskim, które najbardziej prestiżowo traktuje zawody inteligentne, jest to użyteczny wskaźnik ograniczonej atrakcyjności tych środowisk z punktu widzenia innych grup społecznych. Potwierdzeniem tej tezy był również fakt, że najbardziej znacząca liczebnie część dzieci prywatnych właścicieli zasilala szeregi inteligencji, pracowników biurowych oraz wykwalifikowanej klasy robotniczej.

Po części jest to zjawisko bardziej uniwersalne, ponieważ, jak zauważają badacze stratyfikacji, także w społeczeństwach rynkowych „prywatna inicjatywa sytuuje się jakby na odrębnej orbicie strukturyzacji społecznej – fakt, który uwidocznia się zresztą na rozmaite sposoby: np. w porównaniu z pracownikami najemnymi, odmienne są tu reguły wchodzenia do zawodu. Biznes, firmę lub po prostu pozycję przejmuje się często bezpośrednio, z rąk rodziców, a bez konieczności legitymowania się dyplomem szkolnym lub wyższymi studiami. Odmienne są także zasady wynagradzania i uzyskiwania cenionych dóbr materialnych” (Domański 1994: 54–55).

W PRL owa odrębność strukturyzacji społecznej nie przekładała się jednak na korzyści występujące w społeczeństwach rynkowych. Instytucjonalne blokowanie możliwości rozwoju sektora prywatnego dotyczyło nie tylko zagadnień ekonomicznych oraz politycznych, wyznaczanych przez ograniczenia artykulacji i reprezentacji interesów „prywatnej inicjatywy”. Podobne mechanizmy istniały także w innych obsza-

---

<sup>8</sup> Pewnym wyjątkiem od tej reguły byli niektórzy dawni właściciele małych i średnich firm prywatnych, którzy z powodów osobistych (np. przywiązania do rodzinnej tradycji) zgodzali się kierować nimi nadal po ich upaństwowieniu.

rach m.in. w zakresie edukacji. Jaskrawym przykładem takich dyskryminujących praktyk były tzw. punkty za pochodzenie, które wprowadzały preferencje dla młodzieży z rodzin robotniczych i chłopskich, stygmatyzując równocześnie „złe” pochodzenie społeczne. Taki status pozarolniczego sektora prywatnego sprzyjał zatem jego swoistej „skansenizacji”: zatrzymaniu rozwoju tych środowisk na poziomie niewykraczającym poza typowe charakterystyki *petite bourgeoisie*.

Paradoksalnie zatem blokowanie zmian upodobniało przedstawicieli „prywatnej inicjatywy” do propagandowego wizerunku anachronicznych kategorii klasowych i społeczno-zawodowych, które nie nadążają za tempem zmian społecznych i wydają się skazane na definitywne zejście z areny dziejowej (nie istniała przecież możliwość ich ewolucji w kierunku nowoczesnej *business class* czy „nowej klasy średniej”). Taki wizerunek utrwałała dodatkowo literatura, film, telewizja oraz inne media przekazu kulturowego.

Po trzecie, zdeformowany charakter gospodarki wytworzył wiele form patologii, które przenikały większość (także pozaekonomicznych) instytucji życia społecznego. Odpowiedzią na patologie systemu stały się rozmaite strategie dostosowawcze. Były one osobliwym substytutem nieistniejących instytucji rynkowych i umożliwiały zaspokajanie potrzeb społecznych w sposób niezgodny z normatywnym porządkiem ustroju. Twórca Exbudu, jednej z czołowych polskich firm budowlanych, wspomina: „Właściwie niczego się nie kupowało, pieniądze były bez znaczenia; wszystko należało załatwić. W gospodarce działały różne nieformalne obiegi: ja tobie to, ty mnie tamto [...]. Kto nie tkwił w tym układzie, stawał się bezradny jak dziecko. Mógł pisać podania, ponaglenia do podań, odwołania od decyzji – a i tak cement, rury czy wiertarki szły tam, gdzie był kolega” (Zaraska 1992:39). Powszechne stosowanie takich strategii wytwarzało rozmaite formy współzależności „prywaciarzy”, handlowców, administracji gospodarczej i władz politycznych. Bez nich sektor prywatny nie mógłby w ogóle istnieć. Przybierały one postać współdziałania w szarej lub czarnej strefie obrotu gospodarczego, którego przejawem była m.in. akceptacja łapownictwa, pokątnego handlu materiałami i surowcami czy sprzedaż uprawnień i koncesji. Na tym gruncie rozwijała się też specyficzna moralność i obyczaje „biznesowe” o charakterze nieformalnym i korupcyjnym<sup>9</sup>.

Ostatnim z omawianych aspektów specyfiki położenia „prywatnej inicjatywy” w PRL było uprzywilejowanie materialne tych środowisk. Zbiorowość ta jako całość wyróżniała się największymi dochodami w porównaniu nawet z kadrami administracji państwowej, dyrektorami przedsiębiorstw i inteligencją. Przejawem tej tendencji była m.in. lepsza sytuacja mieszkaniowa (posiadanie większych mieszkań, willi, dzia-

---

<sup>9</sup> Obszerną charakterystykę strategii dostosowawczych stosowanych w PRL zawiera praca J. Tarkowskiego (1994). Interesującym źródłem do interpretacji tej słabo udokumentowanej problematyki są materiały wspomnieniowe zgłoszone do konkursu zorganizowanego przez Ośrodek KARTA i Fundację Bankową im. L. Kronenberga zob. „Prywaciarze 1945–89”, Warszawa 2001.

lek z domkiem letniskowym), częste dysponowanie własnym samochodem osobowym oraz powszechne wyposażenie w stosunkowo rzadki wtedy sprzęt gospodarstwa domowego (pralki, lodówki itp.). Niektórzy właściciele firm mogli sfinansować kosztowne wyjazdy zagraniczne do „strefy dolarowej”, co było przywilejem dostępnym jedynie nielicznym Polakom.

Ten paradoks uprzywilejowania dochodowego „prywatnej inicjatywy” w nie-sprzyjającym jej środowisku wyjaśniają głównie strukturalne cechy gospodarki nakazowo-rozdzielczej. Pozarolniczy sektor prywatny korzystał ze swoistej renty niedoborów rynkowych i monopolu na świadczenie produkcji i usług dla ludności, których nie dostarczały dostatecznie przedsiębiorstwa sektora publicznego. Prywatna inicjatywa, pomimo stosowanych wobec niej szykan, skutecznie wypełniała niektóre nisze rynkowe. Jej towary i usługi, które dla socjalistycznych molochów były nieopłacalne (lub których produkcji nie planowano), cieszyły się dużym popytem. Często nie miały też żadnej alternatywy rynkowej.

Taka sytuacja oznaczała najczęściej pewność zbytu produktów i usług. Wysokie dochody osiągane przez prywatne firmy w dużym stopniu stanowiły rezultat oddziaływania czynników zewnętrznych wobec przedsiębiorstwa. W porównaniu z przedsiębiorstwami państwowymi wyróżniały się one większą elastycznością produkcji i dostosowaniem oferty do potrzeb klientów. W wielu dziedzinach ich działalność wiązała się także z wyższą jakością świadczonych usług i produkcji. Małe firmy prywatne nie były skrupowane ograniczeniami administracyjnymi typowymi dla przedsiębiorstw państwowych. Ich właściciele pełnili zwykle wiele funkcji (łączyli zarządzanie, księgowość, funkcje wykonawcze itd.), które w sektorze państwowym wymagały zatrudniania różnych pracowników i tworzenia specjalnych działów, co znacząco podnosiło koszty prowadzonej działalności. Równocześnie limitowanie dostępu do rynku i przewaga sytuacji producenta lub usługodawcy wobec klienta tworzyła swoisty „parasol ochronny” nad działającymi już firmami, którym rzadko zagrażała konkurencja (Domański 1994a).

### **2.3. Pretransformacyjna akumulacja prywatnego kapitału**

Kwestię początku „nowej” gospodarki rynkowej postrzegają odmiennie przedstawiciele różnych dyscyplin naukowych. Ekonomiści przesłanki zmian systemowych w gospodarce upatrują na ogół w strukturalnym kryzysie gospodarki nakazowo-rozdzielczej i przemianach mikroekonomicznych, w tym w dekoncentracji gospodarki w latach 1980–1981, rozwoju przedsiębiorczości w latach osiemdziesiątych oraz zmianach zachodzących po roku 1989 polegających na liberalizacji i stabilizacji gospodarki oraz postępujących procesach restrukturyzacji i przekształceń własnościowych w sektorze publicznym (Mujżel, Baczko 1997). Za początek transformacji systemowej, rozumianej jako tworzenie podstaw demokratyzacji politycznej i gospodarki rynkowej, uznają też zwykle debatę Okrągłego Stołu, „która stanowiła swoisty



pomost między upadającym realnym socjalizmem i „wybuchem” nowego systemu” (Jakóbk 2000: 142).

Takie skrócenie perspektywy czasowej, w której większość ekonomistów rozpatruje transformację oraz ich koncentracja na gospodarce, jest w dużym stopniu konsekwencją faktu, że główne nurty współczesnej ekonomii nie zajmują się szerzej historią, tworzeniem podstaw bądź przekształceniami systemów gospodarczych, lecz skupiają się na ich funkcjonowaniu. Natomiast historycy bądź socjologowie częściej rozpatrują procesy przekształceń systemowych w dłuższych okresach, z uwzględnieniem roli i znaczenia wielu innych niż ekonomiczne aspektów zmian m.in. wydarzeń politycznych, tendencji ideowych, zmian świadomości społecznej, przemian kulturowych, nowych motywacji i stylów życia itd. Taka perspektywa sprzyja raczej przesuwaniu początków interesującego nas procesu w Polsce do dekady lat siedemdziesiątych (np. Ash 1987; Tarkowski 1994).

Na tym drugim podejściu odciska swój ślad zapewne także tradycja wielodyscyplinarnych badań nad genezą gospodarki rynkowej i kapitalizmu, która od czasów marksowskiej teorii formacji społeczno-ekonomicznych czy weberowskich studiów nad wpływem religii na przemiany gospodarcze sugeruje poszukiwanie przesłanek głębokich zmian ustrojowych w dłuższych okresach oraz w obszarach wychodzących poza główne pola obserwacji większości ekonomistów. Obecnie relatywnie największe zainteresowanie początkami i charakterem zmian systemowych związanych z przekształceniami gospodarki nakazowo-rozdzielczej w kierunku gospodarki rynkowej wykazują badacze lokujący się na przecięciu ekonomii i socjologii, zwłaszcza uprawiający socjologię ekonomiczną (Morawski 1998; Staniszkis 1994; Rychard 1996).

Socjoekonomiczne podejście do tej problematyki wyróżnia perspektywa teoretyczna odmienna od głównego nurtu ekonomii. Jego zwolennicy posługują się zwykle koncepcją aktora wychodzącą poza metodologiczny indywidualizm typowy dla ekonomii neoklasycznej. W takim ujęciu jednostki działające na rynku są rozpatrywane jako zintegrowane z większymi grupami, takimi jak klasy, warstwy społeczne czy grupy etniczne. Działania jednostek rozpatruje się też w kontekście wartości, przekonań, idei i wskazówek dominujących i egzekwowanych w środowiskach społecznych, których są integralną częścią. Gospodarka widziana jest jako jeden z wielu wymiarów aktywności społeczeństwa, które jest punktem odniesienia dla wszelkich działań jego podmiotów.

Obszarem aktywności jednostek i grup (aktorów) jest nie tylko gospodarka czy rynek, lecz także inne płaszczyzny życia społecznego. Przyjęcie takich założeń sprzyja wykraczaniu poza tradycyjne granice socjologii i ekonomii, w kierunku innych nauk społecznych. Oznacza to, z jednej strony, bliskie nowym instytucjonalistom rozszerzenie zakresu pojęcia „gospodarki”, a równocześnie podejmowanie zagadnień, które nie są przedmiotem badań głównego nurtu teorii ekonomicznych, takich jak problem władzy i jej znaczenia dla przebiegu zjawisk gospodarczych lub preferencji i racjonalności działań. Na przykład w zakresie badania władzy chodzi o rozszerzenie zbyt wą-

skiego ekonomicznego rozumienia władzy jako odnoszącej się jedynie do rynku (*market power*), które jest używane w badaniach stosunków przemysłowych bądź rynku pracy. W socjologii władza jest bowiem kojarzona przede wszystkim z problematyką polityczną, głównymi ośrodkami podejmowania decyzji i kontroli oraz kwestiami, takimi jak ideologia czy interes dużych grup społecznych.

Z kolei ekonomiczna teoria racjonalności rozpatruje problematykę preferencji i wyboru najczęściej w kategoriach maksymalizacji użyteczności (poziom jednostek) lub maksymalizacji zysku (poziom firm). Natomiast socjologia wskazuje na historyczne i kulturowe uwarunkowania aktywności gospodarczej, które tworzą wiele odmiennych rodzajów motywacji, niezawężających się do preferencji ekonomicznych (zob. weberowskie rozróżnienie działań tradycjonalistycznych, racjonalnych i spekulatywno-irracjonalnych) oraz modyfikujących ich treści. Socjologia ekonomiczna uwzględnia również różnorodność zasobów, które mogą być użytecznym instrumentem działań gospodarczych, w tym takich, jak umiejscowienie aktorów w instytucjach władzy, strukturze klasowej i społeczno-zawodowej, w sieciach relacji społecznych czy w systemie norm określających rozumienie i interpretację społecznego znaczenia ich działań (religia, prawo, ideologia).

Socjologia ekonomiczna koncentruje się więc na trzech zasadniczych obszarach badawczych: socjologicznej analizie procesów ekonomicznych, charakterystyce związków pomiędzy ekonomią i innymi obszarami życia społecznego oraz badaniu zmian instytucjonalnych i kulturowych jako czynników określających społeczny kontekst przekształceń gospodarczych. Intelktualną tradycję takiego podejścia do gospodarki wyznaczają w największym stopniu prace Marksa, Webera, Durkheima, Schumpetera, Parsonsa i Smelsera (np. Etzioni 1991; Smelser, Swedborg 1994). Ich ogólna perspektywa filozoficzna, główne założenia, dominująca problematyka badawcza i intelektualne tradycje otwierają zwolenników tego podejścia na rozmaite inspiracje teoretyczne i metodologiczne o charakterze multidyscyplinarnym. Można w tym zakresie wymienić prace z zakresu socjologii historycznej, nauk politycznych, prawa (zwłaszcza konstytucyjnego), nowego instytucjonalizmu, teorii racjonalnego wyboru, teorii praw własności, teorii działania strategicznego i teorii organizacji.

Badacze odwołujący się do takiego zaplecza teoretycznego określają zmiany systemowe w Europie Środkowowschodniej mianem „zaplanowanego kapitalizmu” – „politycznego projektu elit” (Offe 1999) lub „kapitalizmu politycznego” (Staniszkis 1994; 1999), który polega na odgórnym kreowaniu, mocą decyzji politycznych, nowych ról i strategicznych grup społecznych związanych z tworzeniem gospodarki rynkowej. W takiej perspektywie przesłanki „kapitalizmu politycznego” w Polsce określone w kategoriach posługiwania się władzą jako czynnikiem ułatwiającym formowanie się prywatnego kapitału zaczęły się kształtować w okresie reformy gospodarczej w latach osiemdziesiątych.

Najważniejszymi przejawami występowania tego zjawiska były dezintegracja „własności uspołecznionej” oraz ekspansja sektora prywatnego w schyłkowym okresie PRL, organizowana lub wspierana przez część rządzącego aparatu władzy. Rów-

nocześnie zapoczątkowany został proces rozwoju „kapitalizmu spontanicznego”, rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw prywatnych, powstających nie w oparciu o transformację sektora publicznego, lecz możliwości, jakie stworzyła w gospodarce liberalizacja i deregulacja. W takim ujęciu, jak trafnie zauważa Witold Morawski (1998: 107), „charakteryzowanie polskiego kapitalizmu wyłącznie jako politycznego byłoby jednostronne, bo ma on charakter dualistyczny, a ściślej – hybrydalny”. Występują w nim bowiem rozmaite powiązania sektora państwowego i prywatnego, różne mieszane formy własności określane jako „własność skrzyżowana” (Kornai 1991), „własność przetasowana” (Stark 1994) czy „własność hybrydowa” (Staniszkis 1994).

Na znaczenie rozwoju „kapitalizmu spontanicznego” wskazują także badacze zajmujący się analizą sieci formalnych i nieformalnych więzi w gospodarce, którzy krytykują umieszczenie państwa w centrum zainteresowań transformacją. Ich zdaniem stosunki społeczne polegające na transakcjach naśladujących stosunki rynkowe tworzyły sieć nieformalnych więzi, które wraz z procesami deinstytucjonalizacji przebiegały w poprzek przedsiębiorstw i innych organizacji przyjmując rozmaite, często trudne do zaobserwowania formy działań legalnych, nielegalnych czy pozaprawnych. Pókomunistyczna zmiana społeczna w takiej perspektywie jest widziana raczej jako innowacyjna adaptacja, rekombinacja zasobów, która jest procesem odmiennym od projektów elit władzy. Łączy ona różne, nierzadko fragmentaryczne i niespójne elementy w nową całość o niedookreślonym jeszcze kształcie systemowym (Stark 1992; 1994).

W schyłkowym okresie PRL wskutek oddziaływania rozmaitych okoliczności pojawiły się elementy rozkładu gospodarki nakazowo-rozdzielczej i rosnącego znaczenia rynkowych reguł dystrybucji zasobów oraz prywatnej własności. Na użytek tego opracowania w odniesieniu do gospodarki proces ten jest określany mianem „pretransformacyjnej akumulacji prywatnego kapitału” polegającej na tym, że zasoby ekonomiczne sektora publicznego („uspołecznionego”) zaczęto za przyzwoleniem władz – początkowo nieformalnie, a później w sposób bardziej zalegalizowany – kumulować oraz inwestować w sektorze prywatnym.

Proces ten w pewnym uproszczeniu daje się podzielić na kilka faz odpowiadających zmienionym uwarunkowaniom społeczno-politycznym, gospodarczym i instytucjonalnym: 1) politykę „wielkiego skoku” lat siedemdziesiątych i jej załamanie; 2) próby reform gospodarczych w latach osiemdziesiątych; 3) fazę przygotowania przejścia do gospodarki rynkowej. Jakościowo odrębną fazę procesu tworzenia podstaw nowego systemu politycznego i gospodarczego zapoczątkowała zmiana ustrojowa, której przesłanką były porozumienia Okrągłego Stołu, wyniki wyborów do Sejmu i Senatu w czerwcu 1989 r. i powstanie rządu Tadeusza Mazowieckiego.

Dwie pierwsze fazy wystąpiły w ramach gospodarki nakazowo-rozdzielczej oraz politycznych instytucji socjalizmu państwowego. Trzecia faza wiązała się z demontażem dotychczasowego ustroju gospodarczego i próbami jego zmodyfikowanej kontynuacji na poziomie instytucji władzy politycznej. Natomiast czwarta faza wprowadzi-

ła nowe reguły systemowe we wszystkich obszarach życia społecznego oparte na zasadach gospodarki rynkowej i liberalnych instytucji demokratycznych.

### **„Wielki skok” i jego załamanie**

Pierwsze symptomy gromadzenia prywatnych zasobów ekonomicznych w znaczącej skali zaczęły się pojawiać w PRL w latach siedemdziesiątych. Załączki tego procesu miały przede wszystkim charakter polityczny – wiązały się ze zmianą kierownictwa państwowego i nowym stylem rządzenia, jaki wprowadziła w Polsce ekipa Gierka. Jak zauważył z pewną emfazą Przemysław Wójcik (1991: 59) „był to pierwszy, ale nie ostatni, przykład w PRL-u przekształcania się klasy panującej w klasę złodziejską. Awangardą tej metamorfozy stał się tym razem aparat partyjny, a przykład wyszedł ze Śląska”. Omawiane zjawisko wystąpiło początkowo w postaci zmiany podejścia nowych przywódców do metod zarządzania państwem i dysponowania finansami publicznymi. Była to przede wszystkim swoista prywatyzacja państwa, podporządkowywanie ich działania w dużym stopniu interesom kierownictwa i jego bezpośredniego zaplecza politycznego.

Jedną ze specyficznych cech tego stylu rządzenia była korupcja, która opanowała szczyty władzy i rozprzestrzeniła się w dół. Zdaniem niektórych badaczy stanowiła zasadę sterowania przez Gierka nomenklaturą i aparatem państwa (Ash 1987: 11). Jej treścią stało się „kupowanie” poparcia politycznego: liczne, częściowo jawne, przywileje elity władzy, na które składały się różne dodatkowe dochody i przydziały, takie jak bezpłatne mieszkania, domki wczasowe, samochody służbowe i specjalne sklepy dające preferencyjny dostęp do tzw. artykułów deficytowych (np. towarów importowanych), możliwość korzystania z wczasów, szpitali i sanatoriów o podwyższonym standardzie itd. Zaczęły wówczas powstawać osiedla promiennie, wśród elit władzy upowszechniły się dacje i działki w atrakcyjnych miejscach, modne stały się wyjazdy zagraniczne, polowania i inne wyróżniki uprzywilejowanego statusu odbiegające od lansowanych propagandowo wzorców „socjalistycznego stylu życia”.

Instytucjonalne przesłanki tej polityki tworzyła centralizacja władzy, która „osiągnęła stopień nieznanym chyba nawet okresowi stalinowskiemu” (Tarkowski 1994: 160). Znalazła ona swój wyraz m.in. we wzmocnieniu władzy wykonawczej i podporządkowaniu organów kontroli państwowej bieżącym celom politycznym (np. NIK – premierowi). Równocześnie ekipa Gierka pozyskiwała poparcie regionalnych elit władzy poprzez wytworzenie nowej konfiguracji interesów związanej z reformą podziału administracyjnego i administracji terenowej w latach 1973–1975, a później także utworzeniem wielkich organizmów gospodarczych. Reformy te otworzyły nowe kanały awansu i możliwości poprawy statusu elit władzy politycznej, administracyjnej i gospodarczej, które w dużej części zawdzięczały swoją nową pozycję kierownictwu państwa.

W wymiarze ekonomicznym polityka ta łączyła się z technokratyczną koncepcją przyspieszonego rozwoju zorientowaną na bliższe powiązania gospodarcze z Zachodem

dem. Poprzez szerszy dostęp do wymiennalnych walut, wyjazdy służbowe, zakupy, stypendia i inne formy bezpośrednich kontaktów powiązania te przekładały się także na rosnącą atrakcyjność zachodnich standardów materialnych i kojarzonego z nimi stylu życia. W formach bardziej rozpowszechnionych, na poziomie średniej zamożności, sens ich absorpcji obyczajowej i kulturowej sprowadzał się zwykle do rekompensaty za braki i wyrzeczenia poprzednich lat. Natomiast w grupach lepiej uposażonych dążenia do gromadzenia dóbr trwałego użytku i podnoszenia poziomu konsumpcji zaczynały już pełnić inne funkcje: wyróżnika statusu, jak również symbolu aspiracji i wyborów wykraczających poza oficjalne programy, wzorce ideowe i style życia (Jawiowska, Mokrzycki 1978; Czerwiński 1983).

Koncentrowane w tych okolicznościach zasoby początkowo rzadko pełniły funkcję kapitału ekonomicznego w znaczeniu używanym w gospodarce rynkowej, ponieważ nie było ku temu warunków politycznych i instytucjonalnych. Bogacenie się aparatu władzy oznaczało jednak w praktyce odchodzenie od egalitaryzmu. Osobliwością tego procesu było to, że jego inicjatorami i głównymi beneficjentami stały się grupy społeczne, które ukształtowały swoje oblicze w okresie Polski Ludowej legitymizujące swoje rządy hasłami „budowania ustroju sprawiedliwości społecznej” i „społeczeństwa bezklasowego”.

Ze względu na uprzywilejowany dostęp do decydentów i zasobów ekonomicznych owymi beneficjentami stali się przede wszystkim ludzie wywodzący się z aparatu władzy politycznej i administracyjnej, kadra kierownicza przedsiębiorstw sektora publicznego oraz część inteligencji funkcjonująca na obrzeżach władzy, w środowiskach opiniotwórczych bądź na przecięciu Polski z zagranicą (dziennikarze, naukowcy, artyści itp.). Logika dystrybucji w modelu centralnego planowania umożliwiała także włączenie do tej grupy w charakterze klientów również innych środowisk uznanych przez elity władzy za szczególnie znaczące dla funkcjonowania systemu m.in. zgodnie z tezą o roli wielkoprzemysłowej klasy robotniczej pewne preferencje dochodowe, socjalne i zaopatrzeniowe otrzymywały załogi największych zakładów pracy, wybranych branż bądź regionów (przemysł ciężki, Górny Śląsk).

Nowe zasady sterowania aparatem państwa i nomenklaturą partyjną spowodowały rozrost liczby osób dysponujących w elitach władzy nadwyżką zasobów mogących w zmienionych warunkach stać się kapitałem inwestowanym w działalność gospodarczą – dochodem dyspozycyjnym (*disposable income*). Równocześnie polityka różnicowań materialnych tworzyła strukturalne warunki nierówności ekonomicznych, których przejawem był m.in. wyższy standard życia elit władzy i niektórych grup społecznych traktowanych jako jej zaplecze polityczne.

Zmienił się także stosunek części społeczeństwa do wartości materialnych. Ekipa Gierka odwoływała się bezpośrednio do motywacji ekonomicznych, takich jak wzrost płac i posiadanie nowego mieszkania czy samochodu. Zgodnie z kierunkiem polityki państwa następowała ewolucja postaw i zachowań społecznych w kierunku preferencji konsumpcyjnych, inspirowanych „efektem naśladownictwa” wywołanym otwarciem na Zachód. Ukrywane, ale dostrzegane przez społeczeństwo i częściowo legali-

zowane „skłonności prywatyzacyjne” elit władzy (np. sankcjonujących prawnie niektóre swoje przywileje) wyzwoliły także pewne oddolne, spontaniczne działania przyczyniające się do rozszerzania sektora prywatnego.

Od drugiej połowy lat siedemdziesiątych problemy gospodarcze zaczęły się szczególnie zbiegać z ujawnieniem dysfunkcjonalności i dezintegracji całego systemu politycznego i społeczno-ekonomicznego socjalizmu państwowego. Polska znalazła się w sytuacji katastrofy gospodarczej, w grupie najbardziej zadłużonych państw świata, z zadłużeniem wielokrotnie przekraczającym wartość dochodu narodowego przy równoczesnym braku możliwości jego spłaty. W latach 1979–1982 nastąpił w Polsce gwałtowny spadek dochodu narodowego według ostrożnych szacunków oceniany na około 25% w porównaniu z 1978 r. (Herer, Sadowski 1985: 347).

W wymiarze gospodarczym była to konsekwencja niepowodzenia polityki przyspieszonego wzrostu realizowanej w latach 1971–1975. Wywołało ono szczególnie silne następstwa w sferze świadomości społecznej, ponieważ załamanie gospodarki nastąpiło wkrótce po okresie, w którym tempo wzrostu dochodu narodowego w Polsce należało do najwyższych w świecie. W warunkach dużego egalitaryzmu warunków życia, wzrost ten przekładał się odczuwalnie na duże grupy społeczne (nieprzypadkowo badania opinii publicznej wskazują na początek lat siedemdziesiątych jako najlepiej wspomniany przez większość społeczeństwa okres historii PRL). Niestety przyspieszenie to osiągnięto głównie dzięki kredytom uzyskanym na Zachodzie, które finansowały zwiększony import zaopatrzeniowy, inwestycyjny i konsumpcyjny. „Gospodarkę, która [...] wymagała wszechstronnej rekonstrukcji, ożywiono dzięki dopływowi zagranicznych kredytów i ponownie wprowadzono ją na tory prowadzące do załamania” (Muller 1985: 169).

Jest prawidłowością, że załamanie gospodarki ma negatywne konsekwencje dla politycznej legitymizacji systemu. W przypadku Polski były one jednak szczególnie dotkliwe, gdyż system ten po kryzysach 1968 i 1970 r. wyróżniał się słabą legitymizacją polityczną. Jej substytutem miała być sprawność ekonomiczna ekipy Gierka otwierająca nowe możliwości awansu społecznego, poszerzająca opiekuńcze funkcje państwa i dostarczająca nowych motywacji ideologicznych. Załamanie gospodarki przekreśliło taką perspektywę, co przeniosło się szybko na poziom polityki. Stabilizatory ustroju, które tworzyła akceptacja ogólnych haseł ideologicznych socjalizmu, obawa przed represjami, motywy instrumentalne oraz poczucie braku alternatywy utraciły swoje dotychczasowe oddziaływanie. W rezultacie ostry kryzys gospodarczy zdelegitymizował cały system, gdyż nie istniały już inne zasoby, na których mogliby się oprzeć rządzący (Tarkowski 1994; Rychard 1995).

Nowe okoliczności sprzyjały krytyce istniejącego ustroju i powstaniu opozycji politycznej podejmującej działania na rzecz zmian systemowych. Wystąpiło powszechne rozczarowanie zrodzone przez skalę zawiedzionych oczekiwań podsycanych szybkim wzrostem dochodów i propagandą sukcesu. Legło ono u podstaw utraty społecznej akceptacji nie tylko ówczesnego kierownictwa partyjno-państwowego, ale całego systemu politycznego wraz z jego ideologią, w tym po części także z niechęcią wobec

własności prywatnej. Koincydencja niezwykłych okoliczności, takich jak formowanie się środowisk opozycyjnych w związku ze zmianami konstytucji PRL i wydarzeniami czerwowymi w 1976 r., względny liberalizm rządzących, wybór Karola Wojtyły na papieża w 1978 r. i jego pielgrzymka do Polski ożywiający siłę oddziaływania narodowych tradycji, a także polityka obrony praw człowieka stosowana przez prezydenta Cartera wobec Europy Środkowowschodniej, spowodowała, że po masowych strajkach w sierpniu 1980 r. powstał NSZZ „Solidarność”. Związek ten i skupiony wokół niego nowy ogólnonarodowy ruch społeczny stanowił w praktyce próbę realizację idei samoorganizacji społeczeństwa poza ramami lub obok systemu komunistycznego.

### Reforma gospodarcza lat osiemdziesiątych

W kategoriach zmian instytucjonalnych „rok 1980 można uznać za początek zmiany systemowej, która od 1989 r. nabrała gwałtownego przyspieszenia” (Morawski 1998: 26)<sup>10</sup>. Ekspansja sektora prywatnego w Polsce, początkowo mająca głównie charakter nieformalny, uwidoczniła się wyraźnie w latach osiemdziesiątych. Powstanie „Solidarności” i wprowadzenie stanu wojennego w 1981 r. spowodowały, że głównym problemem kierownictwa politycznego w okresie rządów generała Jaruzelskiego stało się zmniejszenie niezadowolenia społecznego. Nie było to możliwe w obszarze polityki, gdyż racje rządzących pozostawały w zasadniczej sprzeczności z możliwością liberalizacji systemu. Próbowano zatem zneutralizować niechęć społeczeństwa poprzez pewną poprawę sytuacji ekonomicznej „opracowywano różne plany przyspieszenia rozwoju kraju, formułowano różne ich koncepcje, ale żadna nie doznała się realizacji. Sprawy gospodarcze w pewnym stopniu zeszły na plan dalszy w walce toczony przez PZPR o utrzymanie władzy politycznej” (Landau 1994: 26).

Na odmiennosc polityki gospodarczej w Polsce lat osiemdziesiątych wpłynęły także okoliczności zewnętrzne, w tym przejście władzy przez Michaiła Gorbaczowa w ZSRR w 1985 r. i związane z *pieriestrojką* późniejsze próby reform gospodarczych odchodzące od preferencji dla przemysłu ciężkiego i zbrojeniowego oraz niepowodzenia ekonomiczne państw socjalistycznych. Ich przejawem stał się wyraźny spadek tempa rozwoju gospodarczego we wszystkich państwach Europy Środkowowschodniej. Tendencja ta była nie tylko wskaźnikiem wyczerpania się ich dotychczasowych strategii rozwoju ekonomicznego, ale w wymiarze globalnej rywalizacji dwóch blo-

---

<sup>10</sup> Zdaniem niektórych badaczy typowa droga państw pokomunistycznych od gospodarki centralnie kierowanej do gospodarki rynkowej przebiega przez następujące etapy: 1) niepełna reforma zainicjowana przez poprzedni reżim; 2) jej fiasko; 3) transformacja systemowa; 4) załamanie gospodarcze z nią związane (recesja transformacyjna według określenia J. Kornaia); 5) stabilizacja; 6) wzrost oparty na wykorzystaniu sił motorycznych gospodarki rynkowej. „Poszczególne kraje Europy Środkowo-Wschodniej posuwają się po tej drodze w różnym tempie, zależnym od chronologicznego punktu startu przemian politycznych oraz konsekwencji i radykalizmu zmian systemowych w gospodarce” (Kofman, Roszkowski 1999: 31).

ków skupionych wokół ZSRR i USA oznaczała równocześnie załamanie koncepcji zakładających zwycięstwo komunistów w ekonomicznej rywalizacji z wysoko rozwiniętymi państwami Zachodu<sup>11</sup>. Ograniczenie tempa wzrostu gospodarczego państw socjalistycznych potwierdzało też rozbieżności pomiędzy oficjalnymi planami rządzących a malejącymi możliwościami ich realizacji nie tylko w zakresie polityki gospodarczej (tabela 2).

**Tabela 2.** Wzrost produkcji materialnej netto w państwach socjalistycznych uśrednionych w pięcioletkach w latach 1961–1989 (w %)

	1961– –1965	1966– –1970	1971– –1975	1976– –1980	1981– –1985	1986– –1989	1986-1990 wg. planu
Bulgaria	6,7	8,6	7,9	6,1	3,7	3,1	(5,4)
Czechosłowacja	1,9	6,8	5,7	3,7	1,8	2,1	(3,4)
NRD	3,5	5,2	5,4	4,1	4,5	3,1	(4,6)
Węgry	4,7	6,8	6,2	2,8	1,4	0,8	(3,0)
Polska	6,2	6,0	9,7	1,2	-0,8	2,9	(3,3)
Rumunia	9,1	7,7	11,2	7,2	4,4	5,1*	(10,3)
ZSRR	6,5	7,6	5,7	4,3	3,2	2,7	(4,2)
Jugosławia	7,0	7,0	5,9	5,6	0,7	0,4	

\* Dane obejmują jedynie lata 1986–1988, jest bardzo prawdopodobne, że włączenie danych z 1989 r. obniżyłoby średnią.

*Źródło:* Europejski Sekretariat Komisji Ekonomicznej ONZ (Holmes 1997: 204).

Z punktu widzenia tworzenia nowych źródeł prywatnej akumulacji kapitału szczególnie znaczące okazały się dwa zjawiska, przy czym nowe stało się nie tyle ich pojawienie się (ponieważ wcześniej już istniały), ile raczej ich skala i formy. Było to rozszerzanie działalności zawodowej na „własny rachunek” w sektorze uspołecznionym oraz rozwój pozarolniczego sektora prywatnego. Przejawem pierwszego stała się rozbudowa zakresu i mechanizmów gospodarki nieformalnej. Z jednej strony działalność w tym segmencie gospodarki stanowiła rodzaj strategii adaptacyjnej, w której dorabianie często przenikało się z „załatwianiem” lub „organizowaniem” dóbr czy usług niedostępnych na rynku. Z drugiej – dodatkowe nieoficjalne dochody przyspieszały różnicowanie hierarchii zamożności i konsumpcji, tworzyło też nowe wzory „awan-su” materialnego i socjalnego istniejące obok oficjalnych struktur organizacyjnych

<sup>11</sup> Problematyka ta wymaga także osadzenia w całokształcie stosunków Wschód–Zachód, zwłaszcza w ich wymiarze geostrategicznym, politycznym i gospodarczym (Brzeziński 1990, 1998; Ash 1996). Upadek ZSRR z perspektywy historii Rosji i innych rewolucji europejskich przedstawia także Ch. Tilly (1997).



i normatywnych. Była to jedna z konsekwencji postępującej niezgodności kolektywistycznej struktury gospodarki i indywidualistycznej motywacji ekonomicznej (Sowa 1990).

Gospodarka nieformalna w latach osiemdziesiątych stała się w Polsce przedmiotem wielu pogłębionych studiów. Trudno precyzyjnie uchwycić rozmiary i wpływ gospodarki nieformalnej na globalne wskaźniki makroekonomiczne, ponieważ ze swej natury jest to zjawisko niepodlegające obserwacji statystycznej, które przy stosowanych metodach agregacji danych nie wchodziło do rachunku dochodu narodowego. Szacunkowe zestawienia skali „drugiego obiegu” wykonane różnymi metodami pozwalają jednak na wyznaczenie przybliżonej wielkości dochodu narodowego wytwarzanego w tym segmencie gospodarki. Wielkość „drugiego obiegu” w latach siedemdziesiątych szacuje się na 3–4% PKB (Bednarski, Kokoszcyński 1990).

W miarę nasilania się zjawisk kryzysowych w Polsce udział ten stawał się znacznie większy. Zmieniał się także charakter i formy gospodarki „drugiego obiegu”. Pogłębiający się kryzys gospodarczy godził bowiem nowe praktyki nieformalnego uzyskiwania dochodów. Ich przejawem było m.in. rozszerzanie różnych form przywłaszczania własności państwowej (kradzieże, wynoszenie mienia itp.), handel samochodami osobowymi na tzw. talony, handel towarami objętymi reglamentacją (żywność, paliwa, obuwie) lub indywidualne transfery walut pochodzące z darowizn, pracy i handlu zagranicą (tzw. turystyka handlowa), które pojawiły się w rezultacie masowej emigracji ekonomicznej i politycznej Polaków (tabela 3).

**Tabela 3.** Szacunkowy udział gospodarki nieformalnej w PKB Polski (w %)

Rok	Wariant I (dolny)	Wariant II (górnny)
1978	3	4
1979	3,3	4,4
1980	4,3	5,7
1981	6,9	9,2
1982	5,8	7,8
1983	5,9	7,8
1984	4,6	6,1
1985	6,3	8,3
1986	5,2	6,9
1987	5,3	7,1
1988	9,1	12,1

Źródło: M. Bednarski, K. Kokoszcyński (1990: 314)

Jest to kwestia tym bardziej znacząca, że w warunkach gospodarki nakazowo-rozdzielczej „drugi obieg” był swoistym pasożytem gospodarki oficjalnej. Jego produkcja odbywała się zwykle kosztem gospodarki legalnej, w której dominującą pozycję do końca PRL zajmowały przedsiębiorstwa sektora uspołecznionego. Dochody i inne korzyści (np. oszczędności) związane z jego funkcjonowaniem w zdecydowanej większości zasilają sektor prywatny, w tym po części były wykorzystywane do prowadzenia nielegalnej produkcji lub świadczenia usług. Równocześnie sfera gospodarki nieformalnej poza funkcjami czysto ekonomicznymi pełniła również istotne funkcje kulturowe i społeczne, umożliwiała dostęp do niektórych składników innego stylu życia i wpływała na rozwój „alternatywnej” świadomości społecznej<sup>12</sup>.

Zacierała się też granica między formalnym i nieformalnym obiegiem gospodarczym.

Regulacje związane z reformą gospodarczą tworzyły korzystne warunki instytucjonalne dla rozszerzania mniej lub bardziej jawnych działań gospodarczych w sektorze prywatnym oraz na styku gospodarki uspołecznionej i sektora prywatnego. Prowadziły również do legalizacji praktyk gospodarczych wcześniej niedozwolonych lub reglamentowanych. Owa legalizacja była widoczna w nowych formach rozszerzania skali indywidualnej działalności gospodarczej: rozbudowy agencyjnych form zarobkowania na rachunek własny, agencyjnego dzierżawienia sklepów i lokali gastronomicznych, a wreszcie przejmowania zasobów sektora uspołecznionego przez spółki prywatne. Takie praktyki znalazły odzwierciedlenie w postaci upowszechnienia rozmaitych typów zachowań ekonomicznych „kombinatora”, „prywatnej inicjatywy” lub „uwłaszczonej nomenklatury” (Gliński 1991).

W przyspieszaniu rozwoju indywidualnej przedsiębiorczości ważną stała się zmiana stosunku części społeczeństwa do działalności gospodarczej w sektorze prywatnym, jego rosnąca atrakcyjność. Był to przede wszystkim skutek rozczarowania pracą w sektorze uspołecznionym, ale również przejaw kształtowania się nowych motywacji („spieniężenie świadomości”, chęć „pracy na swoim” itp.) i poszukiwania alternatywnych możliwości zaspokajania aspiracji materialnych. Istotne znaczenie motywacyjne miało też formowanie się nowej „elity zamożności” w sektorze prywatnym<sup>13</sup>.

---

<sup>12</sup> Ten ostatni aspekt rozwoju indywidualnej przedsiębiorczości stał się szczególnie istotny po stanie wojennym, gdy tworzył podstawy materialnej egzystencji części działaczy podziemnych struktur „Solidarności” a równocześnie był inspiracją dla liderów tworzących się środowisk liberalnych i konserwatywnych m.in. w Gdańsku i Krakowie.

<sup>13</sup> Według danych milicji w 1983 r. prowadzono blisko 500 dochodzeń przeciwko tzw. prywatnym milionerom. Szacowano, że nielegalne dochody tej grupy osób sięgały w skali roku od kilku do kilkunastu milionów a nawet więcej złotych (przeliczanych często z obcych walut). Za wyznaczniki ich bogactwa uważano posiadanie willi i samochodu, czasem bardziej okazałych rezydencji i kilku samochodów. Około 30% tej zbiorowości pracowało równocześnie w zakładach państwowych, zajmując się nielegalnym handlem i spekulacją na dużą skalę. Ja-

W praktyce obydwie zjawiska miały wiele cech wspólnych. W warunkach gospodarki niedoboru wyróżniało je używanie lub przywłaszczanie mienia społecznego za pomocą strategii charakterystycznych dla gospodarki nieformalnej. W ten sposób, za ich pośrednictwem zachodził proces ukrytej transformacji własności państwowej we własność niepaństwową, najczęściej prywatną. Równocześnie zarówno praca na „własny rachunek” w sektorze uspołecznionym, mechanizmy „gospodarki równoległej”, jak i rozwój firm prywatnych w miarę narastania kryzysu gospodarki nakazowo-rozdziałowej poszerzały bazę uczestników działań wychodzących poza logikę oficjalnego systemu gospodarczego.

W różny sposób, coraz bardziej jawnie, następowało wchodzenie do „prywatnego biznesu” kolejnych jednostek i środowisk społecznych. Miejsce dawnej niechęci wobec indywidualnej przedsiębiorczości zajęło tworzenie „symbiotycznych więzi” pomiędzy władzami a sektorem prywatnym. Część aparatu władzy powiązana ekonomicznie z prywatnym biznesem („prowizje” za załatwianie spraw, „ciche udziały” w firmach itp.) zaczęła inaczej identyfikować swoje interesy. „Stan wojenny zahamował procesy demokratyzacji, lecz nie powstrzymał procesów prywatyzacji” (Gumuła 1991: 167).

Próby uruchomienia nowych mechanizmów gospodarczych związane z reformą trzech „S” (przedsiębiorstwo samorządowe, samodzielne i samofinansujące się) nadały im nową dynamikę. Ramy tego procesu określiła ustawa o przedsiębiorstwie państwowym z 1981 r. i późniejsze regulacje prawne. Ich znaczenie sprowadzało się do stopniowej legalizacji zmiany statusu przedsiębiorstw państwowych w kierunku odchodzącym od własności kolektywnej. Przyjmowane rozwiązania prowadziły *de facto* do transferu części uprawnień właścicielskich na rzecz wyodrębnionych korporacyjnie grup (branż, zrzeszeń, przedsiębiorstw). Ich kolejne modyfikacje zwiększały możliwości wykorzystywania lub przejmowania zasobów sektora uspołecznionego przez prywatne spółki. Znosiły też stopniowo ograniczenia ich rozwoju. Konsekwencje systemowe tego kierunku zmian oznaczały naruszanie kluczowych cech własności państwowej, w tym redukcję znaczenia centralnego planowania i kierowania.

Opozycja skupiona wokół „Solidarności” postulowała jednak wówczas głównie zmianę ustroju politycznego. Akceptowała podstawowe założenia gospodarki socjalistycznej. Wysuwane postulaty zmian ustrojowych miały prowadzić do zreformowania systemu bez odchodzenia od państwowej własności przedsiębiorstw, planowania ekonomicznego czy centralnej reglamentacji cen i płac. Równocześnie jednak zainicjowana krytyka systemu zmieniła wzory zachowań, język dyskursu politycznego, horyzonty ideowe i przebudowała świadomość społeczeństwa w sposób, który sprzyjał także postawom antysystemowej rebelii (Ash 1987; Touraine i in. 1989; Davies 1991; Friszke 1994).

---

ko typowy przykład takich milionerów podawano właściciela prywatnego zakładu krawieckiego, który zatrudniał 50 pracowników rozlokowanych w różnych miastach, by nie zwracać uwagi na wielkość prowadzonych przez niego interesów (Zagórski 1984: 107).

Chociaż nie postulowano powrotu do kapitalizmu, popularność zdobywała teza o potrzebie zwiększenia zakresu działania mechanizmów rynkowych w gospodarce i rozszerzenia sektora prywatnego<sup>14</sup>. Podejście to znalazło częściowe odzwierciedlenie w założeniach i przebiegu reformy gospodarczej realizowanej w Polsce w latach 1982–1988. W jej rezultacie nastąpiło m.in. zwiększenie autonomii planistycznej przedsiębiorstw, w niektórych przedsiębiorstwach państwowych pojawiły się aktywne działające organy samorządowe, wprowadzono bardziej elastyczny system finansowy przedsiębiorstw, umożliwiono producentom bezpośrednie uczestnictwo w handlu zagranicznym wraz z zachowaniem części wpływów dewizowych.

**Tabela 4.** Liczba zakładów i zatrudnionych ogółem w rzemiośle

Rok	Zakłady	Zatrudnieni	w tym uczniowie
1945	120 399	428 920	–
1946	137 229	398 759	46 366
1948	146 214	429 416	55 333
1955	93 801	140 531	17 391
1960	143 716	243 699	43 378
1965	145 995	274 663	54 843
1970	172 614	342 086	66 359
1975	187 337	366 229	52 613
1980	226 625	474 901	65 337
1982	265 483	548 409	70 429
1986	339 581	774 642	84 737
1988	388 401	972 840	94 671

Źródło: Piłat, Prószyński (1995: 862)

Postępowała także stopniowa, niekonsekwentna liberalizacja polityki władz wobec sektora prywatnego i zmieniał się jego charakter, co po części stanowiło konse-

<sup>14</sup> W Polsce do końca lat osiemdziesiątych przeważały poglądy podtrzymujące dominującą rolę własności państwowej. Była to konsekwencja założeń, które traktowano jako wymóg reformatorskiego realizmu: 1) wykluczano prywatyzację jako politycznie niemożliwą; 2) przyjmowano konieczność pozostawania Polski w RWPG; 3) nie zakładano zasadniczych zmian systemu politycznego, w tym wprowadzenia pluralizmu (Bałcerowicz 1992: 11–15). Pewien wyjątek stanowiło środowisko neoliberałów, którzy akcentowali fundamentalne znaczenie własności prywatnej jako sposobu na ograniczenie roli państwa i uruchomienie zasobów indywidualnej przedsiębiorczości oraz gwaranta swobód obywatelskich. Na temat dyskusji o własności w tamtym okresie por. (Federowicz 1992: 91–106; Szacki 1994: 146–178).

kwencję niskiej efektywności wprowadzanych reform gospodarczych. Przejawem zmian tego rodzaju stało się większe zróżnicowanie form prawno-organizacyjnych prywatnych przedsiębiorstw, zwiększanie ich liczebności i wielkości, a także pojawienie się bezpośrednich inwestycji zagranicznych, głównie drobnego kapitału niemieckiego i amerykańskiego („spółki polonijne”, *joint ventures*). Pozarolniczy sektor prywatny stał się jedynym segmentem polskiej gospodarki, który wykazywał w latach osiemdziesiątych znaczący rozwój. Zjawisko to było szczególnie widoczne zwłaszcza na tle rozkładu sektora uspołecznionego i całego systemu gospodarki nakazowo-rozdzielczej. Wyrazem tej tendencji był m.in. wzrost liczby zakładów rzemieślniczych stanowiących główną część tego sektora. Nastąpił wyraźny wzrost zatrudnienia ogółem w rzemiośle oraz rozwój firm drobnej wytwórczości z udziałem kapitału zagranicznego w 1988 r. zatrudniających ok. 70 tys. osób.

**Tabela 5.** Liczba zagranicznych przedsiębiorstw drobnej wytwórczości w Polsce w latach 1977–1988

1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
3	9	18	46	78	259	491	633	683	695	688	704

Źródło: Dziemianowicz (1997: 53)

### Przygotowanie przejścia do gospodarki rynkowej

Na początku lat osiemdziesiątych cele i metody reformy gospodarczej zmierzały głównie do podniesienia efektywności sektora uspołecznionego. W końcu dekady okazało się jednak, że były one raczej specyficzną odmianą działań poprzedzających przejście do gospodarki rynkowej i prywatyzacji, chociaż wtedy określenia te nie funkcjonowały w dyskursie publicznym. Zjawisko to można określić jako swoistą deregulację i dezintegrację gospodarki nakazowo-rozdzielczej. Procesy te zostały przyspieszone od 1987 r. wskutek realizacji tzw. drugiego etapu reformy gospodarczej. Wyróżnikiem tej fazy stała się postępująca legalizacja rozmaitych form prywatyzacji i demontażu dotychczasowego ustroju gospodarczego, w tym zwłaszcza stosunków własnościowych. Działaniom tym towarzyszyły również inne decyzje władz państwowych, które odegrały stymulującą rolę w rozwoju indywidualnej przedsiębiorczości i przygotowaniu przesłanek dla ekspansji sektora prywatnego.

Wśród nich można wymienić m.in. reformy systemu bankowego, polegające na wydzieleniu z Narodowego Banku Polskiego dziewięciu państwowych banków kredytowych, odejście od monopolu handlu zagranicznego, przywrócenie zasad kodeksu handlowego w zastosowaniu do przedsiębiorstw państwowych, liberalizację polityki paszportowej, która stała się przesłanką „turystyki handlowej” na dużą skalę, wreszcie ustaw o działalności gospodarczej i dopuszczeniu inwestorów zagranicznych z grudnia 1988.r., które stanowiły radykalny przełom w podejściu władz do gospodarki.

Charakteryzowane przekształcenia występowały w wielu formach ukrytych i jawnych. W tej grupie znalazło się również tworzenie tzw. zespołów zadaniowych i „spółek dyrektorskich” w przedsiębiorstwach państwowych oraz *joint ventures* z udziałem kapitału mieszanego i zagranicznego. Kluczowymi aspektami tego procesu były najpierw zmiany kompetencyjne i organizacyjne w państwowych przedsiębiorstwach sprzyjające prywatyzacji, a później przejmowanie ich zasobów przez spółki prywatne oraz powstawanie nowych firm prywatnych „zasilanych” przez transfer zasobów z sektora publicznego. Ważne stały się także rozwiązania prawne i finansowe skłaniające przedsiębiorstwa uspołecznione do zlecania prac firmom prywatnym oraz liberalizacja działalności sektora prywatnego. Wiązało się to z decyzjami rozszerzającymi samodzielność przedsiębiorstw państwowych i wdrożeniem działań przygotowujących demonopolizację gospodarki.

Głównymi beneficjentami tych zmian stała się kadra kierownicza i pracownicy uczestniczący w transferowaniu do sektora prywatnego zasobów sektora uspołecznionego, wspierający te działania aparat władzy politycznej i administracyjnej<sup>15</sup>, część inteligencji oraz nowi prywatni przedsiębiorcy<sup>16</sup>. W rezultacie jeszcze przed rozpoczęciem transformacji ustrojowej Polska (w porównaniu z innymi krajami Europy Środkowowschodniej) dysponowała relatywnie znaczącą grupą osób w pewnym stopniu przygotowanych do działania w środowisku rynkowym.

Jakie były przyczyny rozwoju pozarolniczego sektora prywatnego w schyłkowym okresie PRL? Co zdecydowało o zmianie uwarunkowań gospodarczych i politycznych na bardziej sprzyjające indywidualnej przedsiębiorczości?

---

<sup>15</sup> Zob. *Tajne dokumenty Biura Politycznego i Sekretariatu KC – Ostatni rok władzy 1988–1989*, Aneks, Londyn 1994, w szczególności dok. nr 38, 69, 72 i 75.

<sup>16</sup> Podobnie postępowano także na Węgrzech, gdzie liberalizacja gospodarki była przeprowadzana w sposób dający największe korzyści górnym warstwom społeczeństwa mającym też największe możliwości wykorzystywania swoich dochodów i wysokiej pozycji do kumulowania i rynkowego kapitalizowania zasobów. E. Hankiss (1990: 244–247) jako przejawy takiej polityki wymieniał m.in. przyjęcie na Węgrzech w latach 1988–1989 ustaw zezwalających na tworzenie nowych firm z mieszanym kapitałem (państwowym, prywatnym, spółdzielczym, komunalnym itp.), przekształcanie państwowych przedsiębiorstw w spółki akcyjne z udziałem kapitału prywatnego, liberalizację obrotu ziemią i nowe prawo mieszkaniowe dające możliwość wykupu mieszkań na własność, likwidujące równocześnie ograniczenia w posiadaniu mieszkań i domów; nowe regulacje paszportowe, powstawanie elitarnych szkół prywatnych i zmiany prawa podatkowego preferujące prywatnych przedsiębiorców. Jak zauważył Hankiss, prawa te powiększały sferę wolności obywatelskich i trudno je traktować negatywnie. Okoliczności ich wprowadzenia narzucają jednak skojarzenia z doświadczeniami XIX w., gdy podobne rozwiązania przynosiły korzyści przede wszystkim uprzywilejowanym klasom i warstwom społecznym. Dla wielu innych grup prawa te oznaczały nierzadko „wolność spania pod mostem”, ponieważ nie dysponowały one materialnymi możliwościami korzystania z przysługujących im formalnych uprawnień.

**Tabela 6.** Ukryta i jawna ekspansja sektora prywatnego w schyłkowym okresie PRL

Aspekty instytucjonalne	Charakterystyka gospodarcza i społeczna	Główni beneficjanci	Konsekwencje systemowe	Formy prywatyzacji	Najważniejsze przejawy
Reforma gospodarcza (3.,S”) od 1981 r.	Przekazanie części uprawnień właścicielskich na rzecz grup korporacyjnych (branże, zrzeszenia, przedsiębiorstwa)	Część kadry kierowniczej i załóg przedsiębiorstw sektora uspołecznionego	Naruszenie istotnych cech własności kolektywnej Redukcja znaczenia centralnego planowania i kierowania	Jawne i ukryte (tzw. zespoły zadaniowe, później firmy <i>joint ventures</i> z udziałem kapitału mieszanego i zagranicznego)	Zmiany kompetencyjne i organizacyjne w sektorze uspołecznionym sprzyjające rozwojowi sektora prywatnego
Rozwój pozarolniczego sektora prywatnego	Formowanie się nowej „elity zamożności” poza układami władzy państwowej i sektorem publicznym	Właściciele firm, pracownicy korzystający z renty gospodarki niedoboru	Tworzenie „więzi symbiotycznych” pomiędzy władzami i sektorem prywatnym Zapoczątkowanie zmian struktury własnościowej, w tym wzrost udziału sektora prywatnego w PKB i zatrudnieniu	Jawne i ukryte (tworzenie nowych firm w rzemiośle, działalność agencji, agencyjna, chałupnictwo itd.)	Rosnąca atrakcyjność sektora prywatnego (wysokie dochody, elastyczność działania, nowe motywacje) Powstanie nowych wzorców awansu materialnego i socjalnego
Rozszerzenie działalności zawodowej na „własny rachunek” w sektorze uspołecznionym	Powszechne osiąganie nieoficjalnych dodatkowych dochodów przez pracowników sektora uspołecznionego	Pracownicy sektora uspołecznionego dysponujący zasobami użytkowymi w „gospodarce równoległej” (kadra kierownicza, specjaliści pracujący na „zlecenie”, handlowcy itd.)	Narastanie różnicowań w hierarchii zamożności i konsumpcji wśród pracowników gospodarki uspołecznionej	Ukryte („załatwianie” i „organizowanie”, „fuchy”, łapówki, przywłaszczenie lub używanie mienia społecznego do celów prywatnych, „lewy” handel, „turystryka handlowa” itp.)	Rozbudowa mechanizmów „gospodarki równoległej”

Tworzenie spółek prawa handlowego od 1987 r.	Legalizowanie wykorzystywania lub przejmowania zasobów sektora uspołecznionego przez firmy prywatne	Kadra kierownicza i pracownicy uczestniczący w prywatyzowaniu zasobów sektora uspołecznionego	Przypieszczenie dezintegracji własności uspołecznionej	Jawne i ukryte („spółki dyrektorskie”, „spółki nomenklaturowe”)	Przejmowanie zasobów sektora uspołecznionego przez spółki prywatne
Ustawa o działalności gospodarczej z grudnia 1988 r.	Szybkie „zwijanie się” sektora uspołecznionego i ekspansja sektora prywatnego	Część aparatu władzy, kadra kierownicza, inteligencja, prywatny biznes	Przygotowanie przejścia do gospodarki rynkowej	Jawne (prywatyzacja założycielska)	Duża dynamika powstawania i rozwoju firm prywatnych

Można w tym zakresie wskazać wiele powiązanych ze sobą okoliczności o charakterze politycznym, gospodarczym, jak również kulturowym, w tym motywacyjnym. Na pierwszy plan wysuwa się przede wszystkim kryzys gospodarki socjalistycznej w Polsce. Kryzys wymuszał poszukiwanie innych niż tradycyjne mechanizmów rozwoju gospodarczego. Polityczną przesłanką poszukiwań była delegitymizacja ustroju, której przejawem stało się na początku lat osiemdziesiątych masowe poparcie społeczne udzielone „Solidarności”. Zjawisko to legło u podstaw podejmowanych przez ekipę gen. Jaruzelskiego prób zreformowania gospodarki. Ich niepowodzenia miały daleko idące konsekwencje w sferze gospodarki i świadomości społecznej, jak również przewartościowań koncepcji politycznych i ekonomicznych nie tylko rządzącego establishmentu<sup>17</sup>, ale również liderów środowisk opozycyjnych.

Z jednej strony definitywnie skompromitowane zostały koncepcje reform gospodarki socjalistycznej. Praktyka potwierdziła niewydolność wszelkich jej ewolucyjnych i częściowych zmian, nieopartych na radykalnym odrzuceniu podstawowych za-

<sup>17</sup> Zmiany ideologiczne i polityczne w układach władzy symbolizował najbardziej rząd M.F. Rakowskiego w okresie październik 1988–czerwiec 1989. W jego składzie znaleźli się politycy i działacze gospodarczy znani ze swojego poparcia dla reform rynkowych (Rakowski 1991: 125–135). Rząd ten przygotowywał pakiet ustaw w nowy sposób regulujących zagadnienia własności środków produkcji, podatków, kształtowania cen i wynagrodzeń, kredytów, handlu zagranicznego. Miały one wprowadzić zasadę konkurencji. W sierpniu 1989 r. rząd ten „urynkowił” ceny żywności, co wywołało gwałtowny wzrost kosztów utrzymania i przedstawił równocześnie uzgodniony z MFW program stabilizacji przewidujący m.in. przekształcenia przedsiębiorstw państwowych w jednoosobowe spółki Skarbu Państwa traktowane jako przygotowanie do prywatyzacji. Strategię działania tego rządu obrazuje fakt, że kilku jego ministrów odnotowywano na w latach dziewięćdziesiątych na liście „najbogatszych Polaków” tygodnika „Wprost” (m.in. I. Sekułę, J. Urbana, D. Jastrzębskiego i M. Wilczka).



sad systemowych. Kompromitacja reform otwierała w środowiskach władzy rosnące przyzwolenie dla akceptacji sektora prywatnego w gospodarce. Owo przyzwolenie zwiększało się tym bardziej, że część aparatu partyjno-państwowego była osobiście zaangażowana w różne działania „biznesowe” na pograniczu sektora publicznego i prywatnego, które zwiększały ich przychylność dla „prywaciarzy”<sup>18</sup>. Z drugiej – wprowadzenie stanu wojennego i delegalizacja „Solidarności” doprowadziły do postępującej erozji wiary w skuteczność jawnych działań zbiorowych.

Wyzwolona w latach 1980–1981 oddolna aktywność społeczna zablokowana na poziomie zbiorowych artykulacji, znalazła częściowo ujście w postaci podejmowania indywidualnej działalności gospodarczej, nierzadko wymuszonej okolicznościami politycznymi. W takim położeniu znalazły się zwłaszcza dwa znaczące środowiska społeczne: działacze zepchniętej do podziemia „Solidarności” i związanych z nią organizacji opozycyjnych oraz część kadry kierowniczej i partyjnej inteligencji odsuniętej po wprowadzeniu stanu wojennego. Liberalizacja polityki wobec indywidualnej przedsiębiorczości, oprócz aspektów ekonomicznych, miała też pewne doraźne cele polityczne, takie jak skanalizowanie aktywności części społeczeństwa – na wzór węgierskiego „gulaszowego komunizmu” – w kierunku bezpiecznego systemowo obszaru działalności gospodarczej.

Równocześnie niepowodzenia reform gospodarczych spowodowały, że utraciły atrakcyjność zrodzone na początku lat osiemdziesiątych koncepcje uspołecznienia gospodarki, „przedsiębiorstwa społecznego” i samorządności pracowniczej. „Działające legalnie samorządy pracownicze i nielegalne niezależne związki zawodowe, które znalazły się we wrogim otoczeniu instytucjonalnym, odtworzonym przez działania stanu wojennego, nie mogły skutecznie bronić jakiegoś minimum gospodarczej racjonalności czy bieżących interesów pracowniczych. W tych warunkach większość Polaków nauczyła się radzić sobie „na własną rękę” m.in. podejmując pracę na własny rachunek lub decydując się na zarobkowe wyjazdy zagranicę” (Pańków 1991: 127–128). Indywidualne strategie rozwiązywania problemów zawodowych i życiowych łączyły się z głębszymi przemianami w sferze świadomości społecznej oraz zachowań ekonomicznych.

Badania tej problematyki odnotowywały wzrost orientacji pragmatycznych i „efektywnościowych” w społeczeństwie, których zwolennicy wykazywali skłonność do akceptowania systemu działającego w oparciu o prawa ekonomiczne. Osłabła tak-

---

<sup>18</sup> Zdaniem J. Staniszkis (1999: 117–118) elity komunistyczne początkowo nie doceniały efektów nieformalnego „uwłaszczenia się” nomenklatury. „Uwłaszczenie” miało raczej ustabilizować ówczesny system, złagodzić napięcia rynkowe poprzez wprowadzenie motywacji ekonomicznych i lepsze wykorzystanie części zasobów, a w perspektywie być może pozyskanie kredytów zachodnich. Było również użyteczne w rozładowywaniu frustracji ekonomicznych części aparatu władzy. W praktyce jednak proces ten przyspieszył transformację ustrojową poprzez otwarcie nowego typu możliwości ekonomicznych i statusowych dla najbardziej dynamicznej części aparatu władzy.

że popularność rozwiązań „egalitarnych” w sferze świadomości ekonomicznej Polaków. Zmiany te przypisywano oddziaływaniu kilku czynników, w tym m.in. kryzysowi ekonomicznemu, który sprzyjał postrzeganiu wzrostu efektywności gospodarki jako ważnej wartości, uczestnictwu znacznej części osób w drugiej gospodarce oraz modyfikacji politycznego kontekstu preferencji ekonomicznych. Na początku lat osiemdziesiątych postawy egalitarne były sposobem wyrażania protestu politycznego odwołującym się po części do oficjalnej ideologii. Później protest ten zawierał się raczej w postawach nieegalitarnych, akceptujących ład rynkowy (Adamski, Jasiewicz, Rychard 1987).

Próby wprowadzenia reform gospodarczych zróżnicowały także typy mentalności ekonomicznej oraz odpowiadające im zachowania społeczne w sferze gospodarczej. Wiesława Kozek (1988) wyróżniła pięć typów takiej mentalności: etatystyczną, przystosowawczą, etosową, quasi-rynkową oraz przedsiębiorczą. Choć w ówczesnych warunkach systemowych nawet ludzie wyróżniający się dwoma ostatnimi typami mentalności ekonomicznej nie widzieli szans na przekształcenie się w grupę przedsiębiorców, to jednak w praktyce ich obecność zwiększała potencjalny krąg osób zainteresowanych reformami rynkowymi w Polsce. Mimo relatywnej przewagi zbiorowości o mentalności przystosowawczej istniała możliwość, że w zmienionych warunkach umiejętności nabyte w enklawach gospodarki rynkowej okażą się użyteczne również w większej skali. Ekspansję prywatnej przedsiębiorczości w pierwszych latach transformacji ustrojowej można w znacznym stopniu traktować jako wskaźnik przekształcenia owej możliwości w znaczący element praktyki społecznej.

Dynamika rozwoju sektora prywatnego była w znacznym stopniu efektem „chwytania okazji”, jaką tworzyła w Polsce gospodarka niedoboru w latach osiemdziesiątych. Jednak jej zakres i formy były uwarunkowane zmianami w polityce ekonomicznej państwa. Bez nich nawet najbardziej przedsiębiorcze jednostki nie mogły przekroczyć ograniczonej skali drobnego biznesu typowej w Polsce Ludowej. Choć polityka ekonomiczna państwa w tym zakresie wyróżniała się dużą zmiennością (np. walka ze spekulacją w latach 1981–1985, przy próbach równoczesnego pozyskania kapitału zagranicznego), to jednak stopniowo stawała się bardziej korzystna dla prywatnej przedsiębiorczości. Łagodowano progresję w podatku dochodowym od firm prywatnych, wprowadzano korzystniejsze formy ewidencjonowania i rozliczeń tej grupy podmiotów gospodarczych, liberalizowano zasady egzekwowania ich obciążeń fiskalnych wobec państwa, zwiększano swobodę działania (np. w zakresie ustalania cen), rozszerzano także korzystne dla sektora prywatnego zasady współpracy z przedsiębiorstwami sektora społecznego.

## 2.4. Rola elity politycznej i państwa w zmianie ustrojowej

Jakościowo nowa faza przejścia do gospodarki rynkowej rozpoczęła się wraz ze zmianami ustrojowymi w 1989 r. Jej wyróżnikiem stało się odejście od socjalizmu państwowego i gospodarki nakazowo-rozdziałowej w kierunku tworzenia demokratycznych instytucji politycznych, gospodarki rynkowej i społeczeństwa obywatelskiego. Wśród badaczy zmiany systemowej w Polsce i innych krajach posocjalistycznych sformułowane są dwie tezy ważne dla interpretacji charakteru tego procesu, zwłaszcza w jego wczesnej fazie. Pierwsza mówi o szczególnej roli elity politycznej w okresie transformacji, druga akcentuje znaczenie państwa jako głównego architekta przemian.

Teza o szczególnej roli elity politycznej w posocjalistycznej transformacji ustrojowej wywiedziona jest z powszechnie akceptowanego przez socjologów i politologów przekonania, że rewolucje społeczne wprawdzie są tworem mas, lecz ich aktywność ma głównie wymiar destrukcyjny – przygotowania do zmian i obalenia starego porządku. Później, w kolejnej fazie transformacji, projektowania oraz wdrażania demokratycznych instytucji i procedur, kluczową siłą stają się elity polityczne, które nadają praktyczny kształt powszechnym postulatом bądź żądaniom. W rezultacie to przede wszystkim elity decydują o tempie, zakresie i kierunku dalszych zmian systemowych. Taka perspektywa, nie odbiegająca w gruncie rzeczy od założeń klasycznych teorii elit Mosci, Pareta i Michelsa, znalazła nową egzemplifikację także w Polsce<sup>19</sup>. Można wskazać kilka makropolitycznych i strukturalnych przyczyn tego zjawiska: a) redefinicję rozumienia podmiotowości politycznej w Polsce; b) dużą autonomizację elity politycznej w okresie wprowadzania zmian systemowych oraz c) odgórny charakter transformacji powodujący, że elity stały się bardzo istotnym czynnikiem wyznaczającym ogólny kierunek zmian po 1989 r.

Jedną z głównych przesłanek takiej roli elit w transformacji stała się redefinicja rozumienia podmiotowości politycznej, przeprowadzona wewnątrz zdelegalizowanej „Solidarności”, i wewnątrz władz PRL. Zasadniczy kierunek tego procesu trafnie określił Witold Morawski (1998: 70): „o ile kompromis 1980 r. był kompromisem między władzą a społeczeństwem, czyli umową społeczną, o tyle kompromis 1989 r. był ugodą między władzą a opozycją, czyli porozumieniem elit. Doświadczenia pierwszego kompromisu znalazły wyraz w koncepcji demokratycznej, a drugiego – w paradygmacie liberalnym. W pierwszym za główny podmiot w polityce uznaje się uczestniczące społeczeństwo, natomiast w drugim [...] podmiotem polityki stają się

---

<sup>19</sup> Zbliżony sposób autodefinicji roli elity politycznej przez jej przedstawicieli dokumentuje wypowiedź Jacka Kurczewskiego (1996: 9) byłego wicemarszałka Sejmu – „cały proces modernizacyjny wykonywany pod hasłem transformacji ustrojowej wymaga podejmowania decyzji, które nie są zgodne z doraźnymi interesami wyborców. Nic więc dziwnego, że istnieje poważne, choć rzadko wyrażane otwarcie, przekonanie wśród polityków, że sprawy państwowe powinny być w rękach wybranej i profesjonalnej reprezentacji, która podejmuje decyzje zgodnie ze swoim sumieniem nie musząc dbać o to, czy odpowiadają one elektoratowi czy nie”.

elity polityczne, poprzez które społeczeństwo wypowiada się politycznie”. Punktem zwrotnym przejścia do paradygmatu liberalnego był sposób wyłaniania negocjatorów i przebieg obrad Okrągłego Stołu w 1989 r.<sup>20</sup>

Powstanie ponadpartyjnego rządu premiera Mazowieckiego stanowiło usankcjonowanie zmodyfikowanej wersji podmiotowości politycznej, ewoluującej od „umowy społecznej” do „porozumienia elit”. Treść tej zmiany odzwierciedlała zmiana języka polityki, który w miejsce postulatów i haseł ruchu solidarnościowego z lat osiemdziesiątych broniących praw człowieka, godności pracowniczej i haseł wspólnotowych (religijnych, narodowych, społecznych) wprowadzał liberalną semantykę reform rynkowych, prywatyzacji, indywidualnego sukcesu i potrzeby szybkiego wykreowania „klasy średniej”. Rząd ten można zatem uznać za pierwszą oficjalną reprezentację interesu teoretycznego „nowego” kapitalizmu, legitymizującą ideowo i politycznie tworzenie podstaw gospodarki rynkowej z wyjściem poza formułę reformy socjalizmu. Wraz z jego utworzeniem nastąpiło stopniowe przejęcie głównych ośrodków władzy państwowej przez elitę polityczną wywodzącą się z opozycji oraz ruchu solidarnościowego, która uzyskała możliwość praktycznej realizacji swoich koncepcji ustrojowych.

Duża autonomiczność elity politycznej w pierwszych latach transformacji miała charakter zarówno oddolny, jak i odgórny. Pierwszy z nich wynikał z sytuacji, w której inni aktorzy społeczni nie wywierali na nią większego nacisku; interesy grupowe odgrywały mniejszą rolę, bo w sytuacji radykalnej zmiany ich identyfikacja została zakłócona lub zgoła nierozpoznana. Zmieniały się też szybko reguły działania i główni aktorzy sceny politycznej. W tym sensie elita polityczna była słabo zdeterminowana i miała historycznie rzadką możliwość swobody wyboru wprowadzanych rozwiązań systemowych. Podobnie przywództwo Gorbaczowa w ZSRR i odejście od „doktryny Breżniewa” otworzyły możliwości wyboru różnych orientacji w polityce międzynarodowej. Polityczne preferencje postsolidarnościowej elity władzy ograniczały w większym stopniu czynniki, takie jak strukturalne dziedzictwo socjalizmu

---

<sup>20</sup> „Elityzacja” podmiotowości politycznej w środowiskach władzy wynikała głównie z hierarchicznych zasad działania nomenklatury, jak również z partykularnych interesów widocznych na tle podziałów politycznych wewnątrz establishmentu, którego część nie akceptowała negocjacji z opozycją (Rakowski 1991). Natomiast „elityzacja” podziemnej „Solidarności” miała przyczynę przede wszystkim w rozkładzie jej struktur organizacyjnych i utracie bazy członkowskiej. Konspiracyjne działania związku po 1981 r. traciły charakter masowy i demokratyczny. Przekształcały się stopniowo w nową wersję kadrowej „partii rewolucjonistów”, którzy nie mogą lub nie chcą podlegać demokratycznym procedurom. Przejawem tego zjawiska było powstanie Komitetów Obywatelskich nie mających jednak demokratycznej legitymizacji. Część środowisk opozycyjnych i solidarnościowych, nie akceptowała porozumień Okrągłego Stołu widząc w nich przejaw „zmowy elit”. Na temat wyobcowania przywódców elit wobec bazy politycznej obydwu oligarchicznie rządzących konstelacji politycznych, które zawarły porozumienie Okrągłego Stołu zob. Staniszkis (1989a) i Skórzyński (1995).

państwowego, katastrofalna sytuacja gospodarcza czy naciski ze strony międzynarodowych instytucji finansowych kontrolowanych przez Zachód. Były to jednak czynniki bardziej rozmyte niż bezpośredni nacisk zorganizowanych aktorów politycznych<sup>21</sup>.

Rozkład *ancien régime'u* oznaczał otwarcie nowej sytuacji historycznej, która stanowiła zapowiedź zasadniczych zmian strukturalnych. Elita polityczna stała się w tych okolicznościach czynnikiem nieredukowalnym do innych, który uzyskał duże pole możliwości decyzyjnych, gdyż nastąpiło przejściowe „zawieszenie” oddziaływania przeciwników nowej polityki, a cały proces miał charakter „zmiany negocjowanej” i częściowej kooperacji. W tej historycznie unikalnej sytuacji, tworzące ją środowiska nie były ani „agentem” klas społecznych, ani tym bardziej reprezentantem „opinii publicznej”, odpowiadającym typowym modelom demokracji, w której ścierają się rozmaite grupy interesów. Transformacja otwierała warunki formowania się nowej struktury społecznej opartej na tworzonych regułach systemowych. Z kolei interesy zakorzenione w strukturach i instytucjach poprzedniego ustroju przestawały oddziaływać na przekształcające się elity bądź jeszcze nie znajdowały adekwatnej artykulacji, a ich nowe konstelacje miały się dopiero utworzyć (Wasilewski, Wesołowski 1992; Etzioni-Halévy 1993; Kamiński, Kurczewska 1994; Szelenyi i in. 1995; Higley, Pakulski 1995).

Często zwraca się uwagę na bezprecedensowy charakter tego procesu odbiegający znacząco od innych wzorów przejścia do gospodarki rynkowej<sup>22</sup>. Na początku lat dziewięćdziesiątych obiegowe stało się określanie transformacji w Europie Centralnej jako tworzenie „kapitalizmu bez kapitalistów i bez prywatnego kapitału”. Dla wzmocnienia charakterystyki tej osobliwej sytuacji niekiedy pojawiała się uwaga na temat Rosji, w której z kolei wprawdzie istnieją „wielcy kapitaliści”, ale nie ma kapitalistycznych struktur: ukształtował się specyficzny rodzaj państwa, w których istnieją „kapitaliści bez kapitalizmu” (Eyal, Szelenyi, Townsley 1997).

Jak zauważył Claus Offe (1999: 47), w krajach odchodzących od socjalizmu państwowego „elity reformatorskie, przyjmując odpowiedzialność za kapitalistyczny mechanizm gospodarczy i pomagając w jego uruchomieniu, reprezentują interes społeczny, jakkolwiek czyniąc to, nie mogą się oprzeć na potrzebach już istniejącej klasy posiadaczy kapitalistycznych ani brać pod uwagę jej interesów, władzy i ideologicznych założeń [...] Na Zachodzie klasa właścicieli domaga się praw, które opiera na argumentach moralnych i ideologicznych [...] wydajność, wzrost gospodarczy i ostatecz-

---

<sup>21</sup> Na temat możliwości wyboru „modeli docelowych” odwołujących się do koncepcji samorządowej gospodarki rynkowej, rozwiązań anglosaskich, niemieckich lub skandynawskich zob. Balcerowicz (1995), Kolodko (1999), Kowalik (2000). W kwestii wpływów międzynarodowych instytucji finansowych, zachodnich rządów, donatorów itp. zob. Amsden, Kochanowicz, Taylor (1994), Wedel (2001).

<sup>22</sup> Charakterystyka europejskich przemian postsocjalistycznych na tle innych wielkich transformacji instytucjonalnych przeprowadza Balcerowicz (1997: 169–194).

nie dobrobyt stanowią jedynie produkt uboczny zwycięskich inicjatyw ideologicznych, podjętych przez wczesnych szermierzy przedsiębiorczości i komercjalizacji. Na Wschodzie natomiast prywatyzacja i urynkwienie nie są wyrazem dążenia do realizacji tych praw, lecz do określonego wyniku; nie mają podstawy klasowej, lecz są inicjowane przez elity [...] nie są wspierane przez moralne i ideologiczne argumenty na rzecz praw i swobód, lecz broni się ich [...] w imię upragnionego dobrobytu ekonomicznego”.

W takich warunkach, kolejny raz w dziejach (choćby prawdopodobnie pierwszy raz w tak dużej skali) państwo stało się kluczowym instytucjonalnym narzędziem wprowadzania reform rynkowych, a także substytutem prywatnego kapitału. Kluczowymi przesłankami roli państwa jako głównego architekta przemian w tym procesie są: brak nowoczesnych instytucji rynkowych i słabość lub absencja innych aktorów transformacji, w tym rynkowych klas średnich i zorganizowanych środowisk biznesu w sektorze prywatnym, dysponujących znaczącymi kapitałami. Przede wszystkim rola ta jest jednak produktem samej „natury” wychodzenia z socjalizmu państwowego.

Bardzo wysoki poziom upaństwowienia życia społecznego powodował, że wszelkie zmiany systemowe zostały uzależnione od kierunku polityki elity przywódczej zarządzającej państwem, „głównymi podmiotami kontynuacji zmian stały się struktury, w których obrębie zapadały strategiczne decyzje makrospołeczne” (Wnuk-Lipiński 1996: 187). W takich okolicznościach elity polityczne za pośrednictwem aparatu państwa stały się od końca lat osiemdziesiątych głównym promotorem gospodarki rynkowej. Ich znaczenie wzrosło wskutek ukształtowania się nowych zależności między polityką i gospodarką polegających na tym, że zmiana systemowa ma „w znacznej mierze charakter polityczny, tj. nowe instytucje, które tworzą infrastrukturę gospodarki rynkowej, są powoływane do życia na mocy decyzji politycznych” (Winiecki 1996: 20)<sup>23</sup>.

---

<sup>23</sup> Chociaż odejście od komunizmu stanowi odwrócenie kierunku transformacji z końca lat czterdziestych, a wspólnym mianownikiem obydwu tych zmian jest ich „odgórny” charakter inicjowany na poziomie głównych ośrodków władzy państwowej, to jednak związany z nim proces zmian instytucjonalnych nie może być rozpatrywany jako symetryczny wobec wcześniejszego upaństwowienia. Stworzenie stabilnych podstaw nowego ustroju wymaga bowiem ukształtowania nie tylko innych reguł systemowych, ale przede wszystkim uformowania nowych aktorów politycznych i gospodarczych, których zlikwidował socjalizm państwowy. Jest to proces, wymagający dłuższego czasu. Okres ten był najkrótszy, gdy chodziło o powrót do kapitalizmu po krótkim czasie funkcjonowania innego systemu ekonomicznego, gdy w społeczeństwie wciąż żyli ludzie, którzy znali i rozumieli etos i sposób działania gospodarki rynkowej. Jednak nawet w tak sprzyjających okolicznościach, jak w Niemczech po 1945 r., okres ten trwał ponad dziesięć lat (Feinstein 1993: 22). Na zależność tę zwrócił uwagę R. Dahrendorf mówiąc, że w krajach pokomunistycznych konstytucję można przyjąć w ciągu kilku dni, gospodarkę przestawić na nowe tory w okresie kilku lat, ale zbudowanie społeczeństwa obywatelskiego może trwać lat kilkadziesiąt.

Taka sytuacja stała się też jednym ze źródeł największego paradoksu transformacji, nie tylko w Polsce, ale również we wszystkich innych państwach Europy Środkowoschodniej. Polega on na tym, że wbrew intencjom jej inicjatorów „państwo bierze na siebie zadanie promowania kapitalizmu, odkładając swe wycofanie się ze sfery gospodarczej do czasu, gdy nowy ustrój stanie się w końcu samoregulującym się mechanizmem” (Szacki 1994: 197). Kierujące państwem elity nie mogą w takich warunkach, jak chcieliby konsekwentni zwolennicy poglądów neoliberalnych, zajmować się jedynie dostarczaniem dóbr publicznych i stabilizacją makroekonomiczną<sup>24</sup>. Paradoks ten polega również na tym, że rządy, od których oczekiwano znacznego wycofania państwa z gospodarki, same musiały projektować i wykonywać większość reform do tego celu zmierzających, a rola państwa w wywieraniu wpływu na gospodarkę nie maleje, a nawet w nowy sposób wzrasta, chociaż przybiera inne formy niż w socjalizmie państwowym (Przeworski i in. 1995; Błaszczuk i in. 1997; Morawski 1998). Istnieje bowiem grupa zadań, których realizatorem jest państwo, a które w początkowych fazach transformacji nie mogą być przejęte przez prywatne podmioty, rynek lub organizacje pozarządowe.

Wśród najważniejszych z nich można wymienić: budowę instytucjonalnej i kulturowej infrastruktury rynku, a zwłaszcza tworzenie środowiska przyjaznego biznesowi; spełnianie aktywnej roli w przekształcaniu systemu zabezpieczenia społecznego; zmniejszenie stopnia zniszczenia środowiska naturalnego; zapewnienie odpowiedniego poziomu inwestycji w kapitał ludzki; wdrożenie polityki restrukturyzacji przemysłu, w tym jego prywatyzację; rekonstrukcja i doinwestowanie infrastruktury; administrowanie pomocą zagraniczną; zarządzanie długiem publicznym oraz prowadzenie negocjacji w sprawie redukcji długu z wierzycielami zagranicznymi; prowadzenie negocjacji z zagranicznymi instytucjami, takimi jak Unia Europejska, Bank Światowy i Międzynarodowy Fundusz Walutowy.

W Polsce tylko nieliczne z tych zadań państwa zostały już zrealizowane (np. uzgodniono redukcją zadłużenia zagranicznego). Większość wymaga dalszych aktywnych działań jego agencji, tym bardziej że większość z nich wykracza poza możliwości czy bieżące interesy słabego rodzimego kapitału. Niezależnie zatem od ideowych deklaracji reformatorów odwołujących się do liberalnego hasła „ograniczonego rządu”, rola państwa była i jest nadal kluczowa dla przebiegu transformacji ze względu na jego funkcje regulacyjne i właścicielskie, funkcję największego pracodawcy, a także producenta i odbiorcy dużej części dóbr oraz usług. Rolę państwa odzwierciedlają też

---

<sup>24</sup> Omawiany paradoks ma charakter ideologiczny a nie historyczny. Z punktu widzenia zasad liberalnych trudno bowiem wyjaśnić aktywną rolę państwa w transformacji. Jednak w perspektywie podejścia instytucjonalnego wiadomo, co pokazał K. Polanyi (1957), że od XIX w. system gospodarki wolnorynkowej nie tylko w krajach „peryferyjnego kapitalizmu” kształtował się zwykle jako mniej lub bardziej planowy wytwór centralnie wprowadzanej polityki państwa wspierającego różnymi metodami taki rodzaj regulacji gospodarki. Zob. Berend, Ranki (1982); Feinstein (1993); Rosenberg, Birdzel (1994); Amsden i in. (1994); Kemp (1998).

standardowe mierniki jego znaczenia w gospodarce, jak udział wydatków rządowych w PNB, udział wpływów lub wydatków państwa w PKB, udział produkcji sektora publicznego w produkcji ogółem, udział państwa we własności majątku produkcyjnego i udział państwa w zatrudnieniu ogółem.

Bez aktywnego wsparcia państwa nie byłoby zatem możliwe stworzenie podstaw gospodarki rynkowej. Dlatego też „w imię filozofii niewidzialnej ręki rynku, która przyświeca kolejnym rządów po 1989 r., elity polityczne posiłkują się [...] całkiem widzialną ręką biurokracji państwowej. To, że fakt ten odbiega od »romantycznych« zapowiedzi z lat 80. jest oczywiste. Może on być jednak rozmaicie oceniany. Może być ujmowany jako przejaw rozbieżności pomiędzy ideologią neoliberalną a praktyką, czyli jako przykład nowomowy okresu »wielkiej transformacji«. A najważniejsze, że może być ujmowany jako zapowiedź sprzeczności, których doświadczają nowoczesne społeczeństwa kapitalistyczne” (Morawski 1993: 50).

W warunkach polskich jedną z takich sprzeczności, charakterystycznych dla większości krajów wkraczających z opóźnieniem na drogę reform rynkowych, stała się swoista „etatyżacja” liberalizmu, budowanie „prywatnego kapitału rękami państwowych urzędników” (Kurczewski 1991: 18). Przyspieszają oni w imię „interesu teoretycznego”, ustaleń politycznych lub własnych korzyści, tworzenie gospodarki rynkowej nie dysponującej początkowo prywatnym kapitałem ani grupą przedsiębiorców w znaczeniu zachodniej *business class*. „Socjalizm państwowy” zamienia się w „liberalizm państwowy” (Wnuk-Lipiński 1996). Ten rodzaj zależności pomiędzy elitą polityczną, państwem a środowiskami gospodarczymi, nadaje wyraźnie technokratyczny charakter przekształceniom ustrojowym, jak również rzutuje bezpośrednio na ich konsekwencje strukturalne. Jedną z nich jest odgórne kreowanie części beneficjentów transformacji za pomocą polityki gospodarczej dającej większe możliwości rozwojowe wybranym grupom społecznym (np. właścicielom nowo zakładanych przedsiębiorstw na początku lat dziewięćdziesiątych), a równocześnie marginalizującej inne grupy społeczno-zawodowe (sfera budżetowa, rolnictwo). W ten sposób działania nowej elity politycznej umożliwiły za pośrednictwem państwa powstanie w krótkim czasie załóżków „klasy średniej” i elity biznesu. Ową „kreacjonistyczną” zależność pomiędzy polityką i biznesem można zobrazować także w nieco inny sposób. Jeśli za jedno z kryteriów oceny polityki państwa przyjmując zakres i tempo kumulacji zasobów w rękach formujących się „klas wyższych”, proces ten można uznać za wskaźnik, w jakim stopniu owa autonomia elity politycznej została wykorzystana dla wsparcia rodzącego się w Polsce kapitalizmu.

Jest to zadanie, które w takiej skali nie było realizowane w żadnym z wcześniejszych modeli przejścia do rynku i demokracji. Jego wykonanie oznacza także odwrócenie porządku gospodarczego wraz z zasadniczymi zmianami strukturalnymi, określanymi jako „polityczna instalacja klasy przedsiębiorców”. Polega ono na przekazaniu dotychczasowego majątku państwowego w prywatne ręce i stworzeniu legitymizowanej przez państwo, całkowicie nowej klasy przedsiębiorców, której członko-



wie mają uczestniczyć w życiu politycznym i rynkowych procesach konkurencji na podstawie prawa własności (Offe 1999: 39)<sup>25</sup>.

Wyrazem dominującego podejścia do tej kwestii jest teza, że warunkiem szybkiego rozwoju gospodarczego i istotnego podniesienia absolutnego poziomu życia społeczeństwa jest powstanie elit finansowych, intelektualnych i zawodowych, które poprzez akumulację środków i wiedzy będą mogły zapewnić siłę napędową dla rozwoju gospodarki (Zienkowski 1996). W takiej perspektywie polityka państwa powinna przyspieszać powstawanie prywatnych majątków jako źródła akumulacji kapitału, a logika procesów transformacyjnych odbiega od standardów sprawiedliwości dystrybucyjnej (zwłaszcza egalitaryzmu), gdyż programowo różnicuje ludzi w wymiarach dochodowych i właścicielskich. Tworzy bowiem nową hierarchię społeczną, która strukturyzuje społeczeństwo w sposób odmienny niż w socjalizmie państwowym, przede wszystkim w oparciu o kryteria rynkowe i merytokratyczne<sup>26</sup>.

Jest osobliwe, że w Polsce zbliżone poglądy artykułują także przedstawiciele środowisk, które na scenie politycznej budują swoją pozycję na krytyce neoliberalnej strategii rozwoju gospodarczego bądź, jak liderzy związkowi, chociażby ze względu na swoje pochodzenie czy reprezentowane interesy organizacyjne, teoretycznie powinni propagować inne podejście. Jednak jak zauważył Włodzimierz Pańków (1999: 169), „elementem tego pozornie egzotycznego sojuszu, bo jednoczy on tych wszystkich, którym nowy system zapewnił awans finansowy i statusowy, są również byli i aktualni działacze związkowi”.

Przykładem orientacji pierwszego rodzaju jest wypowiedź byłego wicepremiera i ministra finansów w rządzie koalicji SLD-PSL, którego zdaniem, „radykalna zmia-

---

<sup>25</sup> Bezprecedensowy charakter transformacji pokomunistycznej w tym zakresie oddają wypowiedzi historyków kapitalizmu. Na przykład N. Rosenberg i L.E. Birdzel, Jr (1994: 471) odnotowują: „Zachodnie rozproszenie władzy opiera się na istnieniu klasy kupców, przedsiębiorców lub kapitalistów, której może przysługiwać władza podejmowania decyzji i której członkowie będą ze sobą konkurować, sprawując tę władzę. W historii Zachodu nie istnieje nic, co sugerowałoby, że można rozmyślnie stworzyć taką klasę, gdyż rozwinęła się ona tam niezależnie od wewnętrznej dynamiki i wbrew silnej opozycji politycznej. [...] Niewykluczone, że prowadząc świadomą politykę, można dać zaczątki i wsparcie takiej klasie; nikt jednak nie wie tego na pewno”.

<sup>26</sup> Podobnie wyraził to zagadnienie czołowy ekonomista węgierski J.Kornai (1991: 30). „Bardzo ważnym elementem transformacji [...] jest rozwój nowej klasy średniej; jej rdzeń stanowiliby pracownicy i zapobiegliwi przedsiębiorcy, którzy chcą awansować w hierarchii społecznej. W wyniku naturalnej selekcji, spośród właścicieli drobnych i średnich przedsiębiorstw wyłonią się pionierzy postępu ekonomicznego i założyciele wielkich firm”. Taka wizja powstania nowej klasy średniej ma charakter normatywny. Wylonienie się właścicieli dużych firm, którzy zdolali „skokowo” przejść selekcję spośród menedżerów firm państwowych i właścicieli niewielkich przedsiębiorstw prywatnych wskazuje na zasadniczą rolę innych mechanizmów powstawania „wielkiego biznesu” w krajach postsocjalistycznych (politycznych, koniunkturalnych, kryminalnych itd.).

na mechanizmów podziału jest instrumentem dalszej akumulacji bogactwa. To zaś tworzy podstawy nowej klasy średniej i wyższej, bez których system rynkowy w ogóle nie mógłby istnieć [...]. Z makroekonomicznego punktu widzenia, jedną z charakterystycznych cech transformacyjnego załamania jest transfer części dochodów z warstw biednych do zamożnych” (Kołodko 1999: 201–202). Przykładem orientacji drugiego rodzaju są wypowiedzi dawnych liderów związków zawodowych wywodzących się z ruchu solidarnościowego, którzy zwykle po wejściu do władz centralnych i administracji państwowej twierdzą m.in., że udział wydatków państwa na cele socjalne jest zbyt wysoki i dopiero znajdujemy się w obliczu operacji „elityzacji wynagrodzeń” (Kowalik 2000: 282).

Można sformułować tezę, że takie podejście stało się jednym z elementów „transformacyjnej poprawności” nowych elit politycznych definiowanej jako ogólne podobieństwo poglądów polityków należących do różnych ugrupowań (Mach, Wesolowski 1998). Niezależnie od zmian rządzących koalicji z mniej lub bardziej „prawicowych” na „lewicowe” i odwrotnie, żadne liczące się ugrupowanie nie kwestionuje potrzeby wspierania klas średnich (oraz, o czym się zwykle nie wspomina, „klas wyższych”) traktowanych jako niezbędny składnik systemu rynkowego. Inną konsekwencją zależności pomiędzy elitą polityczną, państwem a środowiskami gospodarczymi w początkowym okresie transformacji stała się asymetria ich politycznych wpływów i znaczenia. Zależność ta – występująca w różnych formach i zakresie – ma charakter bardziej uniwersalny, obejmujący wszystkie kraje odchodzące od socjalizmu państwowego. Jak trafnie ujął ją węgierski socjolog Atila Agh (1996: 61), polega ona na tym, że w tworzącym się nowym ustroju głównymi aktorami transformacji stali się „liderzy rządzącej elity politycznej i ich partnerzy-klienci: zależna politycznie administracja oraz równie uzależniona ekonomicznie nowa burżuazja”.

W Polsce w skład centralnej elity rządzącej wchodził początkowo przede wszystkim liderzy związkowi wywodzący się z ruchu solidarnościowego i opozycyjna inteligencja humanistyczna, reformatorska część dawnego establishmentu partyjnego z końca lat osiemdziesiątych, a także technokraci gospodarczy i administracyjni zajmujący kluczowe pozycje w instytucjach władzy. Jak pokazują badania składu społecznego nowej postsolidarnościowej elity politycznej, większość jej przedstawicieli nie wywodziła się z gospodarki, nie miała też doświadczenia w zarządzaniu<sup>27</sup>, zwłaszcza dużymi strukturami administracyjnymi czy gospodarczymi, które wcześniej by-

---

<sup>27</sup> L. Balcerowicz (1992: 23) w swoich wspomnieniach odnotował: „Jak większość nowych ministrów, podjął się pracy w rządzie nie mając wielkiego doświadczenia administracyjnego”. Szerzej na temat drogi życiowej, przygotowania i kanałów rekrutacji środowisk postsolidarnościowych na przykładzie Kongresu Liberalno-Demokratycznego zob. Paradowska, Baczyński (1993). W wywiadach przeprowadzonych z elitą biznesu w ramach badań IFiS PAN pojawiał się niekiedy zarzut, zwykle formułowany przez ludzi sprawujących znaczące stanowiska w gospodarce w PRL, że działania nowych elit politycznych świadczyły o braku znajomości realnych procesów gospodarczych.

ły zmonopolizowane przez nomenklaturę partyjną (Grabowska, Szawiel 1993; Wnuk-Lipiński 1996).

Jak twierdzą niektórzy uczestnicy obrad Okrągłego Stołu, przygotowanie i doświadczenie elit politycznych wyrastających z poprzedniego systemu w zakresie zarządzania gospodarką „było dobre, bez porównania lepsze niż elit opozycyjnych” (Hall 1993: 32)<sup>28</sup>. Obejmowało ono również bliskie zakorzenienie w gospodarce, wyższą pozycję materialną i dysponowanie własnymi firmami. Jednak ze względów politycznych środowiska te nie odegrały pierwszoplanowej roli w programowaniu głównych kierunków transformacji ustrojowej, w tym także przekształceń gospodarczych. Uwaga ta dotyczy całości środowisk gospodarczych, zwłaszcza jeśli ich podmiotowość rozpatrywać w kategoriach zorganizowanego aktora działań politycznych i bezpośredniego wpływu na kierunek przekształceń makrosystemowych. Wynikało to zarówno z dynamiki sytuacji politycznej, która wyróżniała się małą przejrzystością sceny politycznej, szeroką wymianą kadr w administracji i w przedsiębiorstwach państwowych oraz słabością kapitału prywatnego, jak i brakiem osadzenia formujących się nowych elit władzy w gospodarce. Trzeba też brać pod uwagę, że środowiska gospodarcze znajdowały się na początkowym etapie tworzenia własnych organizacji i powiązań politycznych w zmienionych realiach ustrojowych.

Można też bronić tezy, że na ówczesnym etapie reform rynkowych, większość ludzi tworzących to środowisko koncentrowała się na innych zagadnieniach: walczyli o swój status w przedsiębiorstwach, inicjowali prywatyzację lub zakładali własne firmy. W takim kontekście sfera polityki (jak pokazują przykłady części karier biznesowych) mogła być bardzo użyteczna, ale raczej jako instrument pomnażania jednostkowych lub grupowych kapitałów niż narzędzie artykulacji szerszych dążeń i programów. Wprowadzenie radykalnej reformy rynkowej tworzy długofalowe przesłanki wzrostu znaczenia środowisk gospodarczych w relacjach z elitami politycznymi. Wraz z rozwojem gospodarki i konsolidacją nowego ładu społecznego proces ten znajduje wyraźne odzwierciedlenie w szeroko rozumianej sferze publicznej, w tym także w polityce. Trudno znaleźć jednak argumenty na rzecz tezy, że na początku lat dziewięćdziesiątych mógłby on być na tyle zaawansowany, by znacząco oddziaływał na politykę państwa w skali makro. Tym bardziej że badania prowadzone w drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych wykazują ograniczony charakter wpływu biznesu w relacjach ze światem polityki (Kozek 1999; Drąg 1999).

---

<sup>28</sup> Zob. również skład uczestników Okrągłego Stołu, w tym zwłaszcza skład zespołu do spraw gospodarki i polityki społecznej (Porozumienia Okrągłego Stołu, Warszawa, 6 lutego–5 kwietnia 1989 r.)

## 2.5. Neoliberalizm jako ideologiczna antycypacja i legitymizacja transformacji

Ponieważ decyzje polityków w znaczącym stopniu określają ich przekonania doktrynalne, interpretacja roli elity politycznej wymaga także przybliżenia głównych wyróżników koncepcji ideowych, które stały się punktem orientacyjnym oraz programowym wyznacznikiem kierunku transformacji na przełomie lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych. U podstaw przyjętego tu rozumowania leży realistyczne założenie, że w pewnych okolicznościach idee bardzo konkretnie wpływają na bieg wydarzeń, gdyż świat wyobrażony może kreować elementy świata realnego, czego konkretyzacją były dzieje państw totalitarnych i rozmaitych dyktatur.

Interesującą analizę najnowszego wpływu idei ekonomicznych na przemiany własnościowe przedstawił Michał Federowicz (1997) na przykładzie koncepcji prywatyzacji jako narzędzia antycypacji radykalnej zmiany instytucjonalnej w krajach odchodzących od socjalizmu państwowego. Analogicznie, przewidywane akcesje do NATO i Unii Europejskiej stały się w państwach Europy Centralnej ważną zmienną oddziaływującą także na przemiany w innych sferach życia społecznego (wdrażanie cywilnej kontroli nad wojskiem, harmonizacja prawa krajowego z regulacjami UE itp.). W Polsce zagadnienie to uzyskało wymiar praktyczny od Okrągłego Stołu, gdyż następująca w jego rezultacie zmiana elit politycznych wiązała się również z poszukiwaniem oraz promowaniem teorii legitymizujących ogólny kierunek przemian i konkretny, kształtujący się nowy ustrój. Z rozmaitych powodów taką szczególnie nośną propozycją stał się neoliberalizm, szybko zakorzeniony w elitach nowej władzy, wśród inteligencji, w środowiskach gospodarczych i opinio-twórczych<sup>29</sup>.

Jedną z głównych pragmatycznych przyczyn tego zjawiska wskazał Jerzy Szacki, który określił liberalizm jako najbardziej spójny projekt ideowy spośród propozycji politycznych w początkowym okresie transformacji. Na użytek tego opracowania istotna jest zwłaszcza uwaga, iż „można być pewnym, że przez dobrych kilka lat zachowa on dla krajów postkomunistycznych swą obecną atrakcyjność, zaspokaja bowiem najlepiej tak silną w tych krajach potrzebę przeciwstawienia się temu, co niedawno było, a w jakiejś mierze jest nadal, dając zarazem budzącą wiele nadziei obietnicę czegoś lepszego, co za jakiś czas będzie” (Szacki 1994: 12).

Podstawowym wyróżnikiem nowej sytuacji ideowej stał się szeroki konsens wewnątrz nowej elity politycznej co do potrzeby „wprowadzenia kapitalizmu” oraz niezależnie od sporów związanych z metodami realizacji tego projektu, odrzucenie mieszanych modeli ustrojowych w rodzaju „socjalizmu rynkowego”, „socjalizmu samo-

---

<sup>29</sup> Zasadniczą zmianę poglądów politycznych elity solidarnościowej, jaka dokonała się w okresie pomiędzy negocjacjami Okrągłego Stołu i utworzeniem rządu premiera Mazowieckiego, oraz jej przesłanki omawiają (Balcerowicz 1992; Szacki 1994; Morawski 1998; Kowalik 2000).

rządowego”, „trzeciej drogi” itp.<sup>30</sup> Treści tego konsensu zostały wypełnione przede wszystkim ideologią liberalno-konserwatywną nawiązującą do wzorów anglosaskich z okresu rządów R. Reagana i M. Thatcher. Jak jednak zauważył Karl Mannheim, przeniesienie idei w inne środowisko społeczne pociąga za sobą zwykle zmianę ich znaczenia i funkcji. W polskim kontekście ideologia ta stała się obiegową antytezą praktyki socjalizmu państwowego i legitymizującej go teorii marksistowsko-leninowskiej. Wraz z przejściem do gospodarki rynkowej nowe elity władzy zaczęły propagować w miejsce egalitaryzmu koncepcję równości szans, stanowiącą składnik liberalnej ideologii „demokratycznego kapitalizmu”. W podobny sposób miejsce koncepcji pełnego zatrudnienia zajęła teza o konieczności bezrobocia. Z kolei teorię uprawnień socjalnych obywateli zastąpiono koncepcją „ograniczonego rządu”, który w trosce o wzrost społecznej odpowiedzialności i zaradności redukuje programy pomocy społecznej<sup>31</sup>.

Innymi ważnymi elementami tej zmiany ideologicznej stały się poglądy legitymizujące nowe formy stosunków własnościowych, w tym własność prywatną jako bardziej efektywną niż państwowa oraz koncepcje modyfikujące hierarchie preferowanych osiągnięć życiowych i wzorców kariery. Tradycyjny w ideologii marksistowskiej system wartości wysoko ceniący pracę fizyczną i etos pracy robotników, zastąpiła Schumpeterowska koncepcja prywatnego przedsiębiorcy jako pioniera

---

<sup>30</sup> Radykalizm zerwania posolidarnościowych elit politycznych ze swoim wcześniejszym programem dokumentuje wypowiedź K. Modzelewskiego (1993: 9–10) – „jestem pod wrażeniem łatwości, z jaką elity, wylonione przez pracowniczy ruch, dokonały zwrotu o 180 stopni, porzucając wartości uznawane dotąd za naczelne kryterium polityki społeczno-gospodarczej” [...] W kadencji 1989–91 zasiadałem w Senacie RP. Był to pouczający punkt obserwacyjny. Na 100 senatorów 99 należało do OKP. Część znałem ze wspólnej działalności związkowej, o innych wiedziałem, że wywodzą się z ruchu będącego, cokolwiek by mówić, pracowniczym związkiem zawodowym. Nie minęło pół roku od wyborów, a usłyszałem z senackiej trybuny, że pojęcie sprawiedliwości społecznej jest przeżytkiem socjalizmu [...] Wśród klaszczących nie brakowało niedawnych robotniczych związkowców”.

<sup>31</sup> Egzemplifikacji takiego podejścia dostarczają wyniki badań orientacji społeczno-ekonomicznych posłów Sejmu „kontraktowego”, który stworzył prawne fundamenty gospodarki rynkowej w Polsce. Wykazały one, że poglądy posłów solidarnościowych charakteryzowały się „najwyższym natężeniem orientacji proliberalnej i antysocjalistycznej”. Spektakularnym przejawem różnic między poglądami posłów solidarnościowych a społeczeństwem, może być fakt, że „żaden z posłów solidarnościowych nie wymienił walki z nędzą jako najważniejszego zadania dla rządu”. Bieda lub nędza nie mieściły się w perspektywie poznawczej inicjatorów transformacji. Autorzy badania określają poglądy posłów solidarnościowych jako „poglądy elity modernizującej społeczeństwo postkomunistyczne, a nie poglądy społeczeństwa postkomunistycznego”. Ich zdaniem „orientacja liberalna stała się nie tylko podkładem programowym reformy gospodarczej, ale także uwiarytelniała i legitymizowała pozycję nowego establishmentu kierującego procesem reform”. Może też być interpretowana jako „artykulacja interesów nowej elity” (Bialecki, Mach 1992: 119–156).

gospodarki rynkowej. Wyróżnikiem nowych elit politycznych w Polsce stało się także poparcie dla gospodarki rynkowej i kapitalizmu. Profesjonalną odmianą takiego podejścia w środowiskach technokratów, menedżerów i finansistów stał się „monetaryzm”, traktowany nie tylko jako ideologia uzasadniająca realizowaną strategię gospodarczą, lecz również jako polityczna technologia sprawnego rządzenia<sup>32</sup>.

Chociaż po kilku latach neoliberalne koncepcje transformacji gospodarki postrzegane już także przez pryzmat społecznych kosztów i ograniczeń ich realizacji, utraciły wiele ze swojej siły przyciągania (czego przejawem było w Polsce m.in. przejście władzy przez SLD i PSL w 1993 r.), a poglądy polityczne na większość kwestii bardzo się w elicie zróżnicowały, to jednak liberalne przesłanie jest wyraźnie obecne w programach, a zwłaszcza w praktyce rządzenia głównych obozów politycznych. Na przykład, chociaż zaczęły się krystalizować wyraźniej również inne, alternatywne podejścia do zmiany systemowej i ich teoretyczno-ideowe racjonalizacje w postaci koncepcji socjaldemokratycznej lub konserwatywnej (zob. Morawski 1998), to w polityce gospodarczej nadal najbardziej wpływowe są koncepcje neoliberalne, przekładające się m.in. na stosowane powszechnie standardy efektywności makro- i mikroekonomicznej. Przejawem występowania ciągłości w tym zakresie jest polityka kolejnych Ministrów Finansów, rządowe programy gospodarcze oraz działania Narodowego Banku Polski (Kundera 1999).

Niezależnie od ich „obiektywnej” naukowej wartości, tego typu poglądy miały i mają również znaczące walory polityczne i pragmatyczne, funkcjonalne wobec potrzeb oraz możliwości działania części ich nosicieli. Odwołując się do prac Pierre’a Bourdieu wypada zauważyć, że kategorie naukowe są także narzędziami władzy symbolicznej, konstruktami społecznymi o silnym ładunku politycznym. „Systemy symboliczne nie są po prostu narzędziami poznania; są także narzędziami panowania (ideologiami wedle terminologii Marksa, teodyceami według Webera). [...] Kategorie te, dostosowane do podziałów ustalonego porządku (i przez to do interesów tych, którzy panują) [...] narzucają się, zachowując pozory obiektywnej konieczności. Społecznie wytworzone schematy klasyfikacyjne, zgodnie z którymi budujemy społeczeństwo, mają tendencję do przedstawiania struktur, które legły u ich podstaw, raczej jako danych, naturalnych i koniecznych niż jako produktów historycznie wy-

---

<sup>32</sup> Zdaniem niektórych badaczy istnieją pewne analogie pomiędzy marksizmem i monetaryzmem. Podobnie jak marksizm-leninizm, monetaryzm ma charakter ideologii uniwersalistycznej, roszczonej sobie pretensje do regulowania niemal wszystkich obszarów życia społecznego. Tym czym dla komunistów była rewolucja dla monetarystów są programy „terapii szokowej” w stylu zapowiedzi wprowadzenia kapitalizmu w Rosji w 500 dni. Zwolennicy obydwu ideologii proponują zastosowanie prostych i szybko działających rozwiązań – w przypadku monetarystów jest to redukcja deficytu budżetowego, zmniejszenie inflacji i prowadzenie odpowiedniej polityki pieniężnej, które spowodują, że gospodarka będzie znowu się rozwijać (Eyal, Szelenyi, Townlsey 1997: 73–74).

kających ze stosunków siły między grupami” (Bourdieu, Wacquant 2001: 18). Uwagi tego rodzaju odnoszą się również do ekonomii neoliberalnej.

Badając losy wielu przedstawicieli nowej elity władzy z początkowego okresu transformacji można zauważyć, że historia dopisała komentarz do tezy o „interesie teoretycznym”, jaki przyświecał środowiskom inicjującym reformy. Wiedziano, że będzie on sprzeczny z bieżącymi interesami dużej części, być może nawet większości społeczeństwa. Ten abstrakcyjny „interes teoretyczny” wkrótce uzyskał także wymiar praktyczny, przekładający się na nowy wysoki status społeczny i materialny oraz niedostępne lub w ogóle nieistniejące w PRL szanse i możliwości rozwojowe strategicznie usytuowanych grup społecznych, czego przejawem stały się dochody, własność, a także ostentacyjna konsumpcja części nowych rynkowych klas średnich i elity finansowej.

Podobne tendencje, choć w mniejszej skali w porównaniu z środowiskami gospodarczymi, występują wyraźnie także wśród nowej elity politycznej. „Tworzy się nowego typu quasi-klasa polityczna, dla której ogniwem spajającym nie są wartości, wizja państwa czy ważne cele publiczne, ale poczucie wspólnych interesów i działania na własną korzyść” (Hausner, Marody 2000: 133). W takim kontekście transformacja ideologii, zwłaszcza we wczesnym okresie zmian ustrojowych, odgrywała po części także rolę „samospelniającego się proroctwa” – środowiska, które były jej promotorami lub się na nią powoływały, uzyskały dzięki zmianom politycznym możliwość urzeczywistnienia „swoich” koncepcji w instytucjach władzy, a później zwrótnie dostarczały przykładów sukcesów i korzyści wynikających ze stosowania takiego podejścia. Ich przedstawiciele uzyskiwali zatem kolejne, tym razem już praktyczne (i osadzone w doświadczeniu życiowym) argumenty popierające taki wybór ideowy<sup>33</sup>.

Zjawisko spektakularnych karier statusowych i finansowych części przedstawicieli nowej elity politycznej pozwala zatem na sformułowanie jeszcze jednej ważnej tezy dotyczącej jej autonomii po 1989 r. Oprócz działania w interesie państwa i całego społeczeństwa, które akcentują przedstawiciele elity politycznej i znaczna część środowisk opiniotwórczych, elita ta ma w realizacji „misji transformacyjnej” także swoje partykularne grupowe, warstwowe i jednostkowe interesy, które w procesie kolejnych reform instytucjonalnych nabrały szczególnej wyrazistości. Elita polityczna nie tylko tworzy ramy systemowe gospodarki rynkowej umożliwiające innym akumulowanie kapitału i wchodzenie do „klasy średniej” czy „wyższej”, ale sama również bie-

---

<sup>33</sup> Wywiady realizowane z przedstawicielami elit biznesu i polityki prowadzą autora do wniosku, że wielu z nich nie brało pod uwagę społecznych i politycznych uwarunkowań głoszonych przez siebie poglądów m.in. faktu, że gdyby nie znaleźli się w pewnym momencie na eksponowanych stanowiskach w administracji, parlamencie czy w organizacjach gospodarczych, nie dysponowaliby wieloma możliwościami (i argumentami) potwierdzającymi ich liberalne poglądy gospodarcze, np. osoby uzyskujące wysokie dochody z tytułu zajmowanego stanowiska i zasiadające w kilku radach nadzorczych są zwykle bardziej skłonne wyrażać liberalne poglądy ekonomiczne niż bezrobotni lub bezdomni.

rze aktywny udział w formowaniu się tych nowych segmentów struktury społecznej, posługując się w tym celu kontrolowanymi przez siebie zasobami. Nie jest to zjawisko, które zaskakuje badaczy zmian społecznych. Nowe i jakościowo szczególnie znaczące mogą być natomiast jego formy oraz skala, a także w pewnym stopniu, możliwe konsekwencje indywidualne i systemowe.

W historii społeczeństw nie znajdujemy bowiem przykładów, by jakaś wpływowa grupa lub warstwa społeczna realizowała jedynie ogólny interes państwa bądź społeczeństwa bez równoczesnego działania na rzecz własnych aspiracji i interesów. Uczestnicy procesu politycznego walczą nie tylko o zaspokojenie interesów tych, których reprezentują, lecz także o swoje bezpośrednie interesy i ustalenie takich reguł bądź procedur, które z dużym prawdopodobieństwem będą z góry wyznaczać przyszłych zwycięzców i przyszłych pokonanych (O'Donnel, Schmitter 1986: 6). Działania tego rodzaju podejmowane są w różnych obszarach życia społecznego, zwłaszcza w polityce i gospodarce. Dla ich charakterystyki perspektywa studiów nad elitami może być szczególnie użyteczna, gdyż wskazuje również na interesy, sposoby działania czy ideologie, które niekiedy znikają z pola widzenia badaczy zafascynowanych „obiektywną” logiką transformacji (np. niektórych ekonomistów minimalizujących wpływ ośrodków władzy na gospodarkę). Dlaczego proces wychodzenia z socjalizmu państwowego miałby być w tym zakresie wyjątkiem? Zwłaszcza w sytuacji, która elitom władzy daje szczególne możliwości działania i historycznie niepowtarzalną okazję szybkiej zmiany statusu nie tylko politycznego, ale również społecznego i ekonomicznego?

Autonomia elity politycznej została przez część jej przedstawicieli wykorzystana do przekształcenia się w polityczną i biznesową czołówkę formującej się nowej klasy kapitalistycznej powstającej w rezultacie reform rynkowych w gospodarce. Jest to okoliczność, która powinna być wyraźniej dostrzegana w wyjaśnianiu zmian zachodzących w okresie transformacji, które nazbyt często rozpatrują elity polityczne i instytucje państwa jednostronnie, koncentrując się głównie na normatywnych bądź ogólnospołecznych aspektach ich działalności z pominięciem realnej gry interesów. Charakterystyka procesów politycznych powinna uwzględniać wiedzę o zarządzaniu państwem, zgodnie z którą struktury władzy i decyzje administracji publicznej są głęboko uwikłane w politykę, podlegają różnym wpływom ze strony partii politycznych, grup nacisku czy interesów organizacyjnych (Boothmore 1989; Scott 1991; Grant 1993; Peters 1999).

Wielu badaczy polityki wskazuje także na samodzielną, autonomiczną rolę państwa we współczesnych społeczeństwach, zwłaszcza w okresie dużych zmian systemowych (Skocpol 1979; Tilly 1975; Giddens 1974; Mann 1986; March, Olsen 1989). Takie podejście, określane mianem *state-centred view*, dodatkowo akcentuje szczególnie znaczenie elit władzy ulokowanych w głównych instytucjach państwa, polityków i administratorów oraz odwołuje się do akcentowanej przez Webera strukturalnej władzy biurokracji państwowej jako warstwy promującej także własne, partykularne interesy.



W przypadku krajów, takich jak Polska, problem uwikłania państwa w politykę jest tym trudniejszy do uchwycenia, że dużym zmianom podlegają zarówno struktury polityczne, jak i słabo wykrystalizowane interesy społeczne, artykułujące je orientacje ideowo-programowe, a nawet formy organizacji głównych aktorów sceny politycznej. Instytucjonalizacja nowego ustroju jest w takich okolicznościach długotrwałym procesem, w którym dochodzi do wielokrotnej zmiany konfiguracji elit władzy, ich zaplecza społecznego oraz preferencji politycznych i gospodarczych. Co więcej, trudno byłoby uznać polską elitę polityczną w obecnej fazie jej formowania się za odpowiednik ukształtowanej „pluralistycznej elity politycznej” lub „elity konsensualnie zjednoczonej”, znanej z państw ustabilizowanej demokracji (Wasilewski 2000). Równie dalekie od spójności są instytucje państwa kierowane przez zmieniające się koalicje partyjne traktujące je jako „strefy wpływów”, które mają finansować działalność polityczną, stając się równocześnie instrumentem budowania własnego zaplecza kadrowego i powiązań z grupami interesów (Hausner, Marody 2000). Wskazując zatem pewne strategicznie znaczące wymiary działań nowej elity politycznej i państwa, ważne z punktu widzenia promowania gospodarki rynkowej, należy uwzględnić wymienione wcześniej kwestie: ogólnospołecznej „misji transformacyjnej” pomagającej w uruchomieniu rynkowego mechanizmu gospodarczego oraz partykularnych interesów środowisk odpowiedzialnych za jego projektowanie i realizację. Niezbędne jest również uwzględnianie interesów i działań innych zbiorowych aktorów sceny politycznej, którzy (jak środowiska nieobecne przy Okrągłym Stole lub nowe grupy interesów) po krótkim okresie przyzwolenia dla radykalnych reform ekonomicznych na początku lat dziewięćdziesiątych, zaczęli aktywnie artykułować własne interesy polityczne i gospodarcze.

## 2.6. Systemowe przejawy wspierania gospodarki rynkowej

Na użytek zagadnień podejmowanych w tej pracy celowe wydaje się sformułowanie kilku pytań nawiązujących do poglądów na temat tworzenia warunków powstania i rozwoju formujących się „klas wyższych” oraz zmiany mechanizmów transferu części dochodów do warstw zamożnych. W jaki sposób nowa elita polityczna i państwo tworzą instytucjonalne ramy takiej polityki? Jak wspierają rozwój gospodarki rynkowej? Jakiego rodzaju działań w tym względzie można uznać za najbardziej znaczące? Uwzględnienie partykularnych interesów elity politycznej sugeruje także potrzebę sformułowania pytań ułożonych w odmiennej perspektywie. Kiedy, w jakich kwestiach interesy klasy politycznej są nie tylko zbieżne, ale również rozbieżne od interesów biznesu? W czym się wyraża to zjawisko? Jakie strategie działań je obrazują?

Pierwsza grupa pytań przyjmuje założenie, że elita polityczna i kierowane przez nią państwo jednoznacznie wspiera rozwój gospodarki rynkowej oraz kapitalizmu w Polsce. Druga, nie negując tego założenia, przyjmuje, że interesy polityków i bizne-

su nie są tożsame i przynajmniej częściowo mają odrębny charakter. Przejawem jest np. istnienie ośrodków władzy i grup nacisku promujących różne koncepcje polityki państwa i dystrybucji zasobów, co prowadzi do napięć politycznych i odmiennych priorytetów w podejściu do polityki gospodarczej czy kierunku reform instytucjonalnych. Odpowiedź na te pytania wymaga wyodrębnienia pewnych kluczowych aspektów polityki nowej elity politycznej i państwa, które w schemacie analizy zakładają określoną hierarchię determinacji. W początkowym okresie transformacji hierarchia ta była zresztą w dużym stopniu narzucona przez warunki wyjściowe (rozkład socjalizmu państwowego, kryzys gospodarczy) oraz logikę zmiany ustrojowej – bez zmian systemu politycznego nie można było realizować radykalnej reformy rynkowej. Wśród tych aspektów znalazły się elementy działań programowanych świadomie i tzw. efekty uboczne procesu transformacji, które po części stanowią niezamierzone skutek realizacji wdrażanych reform lub też ich zaniechania (dysfunkcje, patologie instytucjonalne).

W nawiązaniu do propozycji Clausa Offego (2000: 39–40), zagadnienie roli elity politycznej i państwa w promowaniu gospodarki rynkowej w Polsce po 1989 r. i tworzeniu warunków umożliwiających wyłonienie się elity biznesu można rozpatrywać analitycznie na dwóch poziomach decyzyjnych: a) decyzji wprowadzających nowe zasady, procedury i prawa oraz b) decyzji dotyczących tego, kto, ile, kiedy i w jaki sposób zyskuje w sensie władzy politycznej oraz korzyści ekonomicznych. Decyzje wchodzące w zakres pierwszego z poziomów wprowadzały normy zbliżone do standardów ustrojowych współczesnych demokracji: zasadę zwierzchnictwa narodu, demokratycznego państwa prawa oraz pluralizmu politycznego. Zniesiona została cenzura, zagwarantowana wolność słowa, zlikwidowano prawne i administracyjne ograniczenia rozwoju stowarzyszeń i organizacji społecznych, w tym także partii politycznych. Jako podstawy systemu demokratycznego przyjęto zasady samorządności (terytorialnej, zawodowej) i wolności gospodarczej opartej na prywatnej własności. Stworzono zatem polityczne i prawne przesłanki ustroju demokratycznego oraz gospodarki rynkowej (Antoszewski 1999; Kofman, Roszkowski 1999).

W polityce gospodarczej nowe reguły wprowadzały rynkowy mechanizm cen oparty na deregulacji i likwidacji subsydiowania opartego na miękkich ograniczeniach budżetowych oraz zapoczątkowały reformę własności, w tym prywatyzację państwowych przedsiębiorstw. Oznaczały one implementację w nowej formie rynkowego systemu kontroli gospodarki opartego na rynkach pracy i kapitału, który dopuszcza możliwość tworzenia nowych firm, a równocześnie upadłość nieefektywnych przedsiębiorstw i bezrobocie. Konsekwencje neoliberalnej strategii rozwoju gospodarczego wprowadzonej w Polsce wraz z transformacją ustrojową są przedmiotem licznych kontrowersji. Dominuje jednak przeświadczenie, że strategia ta stworzyła podwaliny pod dynamiczny wzrost gospodarczy odnotowywany w Polsce od 1993 r. Niezależnie też od oceny tej strategii, w sferze skutków reformy systemowe „rychło zmieniły główne regulatory życia społecznego. Rynek zastąpił prawa niedoboru, de-

mokracja – wcześniejszy monopol władzy. Oznaczało to jakościową zmianę w codziennych doświadczeniach ludzi w rolach obywateli, pracowników i konsumentów” (Żukowski 1997: 17).

Wprowadzenie nowych regulatorów życia politycznego i gospodarczego wiąże się wielowymiarowo także z decyzjami dotyczącymi rozkładu władzy politycznej oraz korzyści ekonomicznych. Dla zobrazowania szczególnie znaczących działań tego rodzaju podejmowanych przez nową elitę polityczną i aparat państwa od początku transformacji można przykładowo wymienić kształtowanie nowych mechanizmów makro-systemowych w zakresie: (1) rozwoju sektora prywatnego; (2) uprzywilejowania ekonomicznego i statusowego kadry kierowniczej przedsiębiorstw oraz właścicieli firm w sektorze prywatnym oraz (3) demobilizacji aktywności politycznej społeczeństwa i prób ograniczenia aktorów zmian do „klasy średniej”.

Liberalny program reform gospodarczych w rezultacie przekształceń własnościowych, prywatyzacji, komercjalizacji i restrukturyzacji gospodarki, doprowadził do przesunięcia w sektorowym oraz działowym i gałęziowym tworzeniu dochodu narodowego, a w ich następstwie – do ukształtowania nowych proporcji między podstawowymi strumieniami dochodów ludności. Ich wyróżnikiem w latach dziewięćdziesiątych stały się zmiany wzoru rozwarstwienia społecznego, które określane są jako „bogacenie się bogatych i biednienie biednych”. Zjawisko to polega na powiększaniu się różnic dochodowych pomiędzy bogatymi i biednymi grupami dochodowymi (Sikorska 1998: 64). Na ten rodzaj zróżnicowań ekonomicznych złożyły się trzy uwarunkowania strukturalne i instytucjonalne wynikające z realizacji nowej polityki gospodarczej państwa:

- rozwój sektora prywatnego oraz uruchomienie bodźców finansowych (legalnych, pół- i nielegalnych) dla rozwoju rodzimego kapitału;
- zmiany na rynku pracy – zapotrzebowanie nowej gospodarki na wysokokwalifikowane kadry organizatorów produkcji i obsługi finansowej, popyt na wykwalifikowaną kadrę kierowniczą, ekspertów i doradców, przy równoczesnym zniesieniu barier dla wieloetatowości;
- rozwój szarej strefy i funkcjonujące z nią nieformalne połączenia międzysektorowe.

Wraz z pogłębianiem się przemian rynkowych w latach dziewięćdziesiątych, uwarunkowania te wprowadziły także nowe elementy uczestnictwa w podziale dochodów, jakimi są kapitał połączony z pracą (wysokie wynagrodzenia kadry zarządzającej) lub kapitał reprodukujący się samodzielnie, np. poprzez własność, odsetki, dywidendy bądź operacje giełdowe. Uwarunkowania te oraz nowe elementy uczestnictwa w podziale dochodów spowodowały, że wśród ekonomicznych beneficjentów transformacji znalazła się głównie kadra kierownicza, inteligencja i właściciele firm w sektorze prywatnym. Są to jedyne grupy zawodowe, które przeciętnie oceniają wyżej swój status społeczny w okresie transformacji niż w latach osiemdziesiątych i spodziewają się jego dalszego wzrostu (Beskid 1999).

Właśnie decyzje umożliwiające szybki wzrost udziału sektora prywatnego w gospodarce stanowią szczególnie przykład działań dotyczących tego, kto, ile, kiedy i w jaki sposób zyskuje w sensie władzy politycznej i korzyści ekonomicznych. Rozwój tego sektora stanowi bowiem najskuteczniejszy sposób przekształcenia struktury społecznej odziedziczonej po systemie socjalizmu państwowego. Prowadzi też w konsekwencji do takiej redefinicji interesów grupowych, która wiąże je organicznie z nowym ładem politycznym, przyczyniając się do jego stabilizacji i konsolidacji (Wnuk-Lipiński 1996). Równocześnie zwiększenie udziału sektora prywatnego zmienia także struktury władzy i własności na wszystkich poziomach życia społecznego m.in. poprzez zmniejszenie bezpośredniego wpływu czynników politycznych i wzrost oddziaływania mechanizmów ekonomicznych. Tworzą się również nowe centra władzy politycznej oraz gospodarczej, a także nowi społeczni aktorzy transformacji.

W Polsce prywatyzacja gospodarki zachodzi przede wszystkim w wyniku spontanicznego powstawania nowych firm prywatnych („prywatyzacji założycielskiej”) oraz prywatyzacji sektora państwowego. Proces ten nie mógłby jednak osiągnąć dużej dynamiki bez regulacyjnej polityki państwa, które podejmowało decyzje zmieniające zasady przepływu kapitału, przrzucania go z sektora państwowego i budżetu państwa w ręce prywatne. Start firm prywatnych był możliwy dzięki liberalnym przepisom rejestracyjnym i handlowym. Taki wymiar miała m.in. „mała prywatyzacja” przeprowadzona w latach 1990–1992 w handlu detalicznym, gastronomii i usługach, dzięki której sektory te zostały niemal całkowicie poddane przekształceniom własnościowym i przejęte przez sektor prywatny.

Przejawem innych decyzji państwa wspierających sektor prywatny na początku transformacji było także zapewnienie bankom komercyjnym refundacji długów (w tym tzw. złych kredytów, sięgających około 40% ogółu zobowiązań) wraz z oprocentowaniem przez NBP. W ten sposób z pieniędzy podatnika rząd finansował część niespłaconych kredytów zaciągniętych także przez nowych przedsiębiorców. Administracyjnie tworzone spirale zadłużenia w sektorze państwowym przez nakazowe przeszacowania zobowiązań amortyzacyjnych, nakaz zdobywania środków obrotowych drogą kredytu, zmianę warunków spłaty wcześniej zaciągniętych kredytów bądź zamrożenie niektórych cen (np. węgla). Wraz z pakietem działań stabilizacyjnych i zmian instytucjonalnych decyzje tego rodzaju miały na celu przyspieszenie formowania kapitału finansowego oraz stworzenie korzystnych warunków startu dla firm prywatnych poprzez wyprzedaż majątku i upadłość części przedsiębiorstw sektora publicznego (Staniszki 2000: 15)<sup>34</sup>.

---

<sup>34</sup> Cenę tego majątku obniżała radykalnie masowa wyprzedaż państwowych zasobów. Awans materialny znaczącej części właścicieli firm prywatnych poprzedzający formalną prywatyzację sektora państwowego był możliwy dzięki obniżeniu barier celnych, przyzwoleniu na masowy handel bazarowy i uliczny, a także niskim podatkom „założycielskim” oraz łatwości unikania płacenia podatków. Na przykład w 1993 r. firmy prywatne płaciły przeciętnie trzykrotnie niższe podatki niż firmy państwowe, a największe firmy prywatne, głównie ze względu na wynegocjowane wakacje podatkowe – kilkunastokrotnie mniejsze (Kowalik 2000).

Jeszcze bardziej aktywnego udziału państwa, w tym specjalnych programów rządowych i odrębnego ustawodawstwa, wymaga prowadzona wielotorowo prywatyzacja sektora państwowego (Błaszczyk i in. 1997; Jarosz i in. 2000). Jej realizacja wiąże się z przeprowadzeniem wielu działań na poziomie politycznym i legislacyjnym, które tworzyły instytucjonalne ramy zmian własnościowych i ustalały również reguły wyznaczające przyszłych beneficjentów i przegranych tego procesu. Można wskazać dwa obszary takich działań: prywatyzację największych przedsiębiorstw państwowych oraz prywatyzację mniejszych firm za pomocą spółek pracowniczych. W tym pierwszym obszarze, jak zauważył Andrzej Arendarski, prezes Krajowej Izby Gospodarczej, „stawiano na duże pieniądze wpływające do kasy państwa i tym samym »wyznaczono« nabywców tych firm spośród wielkich koncernów światowych. W rezultacie np. sektor bankowy [...] stał się własnością firm globalnych”<sup>35</sup>.

Drugi obszar charakteryzują reguły przekształceń własnościowych przeprowadzanych w spółkach pracowniczych tworzonych w miejsce dawnych przedsiębiorstw państwowych. Badania przeprowadzane w tych spółkach wykazują, że relatywnie najsilniejszą pozycję w strukturze własnościowej zapewniły sobie elity kierownicze. Zgodnie z polityką Ministerstwa Przekształceń Własnościowych<sup>36</sup>, które wymagało, aby statuty nowych spółek ograniczały możliwość egalitarnej dystrybucji własności, tak konstruowali oni regulacje w dziedzinie obrotu udziałami własnościowymi w ich statutach, by w przyszłości móc zgromadzić udziały większościowe. W rezultacie po kilku latach redystrybucja własności w tej grupie firm przybrała postać triady: w spółkach ukształtowały się trzy odrębne warstwy o różnym statusie własnościowym. Pierwszą warstwę, posiadaczy największych udziałów, tworzą w większości członkowie zarządów, pełniący funkcje dyrektorskie w przedsiębiorstwie (zwykle od czasów, gdy było ono własnością państwa). W drugiej znajdują się średni udziałowcy, wśród których najczęściej są osoby zajmujące względnie wyższe pozycje w hierarchii zawodowej, pracownicy nadzoru itp. W trzeciej znaleźli się pracownicy dysponujący nie-

---

<sup>35</sup> Por. „Gazeta Prawna”, 20–21 sierpnia 2001: 27. Na temat alternatywnych koncepcji prywatyzacji w krajach odchodzących od socjalizmu państwowego oraz ich odmiennych konsekwencji systemowych zob. Frydman, Rapaczyński (1995).

<sup>36</sup> Wbrew poglądom o spontanicznym przebiegu tego procesu rząd wywierał administracyjną i finansową presję na rzecz przyspieszania prywatyzacji. P. Kozarzewski (1999: 125) odnotował: „Jak wynika z komentarzy poczynionych przez menedżerów, organy założycielskie niejednokrotnie groziły przedsiębiorstwom, że jeśli się same nie sprywatyzują, zostanie to dokonane »na siłę« poprzez sprzedaż inwestorowi zewnętrznemu lub w ogóle likwidację”. Ekonomicznym instrumentem nacisku na prywatyzację była tzw. dywidenda placoną państwu (podatek od własności) oraz podatek od ponadnormatywnych wynagrodzeń („popiwek”), którego nie pobierano od przedsiębiorstw sprywatyzowanych i firm prywatnych. W takich warunkach prywatyzacja była często traktowana jako wymuszona forma „ucieczki do przodu”, która mogła poprawić finansową sytuację przedsiębiorstwa. Równocześnie dyrektorzy państwowych przedsiębiorstw byli zainteresowani zdobyciem kontroli nad firmami dla siebie i transferem własności stabilizującym ich pozycję po prywatyzacji (Pańków 1993: 202; Jarosz 1996: 7).

wielką ilością udziałów, rekrutujący się głównie z szeregowych pracowników (Gardawski 2000: 145–147).

Jest to logika gry, która w procesach przekształceń własnościowych tworzy wyraźne preferencje dla elit kierowniczych i marginalizuje większość szeregowych pracowników, którzy przestają być udziałowcami nowych firm powstałych na bazie majątku sprywatyzowanych przedsiębiorstw państwowych. Struktura władzy w nowych spółkach stopniowo, choć wolniej niż początkowo zakładano, zaczyna się upodabniać do innych form władzy ekonomicznej występujących w gospodarce rynkowej (dominuje inwestor strategiczny lub główni akcjonariusze oraz kadra zarządzająca, dysponująca stosunkowo niewielkimi udziałami)<sup>37</sup>.

Podobne reguły ukształtowały się także w innych dziedzinach gospodarki, z tym że w zależności od branży przebiegają one w zróżnicowanym zakresie i formach, tak jak odmienne są warunki funkcjonowania banków, przedsiębiorstw przemysłu ciężkiego bądź jednostek organizacyjnych służby zdrowia, w których faktycznie od dawna dokonuje się już oddolna (patologiczna) prywatyzacja usług medycznych przyspieszana przez ograniczenia finansowania tej sfery usług publicznych.

Innym obszarem kształtowania nowych mechanizmów makrosystemowych w sposób wspierający przemiany rynkowe i tworzenie się polskiego odpowiednika zachodniej *business class* stała się demobilizacja aktywności politycznej społeczeństwa, zwłaszcza środowisk pracowniczych, a także próby ograniczenia aktora zmian głównie do elity władzy i „klas średnich”<sup>38</sup>.

Zdaniem Beli Greskovitsa (1997) demobilizacja ta, charakterystyczna dla większości krajów Europy Środkowowschodniej, była jednym ze źródeł względnej stabilizacji politycznej umożliwiającej rozpoczęcie i realizację reform systemowych. Greskovits wymienił kilka uwarunkowań strukturalnych, instytucjonalnych oraz politycznych tego zjawiska występujących także w Polsce. Wśród nich znalazły się wyniesiona z socjalizmu państwowego pasywność polityczna większości społeczeństwa oraz brak przemocy w działaniach zbiorowych porównywalnej, np. do częstych rebelii

---

<sup>37</sup> B. Wyżnikiewicz zauważa: „Trudno dziwić się, że pracownicy pozbywają się szybko swoich akcji. Nawet mając łącznie 15% akcji firmy, przedstawiciele załóg są w takiej mniejszości, że nie mogą wyegzekwować swych interesów [...]. W dodatku posiadacze akcji pracowniczych zwykle nie są na tyle zorganizowani, aby ich interesy były jednoznaczne i aby je mogli przeforsować. Ich pozycja jest znacznie silniejsza przed prywatyzacją. Zachętą do trzymania akcji nie są też – zazwyczaj symboliczne – dywidendy. Trzeba natomiast pamiętać o jednym ważnym czynniku: że akcje pracownicze często pomagały uzyskać akceptację załogi niezbędną do prywatyzacji przedsiębiorstwa” („Rzeczpospolita”, 5–6 maja 2001).

<sup>38</sup> M. Hirszowicz (1998: 138) wyróżnia trzy podstawowe płaszczyzny uczestniczenia w polityce szczególnie znaczące w systemach parlamentarnych: (1) formułowanie programów dotyczących przyszłości; (2) podejmowanie walki o realizację takich czy innych zamierzeń poprzez zapewnienie dostępu do instytucji o władczych uprawnieniach; (3) wykorzystywanie owych instytucji do podejmowania i egzekwowania decyzji.

w krajach pozaeuropejskich. Z drugiej strony, nawet w tych środowiskach, które, jak ruch solidarnościowy, wyzwały duży potencjał aktywności społecznej, wskutek atomizującego efektu kryzysu gospodarczego i nowych warunków ekonomicznych, szybko nastąpiła demobilizacja polityczna, którą wzmocniło pogorszenie warunków życia, utrata bezpieczeństwa socjalnego i bezrobocie.

Początkowo osłabieniu mobilizacji sprzyjały także inne odziedziczone po poprzednim ustroju czynniki, takie jak brak skrajnych zróżnicowań dochodowych grożących poważnymi konfliktami społecznymi i politycznymi oraz duży udział ludności wiejskiej, która rzadko bierze aktywny udział w życiu politycznym. Wśród innych uwarunkowań szczególnie znaczącą rolę odegrało poparcie udzielone przez „Solidarność” pierwszym rządowi realizującym radykalne reformy rynkowe („parasol związkowy”), a także taktyka „dziel i rządź” stosowana przez elitę polityczną, która potrafiła różnymi metodami skanalizować czy zneutralizować niezadowolone społeczeństwo. Bardzo ważnym czynnikiem demobilizacji politycznej okazał się również rozwój sektora prywatnego otwierającego nowe możliwości działania w tworzącym się nowym segmencie gospodarki. Prywatna przedsiębiorczość otworzyła dla wielu dynamicznych ludzi praktyczną alternatywę aktywności politycznej.

W sferze programowej szczególnie istotne stało się neoliberalne podejście do zmiany systemowej nawiązujące przede wszystkim do zachodnich koncepcji elitystycznych i menedżerskich. David Ost (1995: 185) określił je mianem tworzenia kapitalizmu zdominowanego przez elity (*elite-dominated capitalism*). Wspólnym założeniem tego typu koncepcji jest dążenie do szybkiej realizacji prorynkowych przekształceń ustrojowych, których przesłanką było również początkowe spontaniczne podporządkowanie się społeczeństwa nowej elicie politycznej oraz akceptacja demokracji przedstawicielskiej. Zwolennicy tego podejścia mają świadomość skali trudności związanych z transformacją, w tym narastającego krytycyzmu wobec społecznych kosztów jej realizacji, demontażu państwa socjalnego, a także dużego różnicowania życiowych szans poszczególnych grup społecznych. W tym ujęciu społeczeństwo oraz jego kultura są często postrzegane przez nowe elity polityczne i gospodarcze jako czynniki opóźniające realizację reform systemowych (czemu jednak rzadko towarzyszą próby poszerzenia społecznego zaplecza reform lub wypracowania mechanizmów „włączenia” tych czynników do „zasobów transformacyjnych”)<sup>39</sup>.

Wyróżnikiem tego podejścia stało się przeświadczenie, że to przede wszystkim do elit władzy i ich zaplecza społecznego skupiającego interesy bliskie deklarowanym założeniom transformacji należy wykorzystanie zasobów umożliwiających osiągnięcie

---

<sup>39</sup> Zob. krytykę wąskiej neoliberalnej definicji proreformatorskiej „klasy średniej” marginalizującej inne grupy społeczno-zawodowe stanowiące – jak lekarze, nauczyciele bądź wysoko kwalifikowani robotnicy – w krajach gospodarki rynkowej jej ważne składniki, znaczące dla infrastruktury gospodarczej i społecznej (Mokrzycki 1994; Morawski 1998: 81).

jej zasadniczych celów. W takiej wizji demokracja ogranicza się do zapewnienia równowagi konkurencyjnych różnych sił społecznych ujętej w ramy proceduralne, która jednak nie powinna ograniczać znacznej autonomii państwa jako strategicznego promotora rynkowej transformacji. Praktycznym wyrazem tej koncepcji stała się m.in. ideowa i legitymizacyjna nierówność stron w konfliktach społecznych – standardowe traktowanie kadry kierowniczej, przedsiębiorców i innych grup klas średnich przez elity polityczne jako siły napędowej przemian, przy jednoczesnym uznawaniu roszczeń i protestów pracowniczych za nieuzasadnione, niemożliwe do spełnienia, inspirowane przez opozycję itp. W środowiskach liberalnych krytykowana jest też przewaga pracy nad kapitałem zakorzeniona w strukturach odziedziczonych po poprzednim ustroju, które podtrzymują duży zakres własności państwowej, rozbudowany sektor budżetowy oraz istnienie organizacji syndykalistycznych będących źródłem siły głównych obozów politycznych – dawnych komunistów i „Solidarności” (Winiecki i in. 1997).

W kontekście krytyki zbliżonych koncepcji Adam Przeworski (1995) sformułował tezę o autokratycznym stylu politycznej implementacji neoliberalnej strategii rozwoju społeczno-gospodarczego w Polsce i innych krajach wychodzących z socjalizmu państwowego. Styl ten opiera się raczej na demobilizacji poparcia ze strony własnego zaplecza politycznego niż kompromisach zawieranych wskutek publicznych konsultacji. Zawęził on także przestrzeń dyskursu do technicznych aspektów transformacji, według założenia, że realizowany przez elitę polityczną i rząd model zmian systemowych nie ma poważnej alternatywy programowej. Takie podejście wykazuje też skłonność do odrzucania innych koncepcji teoretycznych i interesów jako „populistycznych” lub sprzecznych z logiką transformacji systemowej<sup>40</sup>.

Zdaniem niektórych badaczy wygaszenie przez nową elitę polityczną emancypacyjnego potencjału wielu grup społecznych wyzwolonego po 1989 r. można syntetycznie prześledzić w trzech wymiarach: likwidacji Komitetów Obywatelskich, redukcji znaczenia związków zawodowych oraz zniesienia organów samorządu pracowniczego w przedsiębiorstwach (Pańków 1993: 203). Komitety Obywatelskie zostały zastąpione przez partie polityczne<sup>41</sup>, znaczenie związków zawodowych zmniejsz-

---

<sup>40</sup> Współczesny europejski wzorzec takich strategii ustanowili brytyjczy konserwatyści. „W interesie silniejszej strony, jak oznajmiła swego czasu M. Thatcher, leży głoszenie, że „nie ma alternatywy”. Strona słabsza, której etos stracił popularność, próbuje przeważnie przejąć niektóre poglądy przeciwnika i propagować jako swoje” (Giddens 1999: 39).

<sup>41</sup> Wyróżnikiem polskich partii politycznych jest ich odgórny rozwój, wedle wzoru penetracji terytorialnej postępującej od szczybla krajowego w dół struktury. „Założyciele partii, wcześniejsi parlamentarzyści, zachowują w nich nadal dominujące pozycje, kontrolują większość organizacyjnych zasobów władzy, w tym – mają wpływ na procesy selekcyjne” (Nalewajko 1997: 135). Badania przeprowadzone wśród delegatów zjazdów partyjnych prowadzą do wniosku, że tworzące się ugrupowania polityczne stały się raczej instrumentem działania elit społecznych niż kanałem aktywności obywatelskiej zróżnicowanych grup społeczno-zawodowych. Do zbliżonych wniosków prowadzą także badania nad terenowymi organizacjami partyjnymi w mniejszych miejscowościach (Grabowska, Szawiel 1993; Jasiewicz-Betkiewicz 2000).



sza prywatyzacja (związki bazę członkowską i wpływy polityczne mają głównie w sektorze publicznym), a samorządy pracownicze są likwidowane z mocy prawa w momencie przekształcania przedsiębiorstw państwowych w spółki prawa handlowego<sup>42</sup>. Szczególnie ważną okazała się polityczna porażka ruchu samorządów pracowniczych, który uzyskał duże wpływy w latach osiemdziesiątych. Ruch ten odegrał wtedy rolę jednej z ważnych płaszczyzn oddolnej aktywności proreformatorskiej, wokół której powstawały także inicjatywy i dyskusje programowe dotyczące dalszych przekształceń własnościowych w gospodarce. Na początku lat dziewięćdziesiątych został jednak zmarginalizowany przez zwolenników klasycznego modelu konkurencyjnej gospodarki rynkowej opartej na prywatnej własności, którzy zdominowali strukturę władzy politycznej i gospodarczej.

Jak zauważają badacze stosunków przemysłowych, owa marginalizacja wraz z osłabieniem pozycji związków zawodowych w przedsiębiorstwach spowodowała, że państwo polskie w okresie transformacji w odróżnieniu od zachodniego *welfare state* broni w większym stopniu interesów prywatnego przedsiębiorstwa i kapitału. Przejawem tej tendencji stała się postępująca deprecjacja sektora państwowego i pracy najemnej, a także zmniejszanie roli reprezentacji interesów pracowniczych w przekształcaniach społeczno-gospodarczych (Hyman, Buchner-Jeziorska 1995; Gardawski i in. 1999). Timothy G. Ash (1999: 90) określił to podejście, ilustrując je wypowiedziami prezydenta Wałęsy, byłego lidera „Solidarności”, jako preferowanie „wartości wiktoriańskich *à la polonaise*”, które bardziej akcentują wartość kapitalizmu niż współczesnych standardów demokracji. Jest to jeden z wyróżników neotradycjonalizmu charakteryzującego wzorce myślenia i działania politycznego dominujące w Polsce i innych krajach Europy Środkowowschodniej od początku transformacji systemowej.

## 2.7. Nowy rozkład władzy politycznej i korzyści ekonomicznych

Przedstawione działania elity politycznej i aparatu państwa zmieniające mechanizmy makrosystemowe wskazywały na ich zdecydowane wsparcie dla sektora prywatnego i kapitalizmu. Charakterystyka przebiegu transformacji wymaga jednak uwzględnienia także innych czynników nadających temu wsparciu kształt odbiegający od deklarowanych celów zmian systemowych w Polsce, w tym od

---

<sup>42</sup> Wprowadzone w miejsce samorządu pracowniczego wzory samorządności terytorialnej oraz zawodowej również tworzą faktyczne preferencje dla podmiotowości politycznej uprzywilejowanych grup społecznych. Hipotezę tę potwierdzają z jednej strony badania nad składem społecznym lokalnych (samorządowych) elit władzy (Bartkowski 1996; Halamska 2001), a równocześnie informacje o działalności środowiskowych organizacji pracodawców i przedsiębiorców, lekarzy, prawników, ekonomistów itd., niemających również wpływowych odpowiedników wśród innych profesji czy grup społeczno-zawodowych.

oczekiwań środowisk biznesu i innych grup społeczno-zawodowych. Czynniki te są w przeważającej mierze produktem historycznej specyfiki rozwoju kraju oraz dziedzictwa poprzedniego systemu, które określiły wyjściowe warunki transformacji. Nałożyły się na nie również inne czynniki wynikające z nowych reguł wprowadzonych już w latach dziewięćdziesiątych i zmian zachodzących w coraz bardziej autonomicznych sferach życia społecznego, które nadają własną dynamikę procesowi przemian.

W sferze politycznej można w tym zakresie wymienić onnipotencję i niską sprawność aparatu państwa dostosowanego do innych warunków systemowych, słabość partii politycznych i innych reprezentacji interesów, jak również obecność sposobów myślenia i wzorów działania wytworzonych w odpowiedzi na odmienne wyzwania cywilizacyjne. W gospodarce są to czynniki, takie jak zacofanie infrastruktury produkcyjnej i konsumpcyjnej oraz luka technologiczna widoczna zwłaszcza w konkurencji międzynarodowej, rozbudowany nieefektywny sektor publiczny, słabość instytucji rynkowych i wczesny etap rozwoju oraz konsolidacji sektora prywatnego, szczupłość zasobów kapitałowych, duże obciążenie długiem zewnętrznym, a także anachroniczna struktura gospodarki z niewielkim sektorem nowoczesnych technologii i dużym zatrudnieniem w mało wydajnym rolnictwie.

W sferze społecznej można wskazać m.in. słabe społeczeństwo obywatelskie, małą grupę ludzi z wyższym wykształceniem niezbędnych do formowania się nowoczesnej „klasy średniej”, strukturę społeczną wytworzoną przez gospodarkę nakazowo-rozdzielczą z niewielkimi, chociaż powiększającymi się załączkami klas rynkowych, znaczną grupę osób wyłączonych z rynku pracy (masowe bezrobocie, duży segment emerytów i rencistów, narastające zróżnicowania i dystanse ekonomiczne, także w układzie regionalnym). Poważną barierą rozwoju gospodarki rynkowej w Polsce jest ukształtowanie się podziału na „centra biznesu” ulokowane w głównych aglomeracjach oraz „peryferie” z opóźnieniem włączane w rynkowe przekształcenia (wieś, tereny popegereowskie, województwa „ściany wschodniej”). Utrzymuje się duży udział grup społeczno-zawodowych o niskiej pozycji rynkowej, słabo włączonych w nowe układy gospodarcze lub poddanych procesom marginalizacji. Przykładem takich zbiorowości są drobni rolnicy indywidualni, niewykwalifikowani robotnicy, bezrobotni i bezdomni. W kategoriach ekonomicznych Polacy są raczej ubodzy i jedynie nieduża część społeczeństwa jest w stanie uruchomić własne firmy gwarantujące stabilne dochody<sup>43</sup>. Niski poziom przeciętnych docho-

---

<sup>43</sup> O niskich dochodach Polaków świadczą m.in. wyniki sondaży opinii społecznej z 1999 r. w których zdecydowana większość respondentów (84%) stwierdziła, że bogactwo zaczyna się, gdy dochody na jedną osobę w rodzinie osiągają poziom wyższy niż 1000 zł. Dochody powyżej 799 zł zadeklarowało jedynie 11,9% respondentów, natomiast dochody do 275 zł aż 21,3% (CBOS 1999). Według danych GUS, przeciętny miesięczny dochód, jakim rozporządzała jedna osoba w rodzinie w pierwszym półroczu 1999 r., wynosił 528 zł („Rzeczpospolita”, 25–26 września 1999: B2).

dów i strukturę przychodów osób o najwyższych przychodach przedstawiają tabele 7-8.

**Tabela 7.** Dochód i obciążenia podatkiem dochodu brutto ogółem podatników

Przedziały dochodów	Podatnicy w 1996 r. (w %)	Podatnicy w 1997 r. (w %)	Liczba podatników w 1997 r.	Przeciętny dochód brutto w 1997 r. (w zł)	Przeciętny podatek po odliczeniach (należny) w 1997 r. (w zł)
I	93,34	94,57	22 210 454	7734	1158
II	5,49	4,42	1 038 069	26 724	4880
III	1,17	1,01	237 206	103 512	31 978
Ogółem	100,00	100,00	23 485 729	9541	1634

**Tabela 8.** Dochód i obciążenia podatkiem dochodu brutto podatników z trzeciego przedziału dochodowego według źródeł przychodu w 1997 roku

Źródło przychodów	Liczba podatników	Przeciętny dochód brutto (w zł)	Przeciętny podatek po odliczeniach (należny) [w zł]
z więcej niż jednego źródła	155 869	91 758	26 839
wyłącznie z działalności gospodarczej i wolnych zawodów	50 854	165 729	57 262
z tytułu zatrudnienia w gospodarce narodowej	30 178	59 509	16 170
wyłącznie z emerytur i rent	632	43 601	3457

Źródło: Opracowanie własne oparte na danych *Białej księgi podatków*, Ministerstwo Finansów, Warszawa 1998, s. 27, 29–30.

Wprowadzanie gospodarki rynkowej ujawniło duże nierówności korzyści związanych z partycypacją w nowym systemie. „Polska należy do krajów, w których jest jeden z najwyższych odsetków ludności łączącej czas transformacji ze spadkiem swej pozycji społecznej. Ale równocześnie wysoki jest odsetek osób odnotowujących poprawę swej pozycji na skali uwarstwienia społecznego” (Beskid 1999: 22). Według szacunków OECD już w pierwszych latach transformacji 20% najbogatszych Pola-

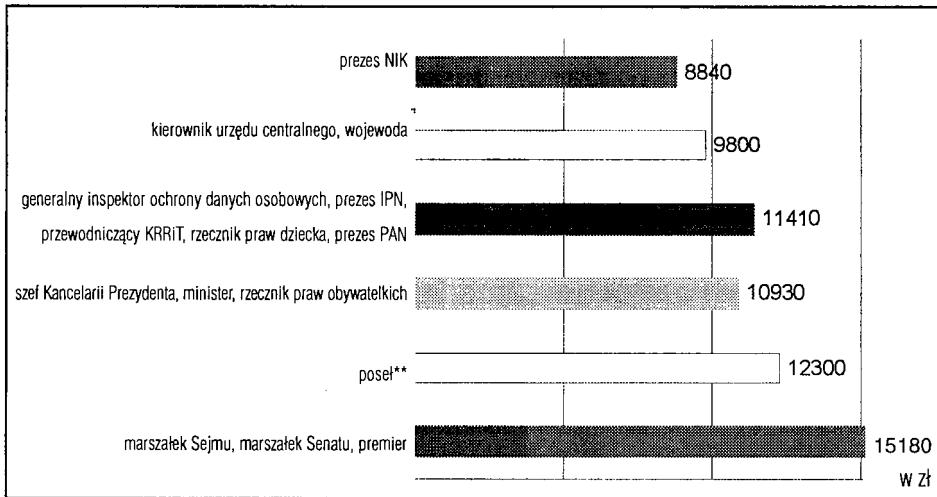
ków uzyskiwało blisko 40% dochodu narodowego, podczas gdy analogiczny procent najbiedniejszych przejmował 10% PKB (zob. *Indeks nierówności społecznych 1993*; „Business Central Europe”, November 1997: 67). Znaczące rozwarstwienia społeczne, zwłaszcza dochodowe, prowadzą zwykle do zróżnicowań interesów (tabela 9, wykres 1).

**Tabela 9.** Średnie płace brutto w wybranych branżach polskiej gospodarki

<b>Branża</b>	<b>Średnia pensja (w zł)</b>
Bankowość i finanse	14 419
Konsulting, doradztwo personalne	9813
Księgowość, audyt, podatki, prawo	6519
Żywność, napoje, tytoń	6365
Telekomunikacja (on-line, software, serwis)	5739
IT (hardware)	5212
Przemysł samochodowy	5191
Ubezpieczenia	5189
Chemia, farmacja, biotechnologia	5073
Tworzywa, guma, szkło	4858
Elektronika i elektrotechnika	4591
Handel detaliczny i hurtowy	4509
Produkcja i obróbka metalu	4420
Media (film, radio, czasopisma)	4387
Administracja państwowa	4383
Budownictwo	4258
Transport	3983
Inne przemysły produkcyjne	3915
Architektura, biura projektów	3842
Poligrafia, przemysł papierniczy	3728
Turystyka, hotele, catering	3152
Energetyka i hydroinżynieria	3093
Opieka zdrowotna	2947
Edukacja i kształcenie	2004

Źródło: Raport *Ile zarabiają Polacy. Ranking płac*, „Doradca podatnika”, INFOR, 2001: 37.

**Wykres 1. Zarobki urzędników i polityków – dane z I kwartału 2001 r.\***



\* Pensje podstawowe z dodatkiem funkcyjnym, bez wysługi lat, brutto.

\*\* Pensja posła zawodowego razem z dietą.

Źródło: „Rzeczpospolita”, 3 lutego 2001.

Sposób wprowadzania nowego ustroju i konsekwencje tego procesu natrafiły zatem wkrótce również na interesy i działania innych niż elity władzy zbiorowych aktorów sceny politycznej. Zmieniła i zmienia się konfiguracja relacji pomiędzy tymi aktorami, gdyż zmieniają się również zasoby, którymi oni dysponują. Wystąpiło w tym zakresie równocześnie kilka tendencji o odmiennym charakterze i kierunku. I tak fragmentacja ugrupowań posolidarnościowych w rezultacie pluralizacji sceny politycznej i „wojny na górze” z 1990 r. osłabiła możliwości oddziaływania środowisk, które zainicjowały proces transformacji<sup>44</sup>.

Wzrosła rola partii radykalnych i prawicowych nieobecnych przy Okrągłym Stole i rozpoczął się proces odbudowy w nowej formule ugrupowań wywodzących się z poprzedniego ustroju, które szybko stały się bardzo wpływowym składnikiem nowego systemu politycznego. Zaczęły się także tworzyć nowe koalicje interesów powstające w oparciu o zmienne motywacje i kryteria, które wynikały głównie z reguł transformacji i formowania się jej nowych aktorów (np. samorządu terytorialnego czy organizacji biznesu). Uruchomiony też wraz prywatyzacją i komercjalizacją proces rozwoju sektora prywatnego wzmacnia przede wszystkim tych aktorów sceny politycznej,

<sup>44</sup> Jak zauważyli wiosną 1990 r. eksperci Obywatelskiego Klubu Parlamentarnego (OKP), zróżnicowanie wewnętrzne posłów „Solidarności” („drużyny Wałęsy”) było nieuniknione. Istniały jednak potencjalnie różne metody jego instytucjonalizacji, które mogły osłabić kryzys legitymizacyjny związany z rozpadem OKP (Wnuk-Lipiński 1992: 55–56).

którzy są zakorzenieni w środowiskach gospodarczych i dysponują znaczącymi zasobami ekonomicznymi.

W okresie transformacji stworzono ramy instytucjonalne nowego ładu ustrojowego, które jednak mogą być wypełnione różnymi treściami politycznymi i społeczno-gospodarczymi. Wskazują na to m.in. odmienne odpowiedzi na pytania dotyczące podstawowych kwestii makrosystemowych: jakie państwo i jaki rodzaj gospodarki rynkowej formuje się w Polsce, czy jest to model odgórnego „kapitalizmu elit”, „kapitalizmu politycznego” lub oddolnego „kapitalizmu spontanicznego”, model menedżerski czy korupcyjny (Wilkin 1995; Przeworski 1995; Winiecki 1996; Holmes 1997a; Kamiński 1997; Morawski 1998; Hausner. Marody 2000; Kowalik 2000; Staniszkis 2000). Po kilku latach „przejściowych”, kiedy te kwestie miały charakter bardziej otwarty niż obecnie, pojawiły się zjawiska wskazujące na tworzenie się reguł i układów instytucjonalnych odmiennych od normatywnych celów transformacji. Ich dostrzeżenie po części wiąże się również ze zmianą perspektywy poznawczej i sposobów badania zmian zachodzących w okresie transformacji.

Pod wpływem krytyki, w tym koncepcji *path dependency*, zakwestionowana została zasadność „rewolucyjnego” podejścia formułowanego w wielu wersjach neoliberalnej ekonomii i teorii modernizacji, które w zastosowaniu do Europy Środkowowschodniej opierały się na założeniu tworzenia nowego ładu systemowego „na gruzach komunizmu”, szybkiego przejścia do gospodarki rynkowej. Zgodnie z propozycjami Davida Starka (1992; 1994), zamiast interpretować zmiany instytucjonalne i organizacyjne w kategoriach zastępowania zaczęto je rozpatrywać raczej jako proces przetasowania – zmianę konfiguracji i reorganizację istniejących elementów struktury instytucjonalnej, w wyniku której powstaje nowy układ starych składników<sup>46</sup>.

W warunkach słabej instytucjonalizacji nowych reguł taka perspektywa prowadzi m.in. do większego zainteresowania sieciami formalnych i nieformalnych więzi oraz powiązań, które stanowią jeden z głównych zasobów transformacyjnych. Są one wykorzystywane za pomocą strategii, procedur i praktyk o różnym statusie legalności i działań pozaprawnych, w tym takich, które były rozpowszechnione w gospodarce nakazowo-rozdziałowej oraz „gospodarce drugiego obiegu” uzupełnianych przez strategie typowe dla gospodarki rynkowej i strategie mieszane stanowiące kombinację różnych możliwości. Odejście od uproszczonych, teleologicznych założeń ukierunkowało zainteresowanie badaczy w stronę kształtowania się własnej dynamiki przemian, wytwarzającej specyficzne mechanizmy reprodukcji i rozwoju, które nie są mechanicznym połączeniem „dziedzictwa przeszłości” oraz nowych elementów rynku i de-

---

<sup>46</sup> B.W. Mach (1998) nazwał takie podejście „paradygmatem rekombinacji”. W oparciu o kryterium stopnia ciągłości między systemem państwowego socjalizmu a systemem nowo powstającym oraz związaną z nim instytucjonalną tożsamością kształtującego się ładu społecznego wyróżnił on również trzy inne paradygmaty teoretyczne interpretacji zmian systemowych w Europie Środkowowschodniej: paradygmat imitacji, paradygmat transplantacji oraz paradygmat retrogresji.

mokracji, lecz tworzą nową jakość systemową odrębną zarówno od swojej niedawnej przeszłości, jak i od rzeczywistości społecznej Zachodu (Rychard, Federowicz 1993).

W krajach posocjalistycznych współistnienie „starego” z „nowym” nie przyjmuje na ogół charakteru ostrej dychotomii. Następuje raczej ich specyficzne połączenie, tworzą się nowe wzory i konfiguracje zawierające elementy należące do innych porządków instytucjonalnych. Nawet jeśli tworzą one swoiste hybrydy, jak w przypadku różnych odmian własności państwowo-prywatnej, to nie oznaczają zwykle reprodukcji *status quo* z poprzedniego systemu, lecz raczej element strategii dostosowawczych do wymogów nowych reguł gry.

W Polsce impulsem wzmacniającym taki sposób interpretacji tworzącej się nowej rzeczywistości społecznej stało się przejście władzy w 1993 r. przez koalicję SLD-PSL, tj. ugrupowania wywodzące się z poprzedniego ustroju. Zmiana ta sprzyjała dostrzeżeniu słabiej wcześniej akcentowanych elementów ciągłości wielu struktur i instytucji. Wbrew dominującej początkowo perspektywie zmian „szokowych” zaczęto dostrzegać, że transformacja w większości dziedzin podlega na ogół logice zmian stopniowych, niekoniecznie przy tym konsekwentnych, zwykle też prowadzących do rezultatów odmiennych od założeń inicjatorów. Bardziej widoczne stały się też systemowe niespójności i kształtowanie się interesów działających na rzecz utrzymania *status quo*, a nie jego zmiany (np. Rychard 1996; Winiecki i in. 1996)<sup>46</sup>.

Podczas wprowadzania i realizacji reform ścierają się zwykle sprzeczne interesy polityczne bądź ekonomiczne, a ogólnie promowanym zmianom towarzyszą modyfikujące je oddolne działania aktorów mających własne preferencje. Zarówno ośrodki władzy politycznej, jak i różne grupy nacisku stosują politykę faktów dokonanych często niemieszczących się w zakładanych scenariuszach zmian. W konsekwencji wypadkowa procesu ścierania się różnych interesów prowadzi często do koncentracji na innych celach, takich jak realizacja reform częściowych czy próby przejmowania kontroli nad reformowanymi segmentami państwa lub gospodarki, z zapoznaniem „modelu docelowego” bardziej pożądanego z punktu widzenia długookresowego. Produkt reform odbiega znacząco od wyjściowych założeń.

W obszarze kształtowania systemu politycznego przejawami tego rodzaju sytuacji są zmiany konstytucyjnych relacji pomiędzy instytucjami władzy ustawodawczej i wykonawczej, reformy administracji publicznej i samorządu terytorialnego oraz zmiany systemu wyborczego. W gospodarce tendencję tę oddają m.in. charakterystyki stopniowych przemian systemu bankowego w Polsce (Jaworski 1999: 79–94; Federowicz 2000: 193–198). Podobnie można rozpatrywać reformy społeczne podjęte przez rząd J. Buzka w latach 1997–2001. W takiej perspektywie wsparcie udzielane

---

<sup>46</sup> Przejawem tego zjawiska stało się m.in. ukształtowanie się grup zainteresowanych w przedłużaniu okresu transformacji (Wnuk-Lipiński 1996), niekiedy określanych mianem „klasy transferowej” prosperującej dzięki możliwościom powstałym w tym czasie (Staniszki 1994). Przykładem jest kategoria przedstawicieli Skarbu Państwa oddelegowanych do rad nadzorczych w przedsiębiorstwach z jego udziałem.

przez elitę polityczną i państwo dla gospodarki rynkowej oraz demokracji rozpatrywane jest wielowymiarowo z uwzględnieniem rozmaitych, także rozbieżnych interesów towarzyszących temu procesowi.

Charakteryzowane wcześniej poglądy zorientowane na rolę władzy państwowej w transformacji akcentują głównie makrosystemowe mechanizmy, za których pomocą jej aparat wpływa na ogólny kierunek przemian, zwłaszcza kreowanie „zwycięzców” i „przeegranych” tego procesu. Przedstawicielka takiego podejścia, Jadwiga Staniszkis, wyróżniła kilka faz formowania się „kapitalizmu politycznego”, który jest oparty na kontroli ośrodków władzy strukturalnej decydujących o kształcie nowo wprowadzanych instytucji i reguł. Zarządzanie tymi ośrodkami umożliwia wykorzystanie państwa do partykularnych celów.

Faza pierwsza (od połowy lat osiemdziesiątych do początków 1990 r.) wiązała się z komercjalizacją i przekształceniem we własność grupową majątku organizacji społeczno-politycznych oraz tworzeniem przybudówek do przedsiębiorstw państwowych, co umożliwiało realizację prywatnych zysków poprzez przerzucanie części kosztów prywatnych operacji na firmy państwowe. Największe korzyści z takich działań były udziałem kadry kierowniczej przedsiębiorstw i elit władzy politycznej, tworzących nowe firmy prywatne w oparciu o zasoby przechwytywane z sektora publicznego („kapitalizm nomenklaturowy”).

Druga faza przypadła na okres recesji transformacyjnej 1990–1992. Ze względu na finansowe rygory polityki stabilizacyjnej formowanie kapitału wiązało się w tym czasie z przesuwaniem własności ze sfery produkcji do sfery spekulacji, obiegu pieniądza i handlu, w tym głównie importu opłacalnego z powodu stałego kursu dolara oraz podniesienia cen krajowych blisko poziomu światowego. Źródłem korzyści było funkcjonowanie na obszarach nieprecyzyjnie unormowanych (prawo bankowe, dewizowe, celne). Formowanie kapitału wiązało się raczej z redystrybucją na szczeblu państwa niż przedsiębiorstwa, m.in. poprzez uzyskiwanie od administracji centralnej i innych ośrodków władzy strukturalnej preferencyjnych warunków funkcjonowania na rynku (kredyty, koncesje, ulgi podatkowe i celne itp.). Głównymi beneficjentami działań gospodarczych w tym okresie były kreowane na „lokomotywy wzrostu” duże banki oraz sprywatyzowane centrale handlu zagranicznego i przedsiębiorstwa usług eksportowych<sup>47</sup>. Wkrótce okazało się jednak, że większość owych „lokomotyw” nie jest w stanie sprostać konkurencji obcego kapitału. W znacznej części zostały one przejęte przez inwestorów zagranicznych.

---

<sup>47</sup> Faza ta zyskała określenie „kapitalizmu handlowego” (*mercantile capitalism*). Jej podstawą była wysoka opłacalność handlu w warunkach dużej inflacji, niedostosowania produkcji państwowych przedsiębiorstw do potrzeb rynku i załamania produkcji przemysłowej związane ze zmianami warunków finansowania przedsiębiorstw, rozpadem sieci dystrybucji oraz otwarciem rynku wewnętrznego na konkurencję zagraniczną. Ze względu na brak przejrzystych reguł i funkcjonujących instytucji rynkowych faza ta bywa porównywana do wczesnego okresu rozwoju kapitalizmu (kapitalizm grynderski w XIX w.) lub postkolonialnych gospodarek krajów pozaeuropejskich (Grancelli 1994).



Trzecią fazę tworzenia podstaw kapitalizmu J. Staniszkis określa mianem „kapitalizm sektora publicznego” lub „kapitalizmu władz wydzielonych”. Jej początek przypada na okres koalicji rządowej SLD-PSL w latach 1993–1997, a wyróżnikiem stała się symbioza części administracji państwa z podmiotami quasi-rynkowymi, skomercjalizowanym sektorem publicznym. Formowanie kapitału w tej fazie bazuje „na środkach finansowych, którymi dysponują agendy państwa i fundusze celowe pozostające poza kontrolą sfery polityki i stanowiące [...] autonomiczne ośrodki władzy. Mechanizm ten nie tworzy otwartego, wolnokonkurencyjnego rynku [...] podobnie jak państwo, składa się z pajęczyn spajanych klientelizmem, powiązaniem politycznymi i ukrytymi więziami służbowymi” (Staniszki 2000: 17). Dostęp do kapitału pochodzącego ze środków budżetowych nie jest regulowany w sposób jawny. Dysponowanie nim jest przedmiotem konfliktów wewnątrz aparatu wykonawczego państwa, między różnymi segmentami biurokracji rządowej i skomercjalizowanymi agencjami.

**Tabela 10.** Pomoc publiczna ze środków budżetowych dla przedsiębiorstw w Polsce

<b>Rodzaj pomocy</b>	<b>Najczęściej wykorzystywane formy</b>
<b>Operacje na podatkach</b>	Zwolnienia i ulgi Odroczenia płatności lub rozłożenia na raty Zaniechanie poboru podatku Zaniechanie egzekucji podatkowych Umorzenie zadłużenia wobec budżetu
<b>Operacje na należnościach parabudżetowych (głównie ZUS)</b>	Odroczenie lub rozłożenie na raty Zaniechanie egzekucji należności Umorzenie należności
<b>Operacje na kredytach</b>	Kredyty preferencyjne  Kredyty z klauzulą warunkowego umorzenia Poręczenia lub gwarancje kredytowe
<b>Operacje na kapitale</b>	Wniesienie kapitału do spółki Czasowe nabycie udziałów spółki Konwersja zadłużenia Zaniechanie poboru oprocentowania
<b>Dotacje do przedsiębiorstw</b>	Dotacje przedmiotowe (np. dopłaty do przejazdów kolejowych i samochodowych) Dotacje podmiotowe (np. dotowanie infrastruktury kolejowej) Dotację na restrukturyzację przedsiębiorstwa lub przemysłu

Źródło: opracowanie własne na podstawie Z. Podlasiak (1998: 33).

**Tabela 11.** Oceny działania wybranych funduszy celowych według podanych kryteriów

Fundusze wyszczególnienie	Zasadność realizacji zadań przez fundusz	Autonomia finansowa funduszu	Ocena planu finansowego i sprawozdań	Ocena zarządzania wolnymi środkami	Ocena efektywności pozyskiwania środków	Ocena windykacji należności
Fundusz Kombatantów	nieuzasadniona	żadna	umiarkowana	–	–	
Fundusz Ochrony Gruntów Rolnych	nieuzasadniona	pełna	negatywna	–	negatywna	negatywna
Fundusz ubezpieczeń Społecznych Narodowy	uzasadniona	żadna	umiarkowana	negatywna	umiarkowana	umiarkowana
Fundusz Ochrony Środowiska	uzasadniona	pełna	negatywna	umiarkowana	pozytywna	pozytywna
Centralny Fundusz Gospodarki Zasobem Geograficznym i Kartograficznym	nieuzasadniona	pełna	umiarkowana	–	pozytywna	–
Fundusz Pracy	uzasadniona	żadna	pozytywna	negatywna	–	umiarkowana
Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych	uzasadniona	mała	umiarkowana	umiarkowana	–	umiarkowana
Państwowy Fundusz Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych	częściowo uzasadniona	mała	negatywna	negatywna	negatywna	negatywna
Fundusz Promocji Twórczości	częściowo uzasadniona	pełna	pozytywna	–	negatywna	negatywna
Kasa Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego	uzasadniona	żadna	pozytywna	–	umiarkowana	pozytywna

Źródło: Analizy Ministerstwa Finansów, „Rzeczpospolita”, 20 grudnia 1999.

Instytucje zarządzające finansami publicznymi ułatwiają formowanie prywatnego kapitału w ramach oligarchicznych koalicji redystrybucyjnych skupiających różnych aktorów sceny politycznej: elity partyjne, administrację, biznes i działaczy związkowych. Warunkiem zwiększenia szansy uczestnictwa w gratyfikacjach z tytułu komercjalizacji funduszy publicznych jest obecność w sieciach kluczowych struktur państwa i polityki na poziomie rządowym, samorządowym, w parlamencie i w partiach politycznych. Taka perspektywa koncentruje zatem uwagę głównie na mechanizmach instytucjonalnych, które narzucają reguły na

styku polityki i gospodarki. Niektóre formy zarządzania środkami budżetowymi, które stanowią główną bazę „kapitalizmu sektora publicznego” wskazują tabele 10–11.

Podejście tego typu można traktować jako przesadnie akcentujące rolę mechanizmów politycznych lub w zbyt małym stopniu uwzględniające dynamikę wycofywania państwa z gospodarki i życia społecznego. Inni badacze nie negując istnienia zarysowanych powyżej zależności wskazują, że rozwój autonomicznej wobec państwa sfery gospodarki rynkowej i społeczeństwa obywatelskiego znacząco modyfikuje racjonalność całego systemu. W takim kontekście Andrzej Rychard (1996) wyróżnił cztery podsystemy instytucjonalno-ekonomiczne: publiczny, państwowy, mieszany i prywatny. Podsystemy te w różnym stopniu są zagrożone ze strony „kapitalizmu sektora publicznego”. Ze względu na autonomię podsystemów, takie strategie w ograniczonym zakresie przenoszą się zatem na system jako całość lub jego podsystemy, zwłaszcza na najszybciej rosnący podsystem prywatny, w którym dominuje regulacja rynkowa i własność prywatna. Od początku lat dziewięćdziesiątych w relacjach pomiędzy rynkiem, państwem i społeczeństwem obywatelskim rynek wykazywał największą dynamikę wzrostu. Indywidualna aktywność ekonomiczna uruchomiła też procesy wykraczające poza gospodarkę, których przejawem stał się znaczący wzrost organizacji pozarządowych i innych inicjatyw obywatelskich. Krzepnięcie instytucji rynkowych i rozwój społeczeństwa obywatelskiego pozwalały zatem oczekiwać „odolnego” wymuszenia zmian przyspieszających także wyłonienie się nowej formuły państwa<sup>48</sup>. Na rzecz takiej interpretacji relacji pomiędzy różnymi podsystemami przemawia chociażby zwiększający się udział sektora prywatnego w polskim PKB.

Nawiązując do tej problematyki Witold Morawski (1998: 151) sformułował tezę o współlistnieniu w Polsce dwóch procesów o przeciwnych kierunkach: ograniczania obecności państwa w gospodarce oraz nowego zbliżania się tych dwóch sfer życia społecznego. „Pierwszy proces polega na liberalizacji gospodarki i względnej autonomii systemów (np. kapitalizm spontaniczny). Drugi proces to kapitalizm polityczny polegający na tym, że stare i nowe nomenklatury wikłają państwo w swoje interesy i przerzucają niektóre koszty ich rozwiązań na państwo”.

Przewaga pierwszego z tych procesów prowadzi do większej funkcjonalnej specjalizacji wszystkich sfer życia społecznego, wzrostu niezależności struktur i w efekcie wzmocnienia reprodukcji systemu na nowych podstawach ekonomicznych oraz politycznych. Przewaga drugiego mogłaby w dłuższym okresie prowadzić do wygaszenia dynamiki reform systemowych poprzez ponowne wzmacnianie reguł odmiennych od logiki rynku i demokracji. Kontynuacja reform systemowych wymaga zatem wsparcia dla dalszej liberalizacji gospodarki i wzmacniania względnej instytucjonalnej autonomii systemów. W takiej perspektywie przejście steru rządów przez koalicję SLD-PSL i ich sprawowanie w latach 1993–1997 zmieniło w Polsce sposób widzenia mechanizmów funkcjonowania państwa.

---

<sup>48</sup> Zob. uwagi na temat triady państwo – rynek – społeczeństwo obywatelskie (Rychard 1996).

Po pierwsze, rządy lewicowej koalicji zmobilizowały jej przeciwników do zajęcia się problematyką państwa, gdyż stało się ono głównym instrumentem w rękach konkurentów politycznych. Przy tej okazji zwrócono uwagę na zaniedbania pierwszych rządów po 1989 r., które przyczyniły się do kryzysu państwa, w tym niedoceniając jego reform instytucjonalnych ograniczonych głównie do gospodarki<sup>49</sup>. Państwo było rozpatrywane przede wszystkim w kategoriach jego zmniejszenia, a nie efektywności czy też znaczenia funkcji modernizacyjnych i regulacyjnych (Morawski 1998: 150).

Po drugie, dla lewicy państwo jest tradycyjnie czynnikiem aktywnego sterowania zmianą systemową (polityka gospodarcza, dystrybucja dochodów itp.). Pojawiły się jednak obawy, że podejmowana przez rząd SLD-PSL konsolidacja gospodarki metodami administracyjnymi może przyczynić się bardziej do konserwacji układów państwowo-branżowych niż wzmocnienia reform rynkowych. Podobne obawy wiązały się także ze zmianami rozmywającymi granice między sektorem prywatnym i publicznym oraz tworzeniem nowych splotów struktur politycznych i gospodarczych<sup>50</sup>.

Po trzecie, okoliczności związane ze zmianą koalicji rządzącej w 1993 r. wykazały istnienie politycznych ograniczeń reform, w tym nadmiernej zależności struktur gospodarczych od polityki elit partyjnych. Utrata władzy spowodowała w Polsce „szok poznawczy” w środowiskach liberalnych i postsolidarnościowych. Otworzył on dyskusję na wcześniej sporadycznie podejmowane tematy, jak m.in. błędy w projektowaniu instytucji politycznych, narastanie dysfunkcji w działaniu państwa, w tym podatność organów władzy publicznej na naciski grup interesu i praktyki klientelistyczne, wzrost korupcji, spadek jakości polityki państwa, zwłaszcza stanowienia i stosowania prawa oraz polityka gospodarcza preferująca interesy wąskich grup społecznych powiązanych ze strukturami władzy.

Dyskusja ta przekształciła się, zwłaszcza w ramach podejścia neoinstytucjonalnego, w analizę działania instytucji i ich zmian w logice „długiego trwania”, wykraczającej poza horyzont bieżących zmian politycznych (np. Staniszkis 1994; Winiecki i in. 1996; Rychard 1996; Kamiński 1997; Holmes 1997a). Po wielokrotnych zmianach

---

<sup>49</sup> Już wiosną 1990 r. zwracano m.in. uwagę na potrzebę szybkiego utworzenia służby cywilnej, zapewniającej stabilność i profesjonalną ciągłość funkcjonowania administracji państwowej, a także zapobiegającej „podejrzeniom o zastępowaniu jednej nomenklatury przez drugą” i praktykom „nominacji odbywających się znacznej mierze metodą towarzyską, co na dłuższą metę grozi klikowością” (Wnuk-Lipiński 1992: 62–63). Zależkowy stan rozwoju służby cywilnej w Polsce po ponad dziesięciu latach reform można traktować jako sprawdzian niewielkiego poparcia „klasy politycznej” dla takich rozwiązań instytucjonalnych.

<sup>50</sup> Działania tego rodzaju obejmowały m.in. komercjalizację przedsiębiorstw państwowych w miejsce prywatyzacji, rozszerzanie „kapitalizmu koncesyjnego”, quasi-rynkowe wyodrębnianie agend i funduszy publicznych, zatrzymanie reform administracji publicznej i samorządu terytorialnego oraz spowolnienie reform społecznych.

politycznych w innych krajach naszego regionu widoczny stał się bardziej uniwersalny charakter krytykowanych zjawisk. Węgierski socjolog A. Agh (1996a) sformułował tezę, że początkowo dominującą tendencją w procesie formowania się elit władzy w państwach Europy Środkowowschodniej jest występująca w różnym natężeniu „italianizacja” polityki, określana jako przemożne wpływy liderów politycznych i partyjnych na życie gospodarcze. W języku włoskim taka rola partii jest określana jako *partitocrazia*.

Agh podobne relacje w krajach posocjalistycznych określa mianem „klientury” zastępującej dawną nomenklaturę<sup>51</sup>. Wyróżnikiem tego układu władzy jest dominująca pozycja polityków, którzy posługując się partiami politycznymi rozciągają swoją władzę także na „pozapolityczne” obszary państwa, np. media, gospodarkę i organizacje pozarządowe. W takim ujęciu relacje biznesu ze światem polityki wykazują w niektórych aspektach podobieństwo do systemu politycznego, jaki uformował się we Włoszech po II wojnie światowej, którego wyróżnikiem stały się mocne relacje klientelistyczne między tymi sferami życia społecznego. Polegają one na wytworzeniu wzajemnych sieci powiązań między grupami interesów i partiami politycznymi – partie stają się kanałami wpływu grup interesu, zwłaszcza gospodarczych. „Kolonizują” one grupy interesu, starają się je podporządkowywać w zamian za dopuszczenie do pieniędzy publicznych i lukratywnych kontraktów.

Z kolei grupy interesu penetrują partie i używają ich jako instytucji umożliwiających osiągnięcie partykularnych celów. Grupy te uczestniczą na wiele sposobów w procesie politycznym: począwszy od lobbingu, poprzez reprezentacje w gremiach konsultacyjnych i eksperckich, finansowanie polityki, skończywszy na korupcji w organach władzy publicznej (Lanzalaco 1993). Inni badacze takie „transakcyjne” zależności określają jako praktykę „państwa partyjnego”, w którym poufne porozumienia pomiędzy elitami gospodarczymi i politycznymi sprzyjają różnym patologiom (Grant 1993).

W Polsce, analogicznie jak w innych krajach posocjalistycznych, przesłanki do kształtowania się podobnych relacji są szczególnie duże, co strukturalnie wiąże się przede wszystkim z wielokrotnie większym niż na Zachodzie zakresem i możliwościami oddziaływania sektora publicznego kontrolowanego przez polityków. Sprzyjają temu również inne okoliczności, takie jak słabe państwo i słabe społeczeństwo obywatelskie, które mogłyby efektywnie ograniczać mechanizmy rodzące takie zjawiska. Co więcej, jak stwierdzają eksperci Instytutu Badania nad Gospodarką Rynkową „stosowana w Polsce metoda liczenia dochodów i wydatków publicznych zaniża wyraźnie wielkość deficytu sektora publicznego [...] w obecnym stanie organizacyjno-prawnym nikt nie jest w stanie operatywnie kierować sektorem publicznym, ani nawet jego segmentem państwowym. [...] nie ma nawet możliwości bieżącej kontroli nad gospodar-

---

<sup>51</sup> W Ameryce Łacińskiej takie systemy polityczne określa się jako „demokraty”. A. Rychar (1996: 17) w nawiązaniu do znanej pracy Putnama (1995) na temat Włoch zasygnalizował możliwość stworzenia w Polsce podstaw układów klientelistyczno-patronackich bądź nawet mafijnych.

ką środkami publicznymi w wielu jednostkach utrzymujących się niemal wyłącznie z takich środków” (Malinowska, Misiąg i in. 1999: 13–14)<sup>52</sup>.

Sektor publiczny jest ogromnie rozbudowany, źle zarządzany i nieefektywny a stan dyscypliny finansowej w tym sektorze jest katastrofalny. Wśród przejawów tego zjawiska wymieniana jest: niska ściągalność dochodów należnych sektorowi publicznemu, traktowanie pożyczek udzielanych ze środków publicznych jako dotacji, brak skutecznej kontroli zaciągania zobowiązań, brak kontroli wykorzystania dotacji i innych wypłat z budżetu oraz opóźnienia w wydawaniu aktów normatywnych regulujących gospodarkę finansową. Sektor publiczny jest także zbyt podatny na naciski polityczne, czemu sprzyja m.in. słaba pozycja rządu przy podejmowaniu decyzji budżetowych oraz nadmierne możliwości ingerencji Sejmu w projekt budżetu, a także jego wykonanie (Malinowska, Misiąg i in. 1999: 667–678).

Utrwalenie się takich praktyk jest jedną z zasadniczych przyczyn zjawisk, które Jerzy Hausner i Mirosława Marody (2000) określili zbiorczo mianem „instytucjonalizacji nieodpowiedzialności” łączącej osłabienie społecznego zaufania, zanik obywatelskiej kontroli i partyjną „kolonizację państwa” sprzyjające poczuciu bezkarności oraz obniżaniu się autorytetu władzy publicznej<sup>53</sup>. Hausner i Marody dla opisu systemu władzy publicznej w Polsce przywołują koncepcję „miękkiego państwa” G. Myrdala. Państwo w tej koncepcji charakteryzuje się niskim poziomem dyscypliny społecznej, znacznymi niedostatkami w ustawodawstwie, nieskutecznością w egzekwowaniu prawa, rozpowszechnieniem korupcji, wykorzystywaniem władzy politycznej oraz gospodarczej do realizacji partykularnych interesów jednostek i małych grup, niską efektywnością wykorzystywania funduszy publicznych, samowolą i niezdiscyplinowaniem urzędników oraz niewielką skutecznością we wprowadzaniu reform sprzyjających rozwojowi gospodarczemu i sprawiedliwości społecznej.

Jednym z przejawów „instytucjonalizacji nieodpowiedzialności” jest przesunięcie punktu ciężkości działań klasy politycznej z interesu publicznego na interesy partyjne wraz z traktowaniem kariery politycznej jako ścieżki przyspieszonego awansu materialnego<sup>54</sup>.

---

<sup>52</sup> Według Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową zatrudnienie w sektorze publicznym w 1998 r. wynosiło ponad 3 mln osób, co stanowiło ok. 30% całego zatrudnienia w gospodarce narodowej. Dochody sektora publicznego – głównie podatki i obowiązkowe składki – stanowiły ok. 47,3% PKB. Około 50% środków, którymi dysponuje sektor publiczny znajduje się w gestii pozabudżetowych sieci agencji i funduszy dysponujących majątkiem i środkami pieniężnymi Skarbu Państwa (lub z niego wyodrębnionymi).

<sup>53</sup> Syntetycznym wskaźnikiem ekonomicznych konsekwencji „instytucjonalizacji nieodpowiedzialności” stała się tzw. dziura budżetowa obejmująca gigantyczną kwotę blisko 90 mld zł. Zob. przedłożone przez Ministerstwo Finansów w sierpniu 2001 *Założenia do projektu budżetu państwa na rok 2002*.

<sup>54</sup> W związku z tym zjawiskiem A. Szahaj (2000: 30) formułuje ważny postulat badawczy – „aż prosi się, aby dokonać badań socjologicznych na temat wzrostu zamożności osób pełniących różne funkcje wynikające z politycznego nadania lub objęcia stanowisk wymagających

Sprawowanie władzy w okresie transformacji daje elitom politycznym i gospodarczym szczególnie szanse realizacji zarówno reform systemowych jak i partykularnych celów. Politycy i urzędnicy szybko zorientowali się, że posiadanie władzy może przynosić wymierne korzyści zarówno im samym, jak i ugrupowaniom politycznym, z którymi są związani.

Wymownym przykładem jest prywatyzacja zasobów Skarbu Państwa<sup>55</sup>. Nie tylko w Polsce neoliberalne strategie prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych jako sposobu odpolitycznienia gospodarki mogą mieć krótkookresowo zupełnie odmienne konsekwencje. Prywatyzacja uważana za główny sposób odejścia od upolitycznienia użytkowania własności i wpływów grup interesów staje się często wręcz modelowym przykładem tego zjawiska. Zagraniczne doświadczenia dowodzą, że ekipy rządowe standardowo oferują państwowi majątek swoim politycznym stronnikom. Sprzedaż przedsiębiorstw w ofercie publicznej też podlega działaniom politycznym. Rządy zniżają cenę emisyjną uwzględniając przyszłe „dowody wdzięczności” ze strony zadowolonych akcjonariuszy przy kolejnych wyborach. Także sprywatyzowane przedsiębiorstwa naciskają na otrzymanie od państwa ulg podatkowych, ochrony protekcjonistycznej, zamówień publicznych itd. (Starr 1989).

Nic zatem dziwnego, że decyzje prywatyzacyjne, podobnie jak wiele innych decyzji gospodarczych, stały się w Polsce instrumentem przetargów politycznych. Tworzono w ten sposób biznesowe zaplecze ugrupowań sprawujących władzę, co w relacjach ze środowiskami gospodarczymi sprzyja powstaniu rozmaitych dysfunkcji i patologii. Istnienie takich mechanizmów charakteryzuje wypowiedzi polityków i biznesmenów. Zdaniem byłego szefa kancelarii premiera, „kiedy nowa ekipa przejmuje władzę, wszystko to, co było w strukturach gospodarczych budowane przez poprzedni układ polityczny, biegnie do zwycięzców i za cenę swoistej legitymizacji oddaje się do usług. Kolejne ekipy, które uczestniczą we władzy, bardzo szybko wsiąkają w ten mechanizm – w ten [...] sposób zapewnia się finansowanie polityki, a jednocześnie legi-

---

politycznych rekomendacji”. H. de Soto zwrócił uwagę, że w odróżnieniu od większości państw zachodnich, w tzw. krajach rozwijających się, a ostatnio także w państwach postkomunistycznych, bogactwo i sukces finansowy częściej zależą od decyzji politycznych niż faktycznej konkurencyjności i kryteriów rynkowych („The Economist”, 16 czerwca, 2001). Na obecność takich „trzecioświatowych” standardów sukcesu majątkowego w Polsce wskazuje przekonanie, że politycy są ludźmi bogatymi. Na pytanie Pracowni Badań Społecznych – *Jakim statusem zawodowym Pana (i) zdaniem charakteryzuje się najwięcej bogatych ludzi w Polsce?* aż 20% respondentów wskazało na polityków. Dla porównania na przedsiębiorców wskazało 18% a na kadre zarządzającą zachodnich przedsiębiorstw 16% ogółu ankietowanych (badania przeprowadzono na 1026-osobowej próbie reprezentatywnej dla dorosłej ludności kraju w lipcu 2001 r., „Rzeczpospolita”, 14–15 sierpnia 2001: A7).

<sup>55</sup> „Jeśli potencjalny inwestor dogada się z firmą konsultingową, która dokonuje wyceny, i z urzędnikiem w ministerstwie odpowiedzialnym za przeprowadzenie prywatyzacji, to możliwości oszustw i nadużyć są nieograniczone” – wypowiedź J. Wojciechowskiego, prezesa NIK („Rzeczpospolita”, 5 października 1999).

tymizuje się chore struktury w państwie”<sup>56</sup>. Z kolei władze prywatyzowanych firm oferują często politykom miejsca w radach nadzorczych, aby w ten sposób pozyskać sobie przychylność rządzących i państwowego właściciela. Podobne strategie stosują też inni menedżerowie i przedsiębiorcy<sup>57</sup>.

Kierunek tych zależności obrazują dwa wyznaczniki statusu ekonomicznego środowisk gospodarczych, które wpływają na relacje ze światem polityki: 1) strukturalny, określany głównie przez udział państwa we własności przedsiębiorstw, oraz 2) funkcjonalny, mierzony zakresem i formami wpływu państwa na działalność podmiotów gospodarczych. Dla przybliżenia omawianych zależności użyteczne jest odwołanie się do badań empirycznych z 1998 r. nad autonomią elity gospodarczej. Wykazują one, że w obydwu tych aspektach elita gospodarcza jest uzależniona od elity politycznej.

Strukturalnym przejawem tego zjawiska jest fakt, że większość największych przedsiębiorstw polskich kontroluje państwo za pomocą różnych form własności (udziałów spółek skarbu państwa, NFI, udziałów w spółkach giełdowych itd.). W przedsiębiorstwach tych elita polityczna za pośrednictwem administracji państwowej i „swoich” menedżerów decyduje o kierunku restrukturyzacji, przekształceń własnościowych i zmian organizacyjnych. Z kolei przejawem uzależnienia funkcjonalnego elity gospodarczej od państwa jest jego rola największego inwestora i klienta w gospodarce. Badania pokazują, że tylko niewielka grupa największych przedsiębiorstw (głównie firmy zachodnie i sektor bankowo-ubezpieczeniowy) jest wolna od bezpośrednich wpływów państwa, takich jak zamówienia publiczne, ulgi lub subwencje. W rezultacie „elita polityczna jest na ogół w sytuacji uprzywilejowanej i dominującej, elita gospodarcza w sytuacji podporządkowania” (Drağ 1999: 70).

Niektórzy badacze w kontekście utrwalania się podobnych zależności formułują tezę, że stają się one jednym z czynników osłabiających wewnętrzne mechanizmy korygowania polityki, niszczącym kontrolę i równowagę w strukturach władzy publicznej. „Państwo przestaje być domeną publiczną, a staje się wyłącznie partyjną, jest zawłaszczane przez wąskie grupy – oligarchie” (Marody, Hausner 2000a: 25). Wskazywane są pewne symptomy tej tendencji. „Oligarchizacja władzy przejawia się [...] konstytuowaniem się milczącego konsensu pomiędzy wszystkimi siłami politycznymi w państwie, którego założeniem jest uznanie odrębnych i domagających się ochrony interesów klasy politycznej jako takiej”. Wśród wyróżników takiego konsensu znajduje się m.in. uznawanie państwa za sferę zdobywania łupów przez poszczególne partie i ich funkcjonariuszy, kierowanie się poczuciem swoistej „solidarności zawodowej” (np. niechęć do uchylania immunitetów poselskich) oraz lekceważenie opinii publicznej (Szahaj 2000: 30)<sup>58</sup>.

---

<sup>56</sup> Wywiad z W. Walendziakiem („Rzeczpospolita”, 8 marca 1998: 4).

<sup>57</sup> Wywiad z W. Zaraską („Businessman Magazine”, kwiecień 2001: 19).

<sup>58</sup> Zdaniem J. Pastwy, szefa Urzędu Służby Cywilnej, „dawną nomenklaturę monopartyjną zastąpił system multinomenklatury, w którym każda partia stara się objąć pewną pulę stano-



Obecność zjawisk tego rodzaju zaciążyła wyraźnie na realizacji reform społecznych realizowanych po 1997 r. Można zaryzykować tezę, że silniejszy okazał się proces przerzucania na państwo (i podatników) kosztów wprowadzania nowych rozwiązań tworzonych w znacznej mierze pod potrzeby „klasy politycznej” niż proces wzmacniania względnej autonomii podsystemów prowadzących do budowy ładu bliższego regułom rynku i demokracji. Świadczy o tym m.in. rozbudowa agencji i funduszy finansowanych z budżetu, funkcjonowanie samorządu terytorialnego, kas chorych itp. Wskaźnikiem tej tendencji stały się kontrowersje, jakie powstały w związku z tzw. kominami płacowymi w samorządach i spółkach Skarbu Państwa, a później także z podwyżką uposażeń osób zajmujących kierownicze stanowiska w państwie (m.in. posłów, sekretarzy i podsekretarzy stanu). Ujawniły one korupcyjny charakter prawa stanowionego w Polsce i powszechne wykorzystywanie władzy dla korzyści finansowych legalizowane przez system polityczny<sup>59</sup>.

Innym wskaźnikiem przerzucania na podatników kosztów wprowadzania nowych rozwiązań tworzonych w znacznej mierze pod potrzeby „klasy politycznej” jest rozbudowa instytucji etatystyczno-biurokratycznych. Wbrew zapowiedziom kolejnych rządów, liberalizacja gospodarki nie wpłynęła na ograniczenie liczby urzędników a administracja państwowa szybko się rozrasta. Od 1990 r. do roku 1999 prawie trzykrotnie wzrosło zatrudnienie w administracji centralnej. Wydatki na administrację państwową w tym okresie wzrosły prawie dziesięciokrotnie (przy równoczesnym dużym spadku wydatków całego budżetu) a jej udział w zatrudnieniu w gospodarce narodowej z około 1,5% zbliżył się do 3%<sup>60</sup>. Także samorządowa reforma administracji publicznej spowodowała wzrost zatrudnienia. Nowo powołane urzędy powiatowe w 1999 r. zatrudniały ponad 29 tys. pracowników, urzędy marszałków sejmików wojewódzkich ponad 4 tys. pracowników. Wypłaca się diety 63 tysiącom radnych<sup>61</sup> a reforma zdrowia wyłoniła następnie ponad 3 tys. pracowników kas chorych. Jak zauwa-

---

wisk” („Wprost”, 1 kwietnia 2001: 31). Odnotowuje się przy tym szczególną dynamikę rozbudowy stanowisk kierowniczych: ministrów i wiceministrów, dyrektorów departamentu oraz ich otoczenia – radców, doradców i asystentów (Kudzia, Pawelczyk 2000: 22–23).

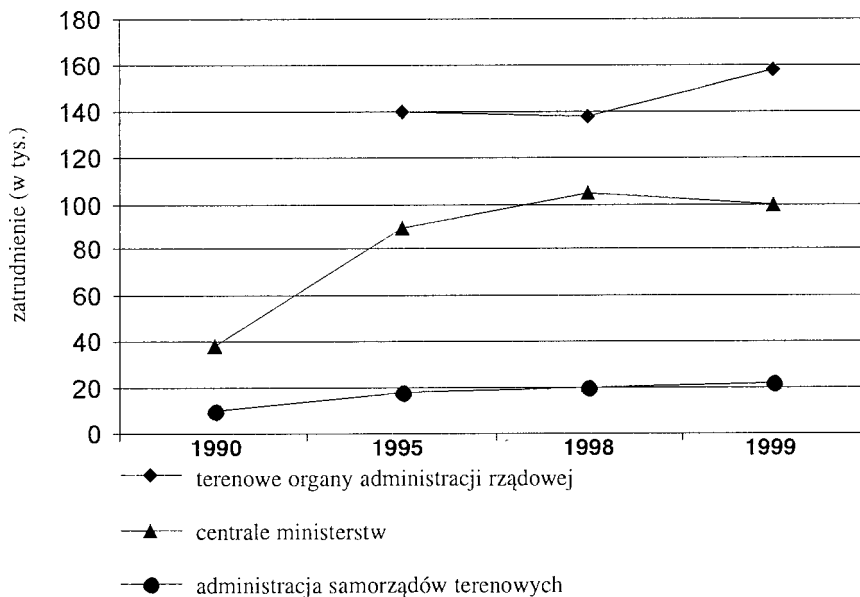
<sup>59</sup> Jak stwierdził K. Kiciński, „Korupcja występuje [...] w dwóch formach: przestępczej i legalnej. Przestępcza to jest np. płatna protekcja, a z legalną mamy do czynienia wtedy, gdy jakaś grupa polityczna nie łamie prawa, ale wykorzystuje swoje możliwości i wydaje prawo dla siebie korzystne. [...] Parlamentarzyści, mając w rękę prawną decyzję o swoich dietach, mogą je uchwalić bardzo wysokie, tracąc poczucie przyzwoitości. Podobnie samorządowcy, którzy mogą manipulować swoimi uposażeniami w ten sposób, by jak najbardziej legalnie osiągnąć jak najwyższe korzyści osobiste” („Gazeta Wyborcza” 11 lutego, 2001: 20).

<sup>60</sup> Raport *Urzędnicy, Przepisy, Decyzje* („Rzeczpospolita”, 22 marca 1999).

<sup>61</sup> W 1999 r. najwyższe diety wypłacano w Warszawie – rekord padł w gminie Centrum (blisko 8 tys. brutto w styczniu): średnia dieta w Centrum to 4670 zł. W innych miastach wypłacane są diety niższe, 2 do 3 tys. i poniżej (cyt. za „Rzeczpospolita” jak wyżej). Ustawowe ograniczenia dochodów samorządowców i kadr kierowniczych spółek Skarbu Państwa są powszechnie omijane za pomocą różnych interpretacji niedoskonałego prawa.

żył Ireneusz Krzemiński (1999: 4), również „samorządowcy okazali się sprawnymi budowniczymi kolejnej nomenklatury. [...] Na poziomie samorządu lokalnego wszystkie stanowiska – poczynając choćby od dyrektora przedszkola w powiatowym mieście – są polityczne, to znaczy przeznaczone dla swoich, bez względu na ich kompetencje, kwalifikacje i dotychczasowe zasługi społeczne” (zob. wykresy 2–3).

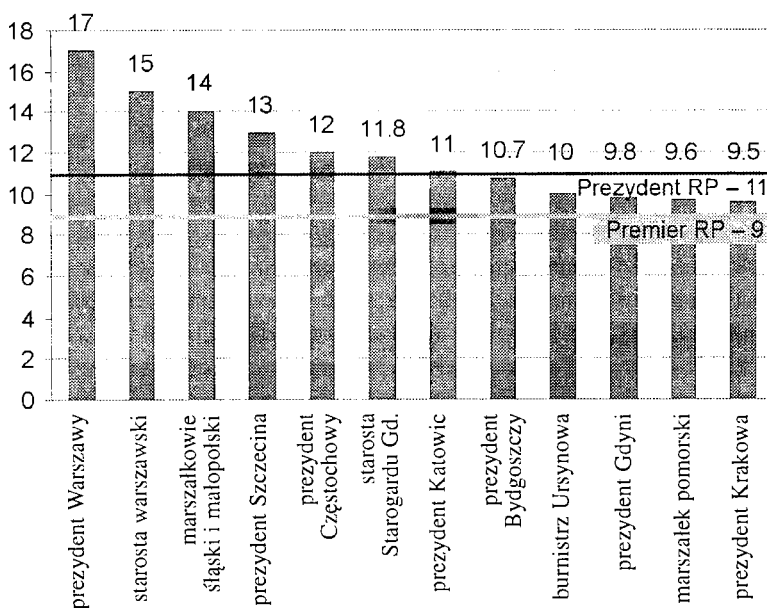
**Wykres 2.** Zatrudnienie w administracji publicznej w Polsce w latach 1990–1999



*Źródło:* Opracowanie własne na podstawie danych GUS „Rzeczpospolita”, 22 marca 1999.

Tendencje oligarchiczne i klientelistyczne obecne w polskiej polityce przenoszą się również na gospodarkę, w tym na sektor prywatny. Ich przejawem jest znaczenie sieci zależności zwiększających szanse gratyfikacji ekonomicznych określanych jako dysponowanie „konfiturami” na przecięciu biznesu i polityki. W takim kontekście można wymienić zarządy i rady nadzorcze banków, przedsiębiorstw handlu zagranicznego oraz innych dużych firm, szczególnie o pozycji monopolistycznej na rynku; ministerstwa i urzędy wojewódzkie, które będąc organami założycielskimi przedsiębiorstw, mają wpływ na ich funkcjonowanie, administrację samorządową oraz wszelkiego rodzaju urzędy decydujące o zamówieniach publicznych, taryfach celnych itd.

Wykres 3. Wybrane wynagrodzenia elity samorządowej w Polsce w 1999 roku\*



\* Dane sprzed wprowadzenia tzw. ustawy kominowej.

Źródło: Raport tygodnika „Polityka”, 17 kwietnia 1999: 17.

Charakteryzowane wcześniej uzależnienie elity gospodarczej od państwa ma istotne konsekwencje polityczne<sup>62</sup>. Ich występowanie stwierdzają m.in. badania nad organizacjami biznesu opisujące słabość polskiego kapitału ukierunkowanego na instytucje państwa (Kozek 1999). Zachowania elity ekonomicznej dostarczają przesłanek do sformułowania tezy, że w znacznej mierze jest ona składnikiem (wraz z elitami partyjnymi, biurokracją i liderami związkowymi) koalicji redystrybucyjnych, które za pośrednictwem instrumentów władzy państwowej ułatwiają formowanie się prywatnego kapitału<sup>63</sup>. W tym znaczeniu elita gospodarcza jest elementem bloku władzy de-

<sup>62</sup> Na przykład w rankingu 30 najbardziej wpływowych ludzi biznesu w Polsce sporządzonym przez „Businessman Magazine” w marcu 2001 r. aż 9 osób stanowili menedżerowie kierujący wielkimi przedsiębiorstwami z udziałem Skarbu Państwa EuRoPol Gaz, Polskie Sieci Elektroenergetyczne, PKO BP itp. Jak pokazują procesy restrukturyzacji takich przedsiębiorstw (Ursus, BGŻ) bądź ich prywatyzacji (Stocznia Gdańska, PZU, TP SA) związane z nimi gry interesów obejmują najważniejszych decydentów w państwie, przenoszą się na rząd, Sejm a niekiedy nawet instytucje międzynarodowe (np. skarga Eureko w Komisji Europejskiej z powodu konfliktu o kontrolę nad PZU).

<sup>63</sup> Jak trafnie pisze Marek A. Cichocki „polska demokracja zaskakująco szybko przybrała zamknięty, miejscami wręcz oligarchiczny charakter. [...] mamy do czynienia z zamkniętym

finiowanego jako alians różnych, częściowo znajdujących się w konflikcie grup społecznych, które „potrafią monopolizować i utrzymać przez pewien okres instrumenty władzy politycznej” (Scott 1991: 33). Grupami społecznymi, które partycypują w tym bloku władzy, mogą być różne zbiorowości: klasy, warstwy i grupy statusowe. Ich zasobami są głównie umiejętność zorganizowania grupy zdolnej do sprawowania władzy i współuczestnictwo w rządzeniu.

W Polsce ukształtowała się unikalna konfiguracja aktorów społecznych, którzy zdominowali tak rozumiany blok władzy i tworzą załączki „nowych klas wyższych”. Początkowo konfigurację tę tworzyli liderzy elity politycznej (wywodzący się głównie z elit związkowych i inteligencji) oraz technokraci gospodarczy i administracyjni zajmujący kluczowe pozycje w instytucjach władzy. Środowiska gospodarcze nie odgrywały dużej roli w tej konfiguracji, jeśli je rozpatrywać jako zorganizowanego aktora działań politycznych. Jednak przebieg rynkowych reform stopniowo zmienia aktorów i skład bloku władzy, ponieważ zmienia się siła i znaczenie zasobów, którymi oni dysponują. W rezultacie zmian wzmacniających sektor prywatny, kształtuje się nowy rodzaj równowagi pomiędzy elitą polityczną, biurokracją i biznesem. Powstaje nowa kombinacja biurokratycznej oraz kapitalistycznej struktury władzy, w której stroną uprzywilejowaną są nadal elity polityczne, ale rośnie znaczenie elit gospodarczych, w tym zwłaszcza elity prywatnego biznesu.

Rola środowisk gospodarczych w kształtowaniu nowego „bloku władzy” jest równocześnie znacząca i ograniczona. Jest znacząca, ponieważ biznes staje się coraz ważniejszym aktorem zmian w gospodarce, w społeczeństwie obywatelskim, w polityce. Środowiska gospodarcze stworzyły już relatywnie dobrą infrastrukturę organizacyjną i sieć powiązań z decydentami politycznymi, a także potrafią (przynajmniej na poziomie elity biznesu) skutecznie wpływać na proces polityczny. Jednak ich podmiotowość realizowana jest w dużym stopniu poza sferą zorganizowanych interesów, poprzez kontakty i powiązania nieformalne. Dysponują nimi przede wszystkim menedżerowie największych przedsiębiorstw państwowych i liderzy biznesu w sektorze prywatnym. Ograniczenie roli biznesu jest uwarunkowane utrzymywaniem się dominacji państwa w gospodarce. Autonomizacja gospodarki w relacjach ze sferą polityki została wprawdzie w Polsce zapoczątkowana, ale tendencja ta jest jeszcze stosunkowo słaba, co wynika także z ograniczonej liczebności „klasy średniej” i wczesnego etapu przemian rynkowych.

Emancypację biznesu w relacjach z „klasą polityczną” wzmacnia działalność inwestorów zagranicznych. Zjawisko to ma jednak charakter wielowymiarowy. Z jednej strony rośnie potencjał środowisk gospodarczych, które kumulują szybko wiele zasobów o strategicznym znaczeniu, co zwiększa ich „siłę przebicia” wobec polity-

---

układem personalnych lojalności, interesów i powiązań oraz jego medialną i gospodarczą klientelą, w skład której wchodzi partie określające się jako lewicowe i prawicowe, mające rodowód postkomunistyczny i solidarnościowy” („Rzeczpospolita”, 28–29 lipca 2001: A5).

ków i administracji państwowej. Jednak dynamika rozwoju przedsiębiorstw zagranicznych i polskich jest zróżnicowana. Wzrost znaczenia inwestorów zagranicznych w gospodarce powoduje, że w miejsce dawnych zależności od państwa i polityków kształtują się nowe uzależnienia od *international business class*. Poprzez prywatyzację i mechanizmy rynków finansowych, właścicielami i udziałowcami wiodących przedsiębiorstw stają się korporacje międzynarodowe. Polska gospodarka jest w rosnącym zakresie włączana w międzynarodowy podział pracy, w którym większość strategicznych decyzji podejmuje się w państwach wysoko rozwiniętych.

W takich warunkach nie potwierdziły się oczekiwania inicjatorów transformacji, że reformy rynkowe i prywatyzacja będą automatycznie kreowały klasy prywatnych właścicieli, którzy odegrają rolę podobną do ich zachodnich odpowiedników. Uzależnione od państwa środowiska gospodarcze są zbyt słabe. Co więcej, tworzenie relacji klientelistycznych wewnątrz elit władzy politycznej i gospodarczej (*klientury*) jest wyraźnym sygnałem, że proces emancypacji i autonomizacji środowisk biznesu w Polsce powinien być rozpatrywany raczej w dłuższym horyzoncie czasowym wyznaczonym m.in. przez dokończenie prywatyzacji największych przedsiębiorstw państwowych i większą orientację wiodących firm prywatnych na rynek niż na państwo.



### 3. Szkic do portretu elity gospodarczej

#### 3.1. Szacunki liczebności i skład

Współcześnie elity narodowe w dużych państwach, takich jak Stany Zjednoczone czy Rosja, szacowane są w przybliżeniu na 5 do 10 tys. osób zajmujących strategiczne pozycje w kluczowych instytucjach i organizacjach danego kraju. W mniejszych państwach, np. w Niemczech czy Australii, liczba ta jest niższa i oscyluje w granicach 1 do 5 tys. osób. W małych krajach, wielkości Norwegii czy Danii, podobnie jak w większości innych społeczeństw, narodowe elity najczęściej nie przekraczają swoją liczebnością kilkuset osób (Lane 1988; Higley i in. 1990). Elity narodowe obejmują głównych reprezentantów różnych środowisk rekrutujących się wszystkich obszarów życia społecznego. W ich składzie znajdują m.in. liderzy partyjni, parlamentarzyści, najwyżsi rangą przedstawiciele biurokracji, wojska, policji i sądownictwa, przywódcy religijni, jak również kierownictwa najbardziej wpływowych organizacji społecznych, profesjonalnych, kulturalnych, promineneci największych stacji telewizyjnych i radiowych, prasy, autorytety akademickie i intelektualne itd. Elita ekonomiczna stanowi zatem tylko pewną część, podgrupę szeroko rozumianej elity narodowej. Współcześnie w składzie tej podgrupy dominują głównie właściciele, współwłaściciele oraz menedżerowie największych przedsiębiorstw i instytucji finansowych kraju.

Porównanie rozmiarów kraju i potencjału demograficznego Polski z innymi państwami wskazuje na zasadność szacowania elity narodowej w sposób porównywalny do państw średniej wielkości, tzn. 1 do 5 tys. osób, przy czym trzeba pamiętać, że przywoływane szacunki dotyczą liczebności elit wszystkich rodzajów – elit politycznych, gospodarczych, kulturalnych itd. Ze względu na słabość tworzącego się od niedawna kapitału prywatnego i zależność menedżerów sektora publicznego od decyzji politycznych oraz administracji można też przyjąć założenie, że w odróżnieniu od krajów ustabilizowanej gospodarki rynkowej, elity prywatnego biznesu są raczej niedoreprezentowane w elitach władzy w stosunku do przedstawicieli elit politycznych, administracyjnych lub związkowych.

W Polsce nie podejmowano naukowych szacunków liczebności elity, chociaż czynione są publicystyczne próby uchwycenia tego zagadnienia. Ich przykładem mogą być wydawnictwa typu *Wykaz 2000 osób sprawujących władzę w Rzeczypospolitej Polskiej*, które zawierają imienny spis, adresy i noty biograficzne ludzi, którzy zajmują najważniejsze stanowiska w państwie, strukturach samorządowych, przedsiębiorstwach, organizacjach społecznych i mediach<sup>1</sup>. W odniesieniu do środowisk gospodarczych za najbardziej miarodajne zestawienia tego rodzaju można traktować rankingi największych polskich przedsiębiorstw (lista „500”, zestawienia największych firm prywatnych, liderów branż itp.).

Zagadnienie liczebności elity ekonomicznej w Polsce można sprowadzić do odpowiedzi na dwa pytania: metodologiczne: według jakich kryteriów możemy odróżniać ten segment od innych podgrup szeroko rozumianej elity, i empiryczne: ile osób można zaliczyć do elity ekonomicznej? Odpowiedź na pierwsze pytanie polega na zdefiniowaniu interesującej nas grupy poprzez określone cechy, *differentia specifica*, takie jak pełnienie kierowniczych funkcji w największych organizacjach gospodarczych oraz dysponowanie dużym prywatnym kapitałem, które zwykle przyjmuje się za wyznaczniki elity ekonomicznej w krajach gospodarki rynkowej. Pytanie drugie wiąże się z koniecznością upewnienia się, czy taka grupa w ogóle istnieje i czy faktycznie spełnia owe kryteria definicyjne.

W okresie radykalnych zmian ustrojowych i społecznych w Polsce stosunkowo łatwo uchwycić grupę osób pełniących kierownicze funkcje w przedsiębiorstwach. Znacznie trudniej natomiast stwierdzić, czy są one właścicielami dużych majątków, a czasem nawet do jakiego sektora własności zaliczyć daną firmę. Wiadomo że chociażby ze względu na relatywnie krótki okres działania firm w warunkach nieskrępowanego rozwoju prywatnej własności, grupa właścicieli dysponujących dużymi kapitałami, których można traktować jako odpowiednik zachodniego wielkiego biznesu, jest w Polsce stosunkowo nieliczna.

Równocześnie występują znaczące trudności w wyodrębnieniu takiej zbiorowości. Są one spowodowane m.in. mało zaawansowanym rozdziałem własności i zarządzania w sektorze prywatnym, dużą nieprzejrzystością stosunków własnościowych, brakiem jednoznacznych reguł obliczania wyników ekonomicznych grup kapitałowych (czasem podaje się dane dotyczące oddzielnych firm, kiedy indziej bilanse skonsolidowane), unikaniem podawania danych dotyczących firm zaliczanych nawet do czołówki polskiego prywatnego biznesu bądź wreszcie niechęcią przedsiębiorców do udostępniania informacji dotyczących ich działalności. Jest to zgodnie z zasadą, że „duże pieniądze lubią ciszę”, która jest praktykowana w biznesie także w krajach ustabilizowanej gospodarki rynkowej.

---

<sup>1</sup> Pierwsze wydawnictwo tego rodzaju przygotowane przez redakcję dziennika „Rzeczpospolita” w 1997 r. zawierało wzmianki dotyczące 15 banków, 21 dużych przedsiębiorstw w różnych branżach gospodarki, 8 firm ubezpieczeniowych, giełdy papierów wartościowych oraz czterech największych organizacji gospodarczych.



Jak powyższe kryteria i uwagi przekładają się na estymacje liczebności elity ekonomicznej w Polsce? Pierwszymi spektakularnymi symptomami powstawania takiej grupy bądź warstwy stały się rankingi „najbogatszych Polaków” i rozmaite zestawienia „najlepszych” oraz „najlepiej wynagradzanych” menedżerów czołowych przedsiębiorstw publikowane od początku lat dziewięćdziesiątych. Zawarte w nich informacje, wzbogacone o dane umieszczane w biografjach przedsiębiorców czy informacje o dochodach liderów największych firm, można rozpatrywać jako empiryczne potwierdzenie tezy o kształtowaniu się nowej elity ekonomicznej, w tym zwłaszcza elity biznesu w sektorze prywatnym, która symbolicznie najlepiej obrazuje kierunek przekształceń systemowych<sup>2</sup>.

Uchwycenie zakresu ilościowego tej grupy może mieć jedynie charakter przybliżony, odbiegający od szacunków formułowanych w odniesieniu do bardziej ustabilizowanych kategorii społeczno-zawodowych. W 1993 r. minister odpowiedzialny za promocję sektora prywatnego w Polsce stwierdził, że grupa „bardzo zamożnych przedsiębiorców”, tworzących czołówkę prywatnego biznesu, składa się z co najwyżej kilkuset osób, wśród których znacząca część „wykazuje jedynie zewnętrzne znamiona zamożności”, ponieważ są oni poważnie zadłużeni lub nawet „stoją u progu bankructwa”<sup>3</sup>. W kilka lat później, w kontekście dyskusji o elicie ekonomicznej w Polsce, zbliżony rząd wielkości (ale w aspekcie najwyższych dochodów, a nie zagrożenia bankructwem) wymienił przedstawiciel kierownictwa Business Centre Club. Stwierdził on, że jeśli za kryterium „bycia w elicie” przyjąć najwyższe dochody sięgające powyżej stu tysięcy zł miesięcznie, to w przybliżeniu można szacować, iż grupa taka obejmuje kilkaset osób<sup>4</sup>.

Kwestia liczebności elity ekonomicznej pojawiła się także w kontekście dyskusji o najbardziej wpływowych ludziach polskiej gospodarki. Dla uchwycenia tej szczególnej grupy redakcja miesięcznika „Businessman Magazine” przeprowadziła analizę składów zarządów i rad nadzorczych ponad stu największych polskich przedsiębiorstw, zarówno prywatnych, jak i państwowych, z uwzględnieniem osób zarządzających firmami ważnymi, chociaż nie największymi, z uwzględnieniem wielkości obrotów. Pod uwagę brano również największe transakcje gospodarcze roku 2000. Uwzględnione zostały także inne kryteria wskazujące na wysoki status społeczny, takie jak przynależność do największych i najbardziej wpływowych klubów biznesowych oraz towarzyszenie prezydentowi RP, premierowi, poszczególnym ministrom bądź marszałkowi Sejmu w wyjazdach zagranicznych.

---

<sup>2</sup> Por. (Zaraska 1992; Zieleniewski 1993; Gabryel, Zieleniewski 1995; Gabryel, Zieleniewski 1998; Zieleniewski 1998), biografie znanych przedsiębiorców, menedżerów lub polityków gospodarczych umieszczane w „Rzeczpospolitej”, „Polityce”, „Gazecie Wyborczej”, „Życiu Gospodarczym”, rankingi dochodów polskich menedżerów w „Gazecie Bankowej”, ranking 500 najbogatszych ludzi w Polsce, „Home & Market”, czerwiec 2000 itd.

<sup>3</sup> W. Pawłowski, *Państwo nie nadąza* – wywiad z Z. Eysmontem, „Polityka”, 15 lipca 1993.

<sup>4</sup> Magazyn „Rzeczpospolita”, 23 kwietnia 1998:12.

W ten sposób powstał zbiór obejmujący „kilkaset osób, które rządzą polskim biznesem”, z którego świadomie wyłączone zostały osoby, których wpływ na gospodarkę wynika z tytułu pełnionych funkcji politycznych bądź administracyjnych (prezydent, premier, ministrowie i wysocy urzędnicy resortów gospodarczych, szef NBP bądź Giełdy Papierów Wartościowych, posłowie i senatorowie itp.). Z tak wyłonionego zbioru wyodrębniona została „elita elit” – 30 „najbardziej wpływowych ludzi biznesu” w Polsce<sup>5</sup>.

Jest interesujące, że zbliżony rząd wielkości pojawiał się także w wywiadach przeprowadzonych przez IFiS PAN, podczas których niektórzy respondenci określali liczebność elity biznesu w Polsce bardzo wąsko, pomiędzy 10 a 50 osób, faktycznych *decisions makers* w gospodarce kraju. Rozszerzenie tej specyficznej grupy proponowano nawet uczynić kryterium rozwoju kapitalizmu i gospodarki rynkowej w Polsce – „można mówić o prawdziwych przeobrażeniach ustrojowych, dopiero gdy będziemy mówili o tysiącach takich osób” [21]<sup>6</sup>. Na zasadzie porównania z innymi krajami, chociażby ze względu na ograniczony charakter polskiego rynku wewnętrznego i potencjał gospodarczy kraju, liczby tego rodzaju wydają się znacznie przesadzone. Nie oznacza to jednak, że sugerowane kryterium rozwoju kapitalizmu nie jest warte zastanowienia w jakimś zmodyfikowanym kontekście potencjalnej „rezerwy kadrowej” liderów gospodarki, którzy mogą poszerzyć obecny krąg osób wchodzących w skład elity biznesu.

Wydaje się, że relatywnie najlepszym sposobem szacowania elity ekonomicznej w Polsce jest identyfikacja jej reprezentantów przez pryzmat głównych podmiotów instytucjonalnych „produkujących” liderów gospodarki. W takiej perspektywie dla celów analitycznych warto odwołać się do zachodnich dystynkcji dotyczących wewnętrznej segmentacji środowisk gospodarczych. Przywołane wcześniej rozróżnienie „rdzenia” lub „wewnętrznego kręgu” osób, które zajmują kierownicze stanowiska w największych firmach, ma pewne odpowiedniki również w Polsce. W oparciu o rankingi czołowych firm można wyróżnić trzy zasadnicze segmenty instytucjonalne, które są w polskiej gospodarce szczególnie „elitotwórcze”: 1) właściciele i menedżerów największych polskich przedsiębiorstw prywatnych; 2) kadrę kierowniczą zagranicznych przedsiębiorstw w Polsce lub firm *joint ventures* oraz 3) prezesów i dyrektorów największych firm państwowych.

Pośród wymienionych segmentów, najbliżsi statusu elity biznesu są właściciele i menedżerowie największych polskich przedsiębiorstw prywatnych. Można ich uznać za swoisty rdzeń formującej się narodowej elity gospodarczej. W porównaniu z kadrą kierowniczą sektora publicznego są oni mniej upolitycznieni i dysponują większym zakresem swobody działania. Także zasoby ekonomiczne sektora prywatnego podlegają regułom gospodarki rynkowej w większym stopniu niż w sektorze publicznym,

---

<sup>5</sup> „Businessman Magazine“, marzec 2001.

<sup>6</sup> Numery w nawiasach odpowiadają kolejności zrealizowanych wywiadów. Nie pokrywają się one z zestawieniem respondentów w Aneksie, które zostało sporządzone według alfabety.

co podnosi rolę kwalifikacji merytorycznych kadr menedżerskich. Jak zauważył Michał Federowicz (1998: 29), „trudno mówić o elitach, jeśli ze względów politycznych każde postanowienie jest »do odwołania« i każda regulacja »do odwrócenia«. Bez autonomizacji swojej pozycji wobec środowisk politycznych elity gospodarcze nie mogą trwale zaistnieć”.

Uwaga ta odniesiona do kadr największych firm państwowych każe zatem rozpatrywać ich przedstawicieli jako odrębną podgrupę elity ekonomicznej<sup>7</sup>. W wyniku procesów prywatyzacyjnych prawdopodobnie część z nich wejdzie do grupy właścicieli-zarządców i wzmocni swój status społeczno-ekonomiczny. Obecnie grupa ta jest jednak strukturalnie zbyt zależna od państwa, by można jej reprezentantów rozpatrywać w taki sam sposób jak właścicieli i menedżerów w sektorze prywatnym. Wysoka pozycja czołowych firm państwowych w rankingach największych przedsiębiorstw jest też nierzadko wynikiem decyzji administracyjnych bądź monopolistycznej pozycji na rynku. Zbyt często również o obsadzie kluczowych stanowisk w sektorze publicznym decydują względy o charakterze pozamerytorycznym (np. wynikające ze zmian politycznych przenoszonych na składy rad nadzorczych i zarządów przedsiębiorstw).

Z kolei innego rodzaju obiekty wiążą się z grupą menedżerów zarządzających polskimi oddziałami firm zagranicznych lub *joint ventures*. Po pierwsze, w większości przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego kluczowe stanowiska kierownicze były w pierwszych latach transformacji zdominowane przez obcokrajowców. Bardziej zasadne byłoby zatem rozpatrywanie tej grupy menedżerów jako przedstawicieli *international business class* bądź reprezentantów środowisk gospodarczych innego kraju. Niektórzy badacze w takim kontekście używają określenia „warstwa euro-menedżerów”, które odnosi się do kadr zarządzających importowanych z innych krajów, rekrutowanych przez zagranicznych udziałowców<sup>8</sup>.

---

<sup>7</sup> Zbliżone zastrzeżenia wobec szefów największych przedsiębiorstw państwowych w kontekście Wielkiej Brytanii sformułował J. Fidler (1981: 3–4). Rozróżnił on „elitę ekonomiczną”, do której zaliczył osoby kierujące dużymi organizacjami gospodarczymi odgrywającymi znaczące role w gospodarce narodowej, w tym dyrektorów dużych firm państwowych, od „elity biznesu”, umiejscowionej na najwyższych pozycjach hierarchii własnościowej i menedżerskiej w sektorze prywatnym. Jego zdaniem, szefowie firm państwowych są zbyt uzależnieni od administracji rządowej w zakresie kierowania przedsiębiorstwami (inwestycje, zatrudnienie itd.), by można ich rozpatrywać jako w pełni samodzielnych aktorów polityki gospodarczej. Z powyższych względów przedmiotem swoich badań uczynił „elitę biznesu” w sektorze prywatnym jako w większym stopniu odpowiadającą logice gospodarki rynkowej i bliższą założeniom teorii elit, które akcentują autonomiczną rolę liderów biznesu w sferze publicznej.

<sup>8</sup> W. Pańków opierając się na wynikach badań empirycznych w przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym zwracał uwagę, że nowi właściciele najczęściej jako kadrę naczelną wprowadzali cudzoziemców lub Polaków z zagranicy (Polonusów). Podporządkowywali oni sobie („kupowali”) dawne kadry kierownicze, często o rodowodzie nomenklaturowym czy postnomenklaturowym. Polscy menedżerowie zwykle znajdowali się na wyraźnie gorszych pozycjach w hierarchii organizacyjnej (wynagrodzenie, status). Na ogół po 2–3-letnim okresie treningu

Po drugie, niezbyt liczna grupa Polaków zajmujących strategiczne stanowiska w przedsiębiorstwach z udziałem inwestorów zagranicznych jest najczęściej zorientowana na karierę korporacyjną. Ich głównym układem odniesienia są inwestorzy zagraniczni. Być może po pewnym czasie niektórzy z polskich menedżerów zorientowanych na ten rodzaj kariery rozpoczną samodzielną działalność gospodarczą na dużą skalę, w której będą odgrywać strategicznie znaczącą rolę. Do póki jednak takie zjawisko nie wystąpiło, trudno byłoby ich uznawać (analogicznie jak szefów firm państwowych) za w pełni samodzielnych aktorów zmian gospodarczych.

Po trzecie wreszcie, w kategoriach ekonomicznych przedsiębiorstwa z większościami udziałem właścicieli zagranicznych powinny być rozpatrywane przede wszystkim w kontekście strategii rozwojowych ich macierzystych firm. Ich zasadniczym celem funkcjonowania jest bowiem poprawa konkurencyjności korporacji w skali regionalnej lub globalnej, co niekoniecznie pokrywa się z celami polityki gospodarczej elit narodowych.

W rezultacie wydaje się, że na obecnym etapie rozwoju gospodarki rynkowej w Polsce, za rdzeń formującej się elity biznesu można uznać głównie właścicieli i menedżerów największych firm w sektorze prywatnym. Kadra zarządzająca największych firm państwowych lub przedsiębiorstw z udziałem inwestorów zagranicznych jest w takim ujęciu rozpatrywana w inny sposób – jako zewnętrzny krąg „narodowej” elity biznesu bądź jej bliskie potencjalne zaplecze kadrowe. Za taką interpretacją przemawia również występowanie zjawiska przepływu części kadr z sektora publicznego do sektora prywatnego, które nie ma swojego odpowiednika w drugą stronę. W oparciu o dane wymieniane w rankingach największych firm i wypowiedzi przedstawicieli środowisk gospodarczych można zaryzykować twierdzenie, że ścisła czołówka tworzącej się polskiej elity ekonomicznej obejmuje kilkaset osób, a jej bezpośrednie zaplecze wynosi kilka tysięcy osób<sup>9</sup>. Ich umiejscowienie na szerszym tle kluczowych instytucji współczesnej Polski prezentuje tabela 12. W dalszej części pracy zostaną też przedstawione niektóre różnice pomiędzy formującą się w Polsce elitą ekonomiczną, w tym elitą biznesu w sektorze prywatnym, a ich odpowiednikami w krajach ustabilizowanej gospodarki rynkowej.

---

następuje „emancypacja” polskiej kadry kierowniczej w stosunku do nowych właścicieli i obecnej kadry kierowniczej (wystąpienie panelowe na seminarium „Zmiana społeczna w perspektywie teoretycznej – Menedżerowie”, IFiS PAN, Warszawa, kwiecień 1996).

<sup>9</sup> Uformowanie się instytucjonalnego rdzenia elity biznesu nie oznacza, że są to ciągle te same osoby. Personalny skład tej elity ulega zmianie, której przyczyny mają częściowo charakter naturalny, jak odejście na emeryturę czy wycofanie się z biznesu. Zmiany te wiążą się jednak przede wszystkim z przekształceniami strukturalnymi i dynamiką rozwoju polskiej gospodarki. Odmienna rentowność poszczególnych branż, zmiany rynkowej sytuacji przedsiębiorstw bądź zmiany właścicieli i kadry zarządzającej (w tym zwłaszcza przejęcie przez inwestorów zagranicznych) znajdują odzwierciedlenie także w kompozycji i charakterystykach elity biznesu. Uchwycenie wpływu takich zmiennych na cyrkulację elity gospodarczej, podobnie jak zbadanie wpływu innych okoliczności, nie jest jednak możliwe bez przeprowadzenia odrębnych badań.

**Tabela 12.** Strategiczne instytucje i pozycje elit władzy w Polsce (poziom makro)

Kategoria instytucjonalna	Elita pozycyjna
<b>Polityka</b>	
Urząd Prezydenta RP	Prezydent i ministrowie Kancelarii Prezydenta RP
Administracja rządowa	Premier i członkowie Rady Ministrów oraz kierownictwa głównych agencji państwowych
Parlament (Sejm, Senat)	Marszałkowie i wicemarszałkowie Sejmu oraz Senatu Posłowie i senatorowie
<b>Gospodarka</b>	
500 największych przedsiębiorstw produkcyjnych, handlowych	Główni udziałowcy Prezesi oraz członkowie rad nadzorczych
Największe banki i firmy ubezpieczeniowe	Kadra zarządzająca ( <i>top management</i> )
<b>Sądownictwo</b>	
Sąd Najwyższy (SN) Trybunał Konstytucyjny (TK) Naczelny Sąd Administracyjny (NSA)	Prezesi i sędziowie SN, TK, NSA
<b>Armia</b>	
Sztab Generalny	Najwyżsi dowódcy wojskowi (generalicja)
<b>Kościół katolicki</b>	
Kierownictwo Episkopatu Polski	Prymas, biskupi
<b>Media</b>	
Stacje telewizyjne	Właściciele, kierownictwa stacji TV o największej oglądalności
Prasa	Właściciele, redaktorzy naczelni najbardziej poczytnych tytułów
Radio	Właściciele, kierownictwa najczęściej słuchanych stacji
<b>Organizacje i stowarzyszenia społeczne</b>	
Związki zawodowe Organizacje biznesu	Przywódcy największych central związkowych Liderzy głównych organizacji pracodawców i przedsiębiorców
<b>Nauka</b>	
Szkoly wyższe Polska Akademia Nauk i inne placówki naukowe	Rektorzy wyższych uczelni Kierownictwo PAN i innych placówek naukowych

### 3.2. Cechy społeczno-demograficzne

Środowiska gospodarcze są wewnątrznie znacząco zróżnicowane, heterogeniczne. Owo zróżnicowanie dotyczy wszystkich grup i warstw całej zbiorowości przedsiębiorców, także elity gospodarczej. Z punktu widzenia charakterystyk społeczno-demograficznych oraz różnych wymiarów stratyfikacyjnych, głównym kryterium umożliwiającym wyróżnienie bardziej homogenicznych segmentów tej zbiorowości jest wielkość firmy, której są właścicielami lub menedżerami. Kryterium to jest szczególnie silnie skorelowane z wykształceniem i dochodami oraz z poziomem życia. Przeprowadzone w Polsce badania wykazują m.in. wysoką dodatnią korelację między poziomem wykształcenia właściciela lub głównego menedżera a wielkością firmy. Im większe przedsiębiorstwo, tym większe jest prawdopodobieństwo, że jego właścicielem lub menedżerem najwyższej rangi w hierarchii zarządzania firmą jest osoba z wyższym wykształceniem. W największych przedsiębiorstwach zależność tę wzmacnia dodatkowo niewielki udział osób nieposiadających wyższego wykształcenia, w tym zupełnie marginalny – osób poniżej poziomu średniego wykształcenia.

Nie jest to wniosek odkrywczy lub zaskakujący. Pokazuje on bowiem pewne zależności o uniwersalnym charakterze. Posiadanie dużego przedsiębiorstwa bądź kierowanie większymi zespołami stawia określone wymagania, którym częściej są w stanie sprostać osoby mające wyższe wykształcenie i związane z nim kwalifikacje zawodowe. Poziom wykształcenia jest jednak zróżnicowany również zależnie od innych zmiennych, w tym zwłaszcza sektora własności oraz branży<sup>10</sup>.

Wśród właścicieli i kadry zarządzającej firm prywatnych znajduje się więcej osób bez wyższego wykształcenia. W firmach państwowych w tym zakresie obowiązywały pewne wymogi formalne – zwłaszcza w dużych zakładach, należało do nich m.in. legitymowanie się wyższym wykształceniem. W sektorze prywatnym nie ma takich ograniczeń. Inne są też mechanizmy rekrutacji kadry kierowniczej związane np. z rodzinnym charakterem własności<sup>11</sup>. Z kolei są takie dziedziny gospodarki, w których

---

<sup>10</sup> Niektóre badania (np. Drąg, Indraszkiewicz 1994) sugerują, że taką zmienną może być także położenie geograficzne, w tym układ regionalny. W Polsce zasoby wykształconych kadr są rozłożone nierównomiernie. Problem ten w przełożeniu na właścicieli i kadry zarządzającą największych przedsiębiorstw wymaga jednak odrębnych badań.

<sup>11</sup> Większość badań pokazuje, że osoby z wykształceniem średnim przeważają wśród właścicieli małych i średnich firm. Od końca lat osiemdziesiątych do powiększającej się liczebnie kategorii przedsiębiorców w żywiolowo powstających nowych firmach prywatnych nastąpił duży napływ osób z wykształceniem zasadniczym zawodowym, jak również – chociaż w znacznie mniejszej skali – z wykształceniem wyższym (Kondratowicz, Maciejewski 1996; Jaźwińska 1999). Spośród tych ostatnich rekrutują się przedsiębiorcy łączący posiadanie własnej firmy z wysokim poziomem wykształcenia oraz prestiżu, którzy zajmują się świadczeniem specjalistycznych usług: prawniczych, medycznych, informatycznych, projektowych i pla-

niezależnie od rodzaju własności przedsiębiorstw istnieją pewne podwyższone standardy profesjonalne, które przenoszą się m.in. na poziom wykształcenia kadry zarządzającej. Przykładem takiej branży jest bankowość. Badania empiryczne przeprowadzone w 1988 r. wykazały, że wśród prezesów zarządu, wiceprezesów i członków zarządu, głównych księgowych i dyrektorów banków wykształcenie średnie lub niepełne wyższe jest zjawiskiem incydentalnym, jednostkowym. Na podkreślenie zasługuje natomiast stosunkowo duży udział osób z doktoratem, np. wśród prezesów zarządu banków wynosił on 14%, a wśród wiceprezesów i członków zarządu 10% badanej populacji (Federowicz 1998: 20).

Wchodzenie na wysokie szczeble hierarchii biznesowej osób bez wyższego wykształcenia stanowi też przejaw rozluźnienia barier mobilności typowy dla okresów głębokich przekształceń systemowych związanych z kształtowaniem nowych reguł życia gospodarczego. Zmiany na rynku pracy, w tym zakładanie nowych firm i przemieszczenie się wielu ludzi do sektora prywatnego, doprowadziły do wzrostu elastyczności oraz pewnego otwarcia się struktury społecznej. Otwarcie to, po części stymulowane przez zniesienie barier dla prywatnej przedsiębiorczości, częściowo zaś wymuszone przez restrukturyzację lub upadek firm państwowych oraz zmiany struktury zawodowej, spowodowało m.in. pojawienie się nowych zawodów oraz aktywizację samych uczestników rynku poszukujących możliwości zarobkowania i rozwoju. Znalazło to wyraz w rozszerzeniu kręgu przedsiębiorców, jak i w napływie do biznesu reprezentantów innych kategorii społeczno-zawodowych o niekiedy bardzo zróżnicowanym statusie edukacyjnym (Domański 1997).

Zjawisko to można rozpatrywać jako wskaźnik zróżnicowania społecznego zaplecza biznesu, wchodzenia do sektora prywatnego przedstawicieli zupełnie odmiennych środowisk, np. naukowców zakładających firmy konsultingowe czy nisko kwalifikowanych pracowników bankrutujących przedsiębiorstw państwowych. Równocześnie jest to także wskaźnik wielości kanałów rekrutacji do sektora prywatnego w pierwszych latach reform rynkowych i transformacji ustrojowej. Zmiany tego rodzaju powiększyły bowiem znacząco różnorodność ścieżek dochodzenia do własnego biznesu, umożliwiając niekiedy osiągnięcie bardzo znaczących pozycji osobom wchodzącym spoza środowisk gospodarczych lub z ich peryferii, wyróżniających się wyjściowo niskim statusem społecznym, edukacyjnym itp. (odnotowywani na listach „najbogatszych Polaków” dawni rzemieślnicy, ale również „cinkciarze”, przedsiębiorcy z „szarej strefy”, uczestnicy grup działających w sferze zorganizowanej przestępczości gospodarczej itp.).

Występowanie tego rodzaju zjawisk i procesów nie oznacza jednak, że mamy do czynienia z chaosem, w którym trudno wskazać jakieś zależności. Istnieje kore-

---

stycznych, ekonomicznych i rachunkowych bądź oświatowych lub translatorskich. Jest to segment sektora prywatnego, w którym część badaczy upatruje szczególnych możliwości rozwojowych, szybko upodobniający wzory swoich zachowań do zachodniej „nowej klasy średniej” (Matuszak 1994; Hryniewicz, Jałowiecki 1994).

lacja pomiędzy wielkością firmy a wykształceniem jej właściciela. Przybliżenia kierunku jej występowania dostarczają wyniki badań zrealizowanych przez Demoskop w 1997 r. Wśród właścicieli firm zatrudniających do 5 pracowników, ponad 40% ma wykształcenie niższe niż średnie i jedynie 15% wyższe. Ze wzrostem wielkości firmy podnosi się poziom wykształcenia ich właścicieli. W przedsiębiorstwach większych, zatrudniających od 6 do 20 pracowników, wykształcenia średniego nie ma 30% właścicieli, a udział osób z ukończonymi studiami wyższymi wzrasta do 17%. Wreszcie wśród właścicieli zakładów zatrudniających od 101 do 250 pracowników, ponad 95% ukończyło szkołę średnią, a ponad 50% studia wyższe (Jaźwińska 1999: 24).

Wśród właścicieli i kadry kierowniczej największych przedsiębiorstw omawiana zależność jest jeszcze bardziej widoczna. W porównaniu z drobnym biznesem proporcje się odwracają i osoby bez wyższego wykształcenia stanowią rzadkość. Równocześnie wyniki wybranych badań zamieszczone w tabeli 13 wskazują, że zbliżony kierunek zależności występuje również pomiędzy wielkością firmy a zmiennymi demograficznymi, takimi jak płeć oraz wiek<sup>12</sup>.

Im większe przedsiębiorstwo, tym częściej jego właścicielem, prezesem bądź dyrektorem naczelnym jest mężczyzna. Niewielki udział kobiet na najwyższych szczeblach biznesu i zarządzania stanowi wskaźnik maskulinizacji tej sfery życia społecznego w Polsce. Zależność ta występuje w całej gospodarce. Biznes prywatny nie stanowi w tym zakresie wyjątku, chociaż jej nasilenie w tym segmencie gospodarki jest większe niż w innych sektorach. Zależność ta określana bywa mianem „efektu płci”, który polega na tym, że prywatnymi przedsiębiorcami i właścicielami są głównie mężczyźni. Występowanie tego efektu potwierdzają wszystkie badania tej problematyki (Matuszak 1992, 1994; Rogut 1994; Fuszara 1994; Kondratowicz, Maciejewski 1996; Domański 1996; Wnuk-Lipiński 1996; Federowicz 1998; Jaźwińska 1999; Kozarzewski 1999; Wasilewski i in. 1999). Dodatkową ilustrację i wzmocnienie tej zależności stanowią dane pokazujące, że kobiety mają symboliczny udział również wśród osób umieszczanych w rankingach „najbogatszych Polaków” tygodnika „Wprost” (następna tabela).

W Polsce udział kobiet-prywatnych przedsiębiorców wśród ogółu kobiet pracujących wykazuje tendencję rosnącą. Według danych GUS z 3,7% w 1989 r. do 22% w 1995 r. podobnie jak rośnie udział kobiet-właścielek firm wśród prywatnych przedsiębiorców – z 27% w 1989 r. do 39% w 1995 r. Kobiety jednak występują w roli właścicielki i przedsiębiorcy najczęściej w firmach małych oraz rodzinnych, nie-

---

<sup>12</sup> W odniesieniu do wieku zależność ta jest jednak słabsza niż w przypadku płci i wykształcenia. Zarówno na poziomie małych i średnich przedsiębiorstw, jak i wielkiego biznesu, relatywnie największą liczebnością wykazują się osoby w przedziale wiekowym 40–50 lat, chociaż, jak można oczekiwać, w elicie ekonomicznej więcej jest osób starszych, z dużym stażem i doświadczeniem zawodowym. W przypadku zależności pomiędzy wielkością firmy a wiekiem, korelacje są mniej ostre i mają charakter gradacyjny.



**Tabela 13.** Wykształcenie, płeć i wiek wyższej kadry kierowniczej oraz właściciele największych przedsiębiorstw i banków w świetle wyników wybranych badań (w %)

Zmienne	Krajowa elita biznesu 1993	Regionalna elita biznesu 1993	Bankowcy 1998	Krajowa elita biznesu 1998
<b>Poziom wykształcenia</b>				
Podstawowe	0,7			
Średnie	12,9	18,3	6	0,5
<b>Pomaturalne:</b>				
Nieukończzone wyższe				2,6
Wyższe	86,4	83,2	94	96,9
<b>Płeć</b>				
Mężczyźni	89,1	78,8	74	92,3
Kobiety	10,9	21,2	26	7,7
<b>Wiek</b>				
Poniżej 40	17,2	18,6	8,4	9,3
40–49	45,6	41,3	46	47,4
50–59	29,1	40,1*	24,6	32,5
60 i powyżej	8,1		21	10,8
Autorzy badań	Wnuk-Lipiński, Wasilewski**	Drąg, Indraszkiewicz***	Federowicz****	Wasilewski*****
Wielkość próby	N=588	N=716	N=130	N=194

\* Kategoria zbiorcza obejmująca wiek 50 lat i więcej.

\*\* Badania zrealizowane w 1993 r. na próbie losowej dyrektorów i zastępców dyrektorów największych przedsiębiorstw państwowych z listy „500” (228 osób) wraz z dobraną celowo próbą prezesów i wiceprezesów dużych spółdzielni (148) oraz wyższą kadram kierowniczą sektora prywatnego (212) (Wnuk-Lipiński, Wasilewski 1996).

\*\*\* Badania zrealizowane w 1993 r. na próbie losowej dyrektorów naczelnych i prezesów oraz głównych księgowych największych regionalnych przedsiębiorstw państwowych (398), spółdzielni (106) zakładów komunalnych (5) oraz spółek prywatnych (206) w województwach katowickim, krakowskim i nowosądeckim wyodrębnionych na podstawie danych systemu REGON przez odpowiednie wojewódzkie urzędy statystyczne. W odniesieniu do województwa katowickiego wykaz obejmował zakłady zatrudniające ponad 500 osób, zaś w odniesieniu do województwa krakowskiego i nowosądeckiego zakłady zatrudniające ponad 100 osób (Drąg, Indraszkiewicz 1994).

\*\*\*\* Badanie zrealizowane w 1998 r. na próbie celowej kadr zarządzających 16 największymi polskimi bankami. Badanie obejmowało stanowiska od dyrektora departamentu wżwyż. Na użytek tej tabeli podajemy dane dotyczące prezesów zarządów, wiceprezesów i członków zarządu, głównych księgowych oraz dyrektorów banku (Federowicz 1998).

\*\*\*\*\* Badanie zrealizowane w 1998 r. na losowej próbie właścicieli, prezesów, dyrektorów i członków zarządu największych przedsiębiorstw w kraju, znajdujących się na listach „500” największych firm opracowanych przez „Politykę” i „Gazetę Bankową” (Wasilewski 1999).

**Tabela 14.** Charakterystyka płci i wieku „najbogatszych Polaków”

Zmienne	1991	1991a	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
<b>Płeć</b>										
Mężczyźni	<b>97</b>	<b>94</b>	<b>103</b>	<b>107</b>	<b>109</b>	<b>109</b>	<b>108</b>	<b>111</b>	<b>114</b>	<b>111</b>
Kobiety	4	7	4	4	4	3	6	4	5	6
<b>Wiek</b>										
20–29	4	6	5	5	2	–	–	–	2	2
30–39	27	17	29	22	24	21	13	13	12	14
40–49	<b>30</b>	<b>30</b>	<b>35</b>	<b>44</b>	<b>42</b>	<b>44</b>	<b>48</b>	<b>39</b>	<b>38</b>	<b>39</b>
50–59	12	13	10	11	14	16	15	21	28	25
60–69	3	4	2	3	4	3	4	4	8	6
brak danych*	25	31	26	26	27	27	34	38	31	31
N =	101	101	107	111	113	112	114	115	119	114

\* Dotyczy wieku przedsiębiorców.

W 1991 r. zostały opublikowane dwa rankingi najbogatszych Polaków, w lutym (1991) oraz w czerwcu (1991a). N ma różne wartości w poszczególnych latach ze względu na zmienną liczbę właścicieli lub współwłaścicieli analizowanych przedsiębiorstw zajmujących miejsca od I do 100.

*Źródło:* Opracowanie własne na podstawie list „najbogatszych Polaków” publikowanych w tygodniku „Wprost” w latach 1991–1999.

mających dużego znaczenia ekonomicznego. Rzadko też można je spotkać w firmach, które swoją pozycję zawdzięczają najnowocześniejszym technologiom<sup>13</sup>.

Z kolei osoby młode, przed 35. rokiem życia, stanowią znaczącą grupę wśród właścicieli małych i średnich przedsiębiorstw<sup>14</sup>. W firmach dużych ich udział wśród wła-

<sup>13</sup> Zob. raport 30 liderów biznesu („Businessman Magazine”, lipiec 2001). Niektórzy badacze zwracają uwagę na powszechną praktykę przeprowadzania formalnoprawnego zabiegu polegającego na rejestrowaniu firmy na nazwisko żony, podczas gdy jej mąż, np. zachowując etat w sektorze państwowym, *de facto* jest jej właścicielem i osobą zarządzającą. Z kolei w wielu małych zakładach prowadzonych przez kobiety, zatrudniani są także ich mężowie, dorośle dzieci lub inni członkowie rodziny, co sugeruje raczej rozpatrywanie takich firm (sklepu, hurtowni, zakładu usługowego) jako własności rodzinnej (Matuszak 1992: 27–28). Natomiast na poziomie dużego biznesu, jak pokazują m.in. przykłady kobiet wykazywanych w rankingach „najbogatszych Polaków”, kobiety bywają posiadaczkami znaczących udziałów (żony, córki), ale do rzadkości należy ich czynny udział w zarządzaniu przedsiębiorstwami, które na ogół są kierowane przez mężczyzn. Z reguły też uczestnictwo kobiet w rodzinnym biznesie dotyczy głównie kształtowania wizerunku firmy, organizowania lub wspomaganie fundacji i stowarzyszeń społecznych, działalności charytatywnej, kulturalnej itp., a nie prowadzenia działalności gospodarczej *sensu stricto*. W konsekwencji znaczenie danych statystycznych dotyczących przedsiębiorczości kobiet jest kwestią wymagającą dalszych pogłębionych badań.

<sup>14</sup> Wyniki badań przeglądowych wykazują, że udział przedsiębiorców do 29 lat w grupie właścicieli małych i średnich firm waha się pomiędzy 8 do blisko 20%, a wśród przedsiębior-

ścicieli i kadry kierowniczej jest zdecydowanie mniejszy. Na poziomie szefów największych firm relatywnie najliczniejszą grupę wiekową stanowią osoby w sile wieku, w przedziale 40–49 lat. Następną rosnącą kategorię tworzą osoby, które już przekroczyły 50 lat. Są to dane świadczące o postępującej stabilizacji kadrowej środowiska wielkiego biznesu w Polsce. Tendencję tę potwierdza także zmniejszanie się udziału w tej grupie młodszych kategorii wiekowych. Jednak starzenie się czołówki biznesu można też rozpatrywać jako istotny wskaźnik narastania barier wejścia na najwyższe piętra zarządzania i własności w polskiej gospodarce. Przykładem może być szczególnie ważny w gospodarce rynkowej sektor bankowy, w którym „po dużych zmianach personalnych na stanowiskach kierowniczych w latach 1989–1992, obecnie przybywa do banków na te stanowiska niewiele nowych osób. W tym sensie można uważać obecne środowisko polskich bankowców za dość zamknięte i ustabilizowane” (Federowicz 1998: 5). Niektórzy badacze w takim kontekście wskazują na kadrowe skostnienie struktur kierowniczych w gospodarce. W odniesieniu do menedżerów używają określeń typu „społeczństwo zamknięte” oraz „przykład środowiskowej samorekrutacji – antypopperowskiego społeczeństwa korporacyjnego, w którym te korporacje się okopały, i w zasadzie nie ma teraz szans na dojście do wysokich pozycji”<sup>15</sup>. Konsekwencją utrwalania się tego zjawiska staje się zwiększanie barier ograniczających mobilność kadr, spowolnienie tempa zmian personalnych oraz zmniejszanie się możliwości awansu ludzi młodych.

Wprawdzie na stosunkowo szybko rozwijającym się polskim rynku powstają nowe przedsiębiorstwa i tworzą się dzięki temu nowe możliwości kariery oraz awansu w hierarchii biznesu. Jednak ze względu na czas potrzebny do dogonienia czołówki, zjawisko to nie znajduje znaczącego odzwierciedlenia w zmianie generacyjnych charakterystyk właścicieli bądź kadry kierowniczej największych firm. Można też przyjąć, że spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego Polski od końca lat dziewięćdziesiątych przeniosło się także na możliwości rozwoju przedsiębiorstw, jak i tempo karier menedżerskich oraz właścicielskich, zwłaszcza ludzi młodych. Znaczenie tej kwestii rośnie w perspektywie wyzwań, jakie stawia przed polskimi przedsiębiorstwami kolejna faza restrukturyzacji gospodarki, proces integracji europejskiej oraz globalizacja powiązań ekonomicznych. Jednym z efektów oddziaływania tych zjawisk jest bowiem m.in. konsolidacja i łączenie firm w wielu branżach, która jak w bankowości

---

ców w wieku 30–34 lata jest nieco większy i wynosi od ponad 12 do 20%. Najliczniejszą kategorię wiekową stanowią osoby pomiędzy 35. a 44. rokiem życia, których udział wynosi według różnych badań od 38 do 45% ogółu właścicieli małych i średnich firm (Jaźwińska 1999). Różnicowania pokoleniowe wśród przedsiębiorców wymagają jednak bardziej pogłębionych badań m.in. w układzie branżowym. Można przypuszczać, że zwłaszcza w tworzących się od podstaw dziedzinach biznesu, takich jak informatyka, usługi finansowe, konsulting, marketing czy public relations, udział ludzi młodych jest bardzo znaczący lub nawet dominujący.

<sup>15</sup> Wystąpienie K. Doktora podczas seminarium „Zmiana społeczna w perspektywie teoretycznej. Menedżerowie”, IFiS PAN, Warszawa, kwiecień 1996 r.

wiąże się ze znaczącymi redukcjami zatrudnienia, także wśród menedżerów średniego szczebla, którzy w perspektywie stanowiliby dopływ „świeżej krwi” do elity gospodarczej. Badania kadry zarządzającej wskazują na strukturalne niedostosowanie profilu jej wykształcenia do potrzeb zmieniającej się gospodarki. W systemie gospodarki nakazowo-rozdzielczej drogę do kierowniczych stanowisk w przedsiębiorstwach państwowych otwierało wykształcenie techniczne i inżynierskie zdobywane na uczelniach o profilu politechnicznym. Osoby o takim wykształceniu przeważały wyraźnie w środowiskach gospodarczych od początku transformacji ustrojowej. Jest to edukacyjne dziedzictwo socjalizmu państwowego. Jednym z efektów zmian oświatowych po II wojnie światowej w Polsce było wykształcenie dużej grupy stosunkowo dobrze wyedukowanych inżynierów i techników.

Jednak w gospodarce rynkowej, w której szczególne znaczenie mają aspekty menedżerskie, finansowe i marketingowe, wykształcenie oraz doświadczenia wyniesione z „poprzedniej epoki” nie dają najlepszego przygotowania do zarządzania przedsiębiorstwami. Wystarczy wspomnieć o dominacji nastawienia na produkcję, słabym przygotowaniu menedżerskim oraz niewielkiej znajomości języków obcych wynikającej z braku zagranicznych kontaktów (Czapiński 1994; Stolarska 1997). Profil wykształcenia wraz ze specyficznymi doświadczeniami funkcjonowania w poprzednim systemie gospodarczym są nierzadko traktowane jako przeszkoda w efektywnym prowadzeniu działalności gospodarczej w nowych warunkach systemowych<sup>16</sup>.

Problemy tego rodzaju w mniejszym stopniu dotyczą elity ekonomicznej, która wydaje się pod względem wykształcenia bardziej dostosowana do potrzeb nowoczesnej gospodarki. Jednak jeśli przyjąć, że elita ta powinna koncentrować się na planowaniu i zarządzaniu ekonomią, to jej kwalifikacje formalne także nie są zadowalające. Choć zwiększa się znacząco udział osób o przygotowaniu ekonomicznym (przy czym relatywnie najwięcej jest absolwentów SGPiS/SGH), nadal występuje zjawisko nadreprezentacji inżynierów, zaskakująco mało jest prawników, niewiele jest osób legitymujących się ukończeniem zagranicznych uczelni (Wasilewski, Pawlak 1999)<sup>17</sup>.

---

<sup>16</sup> Widocznym przejawem takiego podejścia stały się na początku lat dziewięćdziesiątych kadrowe preferencje inwestorów zagranicznych, którzy najchętniej zatrudniali ludzi młodych, po studiach na zachodnich uczelniach. Na temat problemów kadr kierowniczych w dostosowaniu do wymogów gospodarki rynkowej zob. Federowicz, Kozek, Morawski (1995); Kozarzewski (1999).

<sup>17</sup> Z kolei w badaniach nad małą i średnią przedsiębiorczością zwracano uwagę na zjawisko znaczących rozbieżności między kwalifikacjami profesjonalnymi właściciela firmy a profilem jej działalności. W początkowym okresie reform rynkowych nie należało do rzadkości, że poziom i kierunek wykształcenia nie miały związku z rodzajem działalności gospodarczej prowadzonej przez nowych przedsiębiorców (np. magister pedagogiki zakładał sklep, socjolog – kantor wymiany walut, a filolog hurtownię pasmanterii). W oparciu o wyniki częściowych badań można sformułować hipotezę, że w najmniejszym stopniu rozbieżność ta wystąpiła wśród osób mających wykształcenie techniczne będących właścicielami firm produkcyjnych i usługowych (Wyżnikiewicz i in. 1993; Matuszak 1994).

W konsekwencji, w środowiskach ekspertów i praktyków zarządzania w Polsce wyrażane jest przeświadczenie, że nawet kadra kierownicza czołowych przedsiębiorstw, która nieźle dostosowała się do początkowych warunków transformacji, może być, ze względu m.in. na brak wiedzy i umiejętności z „innej epoki”, niezdolna do sprostania nowym wyzwaniom wynikającym z otwarcia na konkurencję międzynarodową i konieczności odchodzenia od orientacji na rynek wewnętrzny<sup>18</sup>. Obecne uwarunkowania gospodarcze i demograficzne wskazują na potrzebę znaczących zmian kadrowych w polskiej gospodarce.

Odnotowane wcześniej zamykanie się struktur kierowniczych wysokiego szczebla na dopływ nowych kadr może stanowić rosnący problem. Opóźnianie zmiany pokoleniowej w polskim biznesie mogłoby bowiem prowadzić do kontynuacji niedostosowania profilu wykształcenia elity ekonomicznej do potrzeb gospodarki. Równocześnie zjawiska tego rodzaju prowadzą często do frustracji i konfliktów związanych z zablokowaniem lub opóźnianiem awansu kolejnych grup absolwentów uczelni, co można interpretować również w kategoriach złej alokacji „kapitału ludzkiego”.

### 3.3. Pochodzenie społeczne

Kto tworzy bazę rekrutacyjną elity biznesu? Z jakich środowisk wywodzą się liderzy sektora prywatnego? Jakie grupy społeczno-zawodowe są wśród nich najliczniej reprezentowane? W odniesieniu do właścicieli i menedżerów największych przedsiębiorstw zagadnienia te mają w Polsce raczej skromnie udokumentowaną bazę empiryczną. Społeczna genealogia liderów biznesu w sektorze prywatnym nie jest w wielu wymiarach dobrze rozpoznana. Podobnie jak w dyskusji o „nowej klasie średniej” z początku lat dziewięćdziesiątych, można zauważyć ogólnie, że do tej kategorii wchodziło reprezentanci wszystkich klas i warstw z okresu socjalizmu państwowego, od chłopów do intelektualistów (zob. Mokrzycki 1994). Dokładne proporcje, w jakich proces ten miał miejsce w poszczególnych branżach i w różnych środowiskach, nie są jednak znane. W oparciu o istniejące badania i sondaże można jednak pokusić się o zarysowanie przynajmniej głównych jego elementów. Można też wskazać pewne reguły systemowe, które stwarzały większe szanse odniesienia dużego sukcesu w biznesie przedstawicielom niektórych grup społeczno-zawodowych.

Nie ulega wątpliwości, że w pierwszych latach transformacji zdecydowanie przeważali w „wielkim biznesie” ludzie wywodzący się z górnych warstw struktury społecznej Polski Ludowej. Badania statusu społeczno-zawodowego ludzi kierujących największymi przedsiębiorstwami prowadzą w tym zakresie (mimo pewnych różnic procentowych) do zbliżonych wniosków. Dzisiejsi szefowie przedsiębiorstw wywodzą się najczęściej spośród kadry kierowniczej państwowych zakładów pracy końca lat osiemdziesiątych:

---

<sup>18</sup> Zob. dyskusja redakcyjna o wynikach IX Badania Menedżerskiego, zwłaszcza wypowiedzi A. Koźmińskiego i K. Lisa („Rzeczpospolita”, 26 kwietnia 2000).

dyrektorów przedsiębiorstw, kierowników bądź specjalistów. Te właśnie grupy społeczno-zawodowe stanowiły od początku najbardziej dynamiczną część kadr zajmujących wiodące pozycje w gospodarce, w tym także w szybko rosnącym sektorze prywatnym.

Symptomatyczny w tym względzie jest raport o karierach bankowców z 1998 r. Znalazło się w nim stwierdzenie: „statystyczny prezes zarządu banku rozpoczynał pracę w bankowości w połowie lat osiemdziesiątych, mając wówczas nieco powyżej 40 lat. Statystyczny wiceprezes ma kontakt zawodowy z bankiem od 1989 r., przy czym wiek rozpoczęcia pracy w bankowości, podobnie jak w przypadku prezesów, sugeruje znaczącą, wcześniejszą karierę zawodową w innych dziedzinach” (Federowicz 1998: 23). Przywoływane stwierdzenia są tym bardziej istotne, że sektor finansowy w gospodarce rynkowej wywiera szczególnie silny wpływ na przebieg całej transformacji gospodarczej.

Z kolei w innym opracowaniu, analizującym kariery kadr kierowniczych kierujących 500 największych przedsiębiorstw przemysłowych, handlowych, finansowych i innych tygodnika „Polityka” (uszeregowanych według wartości rocznych przychodów) czytamy: „nowych szefów jest stosunkowo niewiele, typowa droga do kariery to wieloletnia praca w danym przedsiębiorstwie, w tym również na stanowiskach kierowniczych. Obecny dyrektor czy prezes poważnej firmy to człowiek pracujący w niej – licząc średnio – 17,2 lata, przy czym na stanowisku kierowniczym ponad 10 lat” (Poprzeczko 1996: 4).

Także w konkluzjach cyklu artykułów na temat menedżerów najwyższych szczebli przygotowanego w 1992 r. przez Sopocką Pracownię Badań Społecznych, czyli w okresie najbardziej radykalnych zmian personalnych na kierowniczych stanowiskach, znajdujemy takie sformułowania: „nie ma mowy o rewolucji kadrowej, jednakże istotne zmiany miały miejsce w przedsiębiorstwach dużych – zapewne w części przynajmniej w wyniku decyzji o podłożu związkowo-politycznym oraz w małych. Tu jednak można być pewnym, że częściowo wynika to z faktu, iż wiele mniejszych firm w ogóle nie istniało 2,5 roku temu. Warto odnotować, że wśród zastępców dyrektorów i prezesów odsetek »starych« wynosi 55%, a wśród dyrektorów i prezesów spada do 43 proc.” (Aleksandrowicz 1992: 5).

Badania podkreślają też jednokierunkowy charakter przepływu kadr kierowniczych między sektorem publicznym i prywatnym. Ekspansja sektora prywatnego w Polsce dokonywała się początkowo głównie poprzez wchodzenie w nowe role przedsiębiorców osób wywodzących się z pracowników państwowych zakładów i instytucji. Nie mogło być inaczej w kraju, w którym od blisko czterdziestu lat w strukturze własności i zatrudnienia dominowały duże przedsiębiorstwa państwowe a rozdrobniony sektor prywatny miał marginalne znaczenie gospodarcze. Co więcej, wcześniejsza praca w sektorze prywatnym, gdzie główną rolę odgrywały gospodarstwa rolne i małe zakłady rzemieślnicze lub usługowe, nie dawała na ogół kwalifikacji użytecznych w warunkach transformacji. Rzadkie wyjątki w tym zakresie dotyczą właścicieli i kadry kierowniczej firm powstałych w latach osiemdziesiątych, zwykle współpracujących z kapitałem zagranicznym („spółki polonijne”).

Strukturalne dziedzictwo socjalizmu państwowego dotyczy także innych wymiarów genealogii szefów i właścicieli największych polskich przedsiębiorstw. Wojenne losy i późniejsza likwidacja burżuazji, finansjery i ziemiaństwa spowodowały, że nowi liderzy biznesu są wytworem struktury społecznej Polski Ludowej, procesów awansu i mobilności klas niższych, chłopów i robotników. W odróżnienie od państw zachodnich, w Polsce (podobnie jak w innych krajach Europy Środkowowschodniej), nastąpiło w tym zakresie niemal całkowite zerwanie ciągłości społecznej i historycznej. Odradzające się klasy i grupy społeczno-zawodowe wyrastające na gruncie rozwoju sektora prywatnego nie mają praktycznie nic wspólnego z dziedzictwem przedwojennego wielkiego biznesu lub drobnomieszczaństwa.

Środowiska gospodarcze współczesnej Polski są pod każdym względem czymś zupełnie nowym, zarówno w wymiarach ekonomicznych (źródeł kapitału, okoliczności i sposobu wejścia do biznesu, posiadanych zasobów), składu i pochodzenia społecznego, jak i w aspektach polityczno-kulturowych: rodowodu politycznego, kanałów socjalizacji, wzorów działania w sferze publicznej, odniesień historycznych, form organizacji biznesu itp. Obrazuje to zjawisko porównanie przedwojennej oligarchii finansowej z rankingami „najbogatszych Polaków” tygodnika „Wprost” zawierającymi sylwetki liderów biznesu III RP. Prowadzi ono m.in. do wniosku, że współczesna elita gospodarcza nie ma żadnych związków ze swoimi poprzednikami sprzed 1939 r.<sup>19</sup>

Wprawdzie w jednostkowych przypadkach odnotowywane są biznesowe tradycje rodzinne dzisiejszych liderów przedsiębiorczości, jednak rzadko wykraczają one poza historię PRL. Nawet firmy o najdłuższych tradycjach, takie jak Kruk czy Blikle, których właściciele byli umieszczani na liście „najbogatszych Polaków”, nigdy wcześniej nie osiągały skali działalności umożliwiającej zaliczenie ich do sfery wielkiego biznesu. Chociaż przed 1989 r. dzisiejsi czołowi przedsiębiorcy i menedżerowie w większości znajdowali się na pozycjach typowych dla wyższych warstw struktury społeczno-zawodowej, w swojej masie odzwierciedlają oni procesy mobilności typo-

---

<sup>19</sup> Grupa największych kapitalistów związanych z kapitałem finansowym, powstałym z połączenia kapitału bankowego, przemysłowego i obszarnczego wykształciła się na przełomie XIX i XX wieku jedynie w Królestwie Polskim, na terenie zaboru rosyjskiego. Do jej czołowych przedstawicieli zaliczano m.in. rodziny Blochów, Epsteinów, Kronenbergów, Natansonów i Rotwandów. Wobec braku niepodległego państwa nie mogli oni jednak mieć większego wpływu na sprawy polityczne. Dodatkowo znaczenie większości jej przedstawicieli zmalało w rezultacie strat materialnych poniesionych w okresie I wojny światowej i powojennej inflacji. W II Rzeczypospolitej wobec słabości wielkiego biznesu oligarchię finansową tworzyła grupę nieliczną: w 1928 r. zaliczano do niej zaledwie 92 osoby, wśród których największą rolę odgrywali H. Aschenazy, J. Twardowski, S. Przanowski, H. Gliwic, A. Falter, T. Sulowski i J. Żychliński. Wyróżnikiem elity biznesu był duży udział obcokrajowców lub Polaków reprezentujących interesy kapitałów zagranicznych w Polsce, co świadczyło o silnej zależności kraju od zagranicznych ośrodków dyspozycji gospodarczej (Landau 1971; Kołodziejczyk 1979; Żarnowski 1988). Z analogicznymi zjawiskami mamy do czynienia także w Polsce po roku 1989 r.

we dla całego społeczeństwa powojennej Polski. Ich wyróżnikiem jest relatywnie niski status pochodzenia oraz awans społeczny osiągnięty dzięki wykorzystaniu nowych reguł selekcji kadr, jakie funkcjonowały w Polsce Ludowej. Na przykład według badań z 1993 r., 77,7% dyrektorów i właścicieli największych firm było inteligentami w pierwszym pokoleniu. Ich ojcowie mieli najczęściej wykształcenie podstawowe, rzadziej średnie, a mniej niż co dziesiąty miał wykształcenie wyższe. Byli też zwykle robotnikami, Technikami bądź rolnikami (Wnuk-Lipiński, Wasilewski 1996). Takie wskaźniki nie mogą dziwić, skoro na progu transformacji zaledwie 7% ogółu Polaków legitymowało się wyższym wykształceniem.

Pochodzenie społeczne formującej się elity ekonomicznej ma zatem wyraźnie oddolne, ludowe korzenie. W odróżnieniu od zachodniej *business class*, jej polscy przedstawiciele nie wywodzą się ze sfer wielkiego biznesu, rodzin arystokratycznych lub różnych segmentów klasy średniej zaadoptowanych, poprzez dziedziczenie, edukację bądź koneksje rodzinne, do warunków współczesnego kapitalizmu. W powojennej Polsce nie mieli oni bowiem na ogół czego dziedziczyć, a przebieg wojny, eksterminacja bądź emigracja, a później zniesienie tradycyjnych klas posiadających i nowe kryteria promocji kadr wytworzyły mechanizmy selekcji preferujące przedstawicieli innych środowisk społecznych, nie mających wcześniej takich możliwości awansu edukacyjnego i społecznego.

Marginalna obecność pozarolniczego sektora prywatnego w strukturze społecznej PRL powodowała, że tylko mały procent elity biznesu wywodzi się z rodzin mających wcześniejsze tradycje prowadzenia samodzielnej działalności gospodarczej. Szeroki przekrój społeczny oraz względnie otwarty charakter środowisk biznesu obrazują również badania pochodzenia właścicieli małych i średnich przedsiębiorstw<sup>20</sup>. Generalnie można powiedzieć, że proces narodzin klas przedsiębiorców w Polsce zachodzi prawie całkowicie od nowa i w zupełnie nowych warunkach strukturalnych, nie wykazujących ciągłości z przedwojennymi elitami finansów, przemysłu czy ziemiaństwa.

---

<sup>20</sup> Jest to konsekwencja wzrostu sektora prywatnego, który pociąga za sobą napływ do biznesu osób z rozmaitych środowisk, również takich, które wcześniej miały niewiele wspólnego z działalnością gospodarczą. Generalnie wśród drobnych przedsiębiorców dominują osoby pochodzenia robotniczego i chłopskiego. Mniej znaczący jest odsetek osób wywodzących się z rodzin „prywatnej inicjatywy” z okresu PRL oraz inteligentów. Z badań wynika, że wśród tych, którzy stali się właścicielami po 1990 r., maleje liczba osób pochodzących z „prywatnej inicjatywy” (ze względu na ograniczony charakter sektora prywatnego w gospodarce nakazowo-rozdzielczej było ich relatywnie niewiele), znaczny natomiast jest udział dzieci inteligentów. Ludowy charakter większości tej grupy przedsiębiorców w innym wymiarze potwierdzają dane dotyczące ich pochodzenia terytorialnego i mobilności przestrzennej. Ponad 40% obecnych przedsiębiorców w wieku 15 lat mieszkało na wsi, a tylko 19% w miastach powyżej 200 tys. mieszkańców. Od tego czasu 60% zmieniło miejsce zamieszkania, z czego ponad połowa przeniosła się do większej miejscowości (Raport 1998: 52).



### 3.4. Rodowód polityczny: problem „uwłaszczenia nomenklatury”

Polityczny rodowód środowisk gospodarczych, w tym zwłaszcza elity ekonomicznej, jest jednym z najbardziej kontrowersyjnych zagadnień budzących już od końca lat osiemdziesiątych duże zainteresowanie polityków i opinii publicznej. Analogicznie jak pochodzenie nowych elit politycznych, jest to kwestia, której znaczenie wykracza poza akademickie dociekania przekształceń struktury społecznej w okresie transformacji ustrojowej.

W warunkach tworzenia podstaw gospodarki rynkowej problematyka ta obrazuje bowiem tak ważne aspekty tego procesu, jak geneza, zasoby kadrowe i materialne czołowych beneficjentów transformacji, a także osobliwości i paradoksy działania nowych reguł systemowych. Problematyka ta znalazła swój wyraz w badaniach nad przynależnością reprezentantów formującej się nowej elity ekonomicznej do PZPR (a później także do innych ugrupowań politycznych), ich udziałem w działalności opozycyjnej, członkostwie w „Solidarności”, niezależnych organizacjach politycznych bądź konspiracji lat osiemdziesiątych, współpracy z Kościołem katolickim po wprowadzeniu stanu wojennego oraz tradycji politycznych wyniesionych z domu w procesie socjalizacji. Tego rodzaju zagadnienia badawcze rozpatrywano często w dwóch wymiarach teoretycznych: testowania koncepcji wymiany bądź reprodukcji elit oraz hipotezy o zamianie kapitału politycznego w kapitał ekonomiczny.

Najbardziej narzucającym się z powodu logiki poprzedniego systemu wskaźnikiem rodowodu politycznego środowisk gospodarczych jest przynależność partyjna z okresu PRL, w tym głównie członkostwo w PZPR („upartyjnienie”). Przynależność do innych oficjalnych partii lub stronnictw politycznych w odniesieniu do tamtej epoki nie miała bowiem większego znaczenia. Szczególna rola tego wskaźnika wynika z odmiennego statusu partii komunistycznej jako głównej siły politycznej w państwie. Pośrednio obrazuje to również fakt, że wśród obecnych szefów największych firm członkostwo w Zjednoczonym Stronnictwie Ludowym i Stronnictwie Demokratycznym miało charakter marginalny, oscylujący pomiędzy 1 a 2%. Wyjątkiem od tej reguły był sektor bankowy, w którym ze względu na wpływy ZSL w bankowości spółdzielczej i BGŻ, udział członków tej partii okazał się bardziej znaczący (Federowicz 1998).

Wyniki wszystkich badań wykazują wyraźną nadreprezentację byłych członków PZPR w elicie ekonomicznej. Według rozmaitych danych, ich udział wśród szefów i właścicieli największych polskich firm w pierwszych latach transformacji wynosił od 40 do ponad 60%<sup>21</sup>. Relatywnie najniższy udział byłych członków PZPR (40%)

---

<sup>21</sup> W interpretacji wyników badań wskazane jest uwzględnianie pewnych prawidłowości występujących w wypowiedziach respondentów na temat przynależności organizacyjnej, zwłaszcza rozpatrywanych wskaźnikowo organizacji takich jak PZPR lub NSZZ „Solidarność”. Badania kwestionariuszowe opierają się zwykle na nieweryfikowanych deklaracjach ankietowanych tworzonych retrospektywnie. Są one obarczone pewnymi błędami. Jednym z nich jest

wykazały badania menedżerów firm z listy 500 „Polityki” opublikowanej w 1996 r. W opracowaniu ich wyników podkreślono jednak dodatkowo liniową zależność między stażem kierowniczym a przynależnością partyjną: jej odsetek rośnie według długości stażu kierowniczego – „przy stażu 15–20 lat sięga 100 proc.” (Poprzeczko 1996: 4). Zbliżone, choć nieco wyższe udziały przynależności do PZPR (43,8%) wykazały również badania na podobnej próbie przeprowadzone w 1998 r. (Wasilewski 1999: 30) oraz badania regionalne (44,1%) wśród szefów i właścicieli największych firm województw katowickiego, krakowskiego oraz nowosądeckiego (Drag, Indraszkiewicz 1994: 33). Z kolei znacznie wyższą przynależność do PZPR przekraczającą „ponad połowę grupy szefów firm największych” odnotowały Sopocka Pracownia Badań Społecznych (Aleksandrowicz 1992: 6), a także Instytut Studiów Politycznych PAN. Zdaniem autorów tych ostatnich badań, jeśli liczyć osoby, które były członkami PZPR w 1988 r. (45,3%) oraz takie, które należały, ale wystąpiły z tej partii przed 1988 r. (11,7%), łączny udział członków tej partii wśród kadry zarządzającej i właścicieli największych przedsiębiorstw wynosił 57% respondentów (Wnuk-Lipiński, Wasilewski 1996: 133).

Natomiast zdecydowanie największy deklarowany udział procentowy członków PZPR w badanej zbiorowości wystąpił w sektorze bankowym. Wśród prezesów zarządu, wiceprezesów i członków zarządu największych polskich banków w 1998 r., dawni członkowie PZPR stanowili 62,6%. Równocześnie na szczególną uwagę zasługuje zjawisko niemające odpowiednika w innych badaniach nad czołówką polskiego biznesu: w tej samej próbie bankowców znalazło się relatywnie sporo dawnych członków ZSL – 18,1% (Federowicz 1998: 18).

Przedstawiony powyżej przegląd wyników badań nad przynależnością do PZPR rozpatrywany łącznie z wcześniejszymi informacjami na temat wieku, wykształcenia, stażu pracy, wykonywanego zawodu i stanowisk zajmowanych przed zmianą ustrojową, stanowi empiryczną dokumentację tezy, że dzisiejsi właściciele i menedżerowie największych polskich przedsiębiorstw wywodzą się głównie z PRL-owskiej kadry kierowniczej, wśród której przynależność do PZPR była zjawiskiem powszechnym. Tezę tę potwierdzają także badania nad innymi aspektami politycznej charakterystyki

---

błąd pamięci respondentów, którzy nie zawsze wiernie relacjonują swoją przeszłość. Drugi wiąże się ze zjawiskiem idealizacji przeszłości czy też używając języka *public relations*, skłonnością respondentów do kształtowania pewnego wizerunku personalnego uwzględniającego okoliczności realizacji badań („poprawność polityczna”). Z sondaży przeprowadzonych w latach osiemdziesiątych znane jest zjawisko zmniejszania się odsetka respondentów deklarujących swoją wcześniejszą przynależność do „Solidarności” w znacznie większym stopniu, niż wynikałoby to z czynników demograficznych. Podobnie po 1989 r. dzieje się z retrospektywnie deklarowaną przynależnością do PZPR i odwrotnie w związku z dawnym członkostwem w „Solidarności” (Federowicz 1998: 17). W przypadku przywoływanych badań można przyjąć założenie, że – zwłaszcza na początku lat dziewięćdziesiątych – występowała wśród respondentów raczej tendencja do zaniżania niż podwyższania deklaracji przynależności do PZPR.

tego środowiska, takimi jak działalność w środowiskach opozycyjnych i ruchu solidarnościowym po 1981 r., prześladowania polityczne bądź współpraca z Kościołem katolickim w okresie stanu wojennego. Wnioski z badań tej problematyki można traktować jako pewien wskaźnik aktywnego poparcia przedstawicieli dzisiejszej elity ekonomicznej dla alternatywnych orientacji politycznych i światopoglądowych, kontestujących oficjalny świat polityki przed 1989 r. Prowadzą one jednak do wniosku, że potencjał kontestacji lub poszukiwanie alternatywnej polityki w tym środowisku miały charakter bardzo ograniczony, nieprzekraczający 15–16% ogółu tej zbiorowości.

Przykładowo wśród właścicieli i kadry zarządzającej największych prywatnych przedsiębiorstw badanych w 1993 r., jedynie 6,7% respondentów deklарowało, że było zwolnionych z pracy, a 0,3% – internowanych w stanie wojennym. Jeśli za pewną formę aktywnej kontestacji uznać opuszczenie PZPR w latach 1980–1988, to w badanej zbiorowości takie działanie zadeklarowało łącznie 13,7% respondentów. Dla porównania – spośród tej samej grupy osób, na pytania o czas opuszczenia PZPR prawie 20% odpowiedziało, że należało do tej partii aż do jej rozwiązania, a 23,6% – że z niej odeszli w 1989 r., zatem dopiero w chwili ostatecznego załamania starego systemu (Wnuk-Lipiński, Wasilewski 1996: 156)<sup>22</sup>.

W późniejszych badaniach szacowano, że postawy aktywnej kontestacji, za której wyróżnik przyjęto przynależność do „Solidarności”, niezależnych organizacji młodzieżowych i politycznych ruchów opozycji, wyróżniały nieco ponad 10% czołowych biznesmenów, a nieco poniżej 8% zmieniło swoją postawę „od aktywnego poparcia do aktywnej kontestacji”. Nie jest to dużo, jeśli zakres takich postaw porównać z aktywnym poparciem dla systemu, klasyfikowanym przez badaczy na blisko 50% bądź wycofaniem nie wykazującym symptomów aktywności „pro” ani „anty”, którym wyróżniała się jedna trzecia respondentów (Wasilewski 1999: 31).

Podobnie badania przeprowadzone wśród szefów i właścicieli największych firm województw katowickiego, krakowskiego oraz nowosądeckiego wykazały, że uczestnictwo w strukturach podziemia w latach osiemdziesiątych deklарowało 6,1%, a prowadzenie „innej działalności politycznej” i współpracę z kościołem po 1981 r. – 15,8% (akcje charytatywne, działalność społeczno-kulturalna). Jednak dla uwypuklenia niewielkiego zakresu takich zachowań politycznych w tej zbiorowości, poza wspomnianym już wysokim udziałem członków PZPR, można wskazać otrzymanie do 1989 r. przez ponad połowę regionalnej elity biznesu (55,5%) odznaczeń i medali

---

<sup>22</sup> Autorzy ci zwrócili uwagę na ważną zależność, że socjalizacja rozumiana jako świadome przekazywanie wartości politycznych bardzo rzadko występowała w rodzinach, w których wychowywali się dzisiejsi reprezentanci elity ekonomicznej. Zarówno wśród przedstawicieli biznesu prywatnego, jak i państwowego dominował w tym zakresie brak tradycji (ok. 70% wskazań). Relatywnie najczęściej wskazywano w tej grupie na tradycje patriotyczno-niepodległościowe, których obecność w domu rodzinnym deklарowało jednak mniej niż 10% respondentów.

świadczących o uznaniu za aktywność ze strony ówczesnych władz nadrzędnych (Drağ, Indraszkiewicz 1994: 34–35).

Wyniki przywoływanych badań wyraźnie wskazują, że wśród elity ekonomicznej lat dziewięćdziesiątych zdecydowanie przeważały osoby, które w ostatnich latach PRL aktywnie współpracowały z władzami bądź pragmatycznie uchylały się od zaangażowania „pro” lub „anty” wobec ówczesnego porządku politycznego. Postawy kontestacji lub działalności opozycyjnej w postaci odejścia z PZPR, aktywności w ruchu solidarnościowym czy współpracy z Kościołem katolickim po 1981 r. wykazywała niewielka część tego środowiska. Takie stwierdzenia, dobrze zakorzenione w wynikach badań empirycznych, potwierdzają w nowy sposób tezę wysuwaną przez wielu badaczy transformacji ustrojowej w Polsce (i innych krajach Europy Środkowoschodniej) o dużym napływie „nomenklatury” do sektora prywatnego, w tym zwłaszcza do formującej się elity ekonomicznej. Przejawem tego zjawiska stał się tzw. efekt nomenklatury – relatywnie wyższy udział wśród właścicieli i menedżerów prywatnych firm, jak i kadry zarządzającej przedsiębiorstw sektora publicznego osób, które wcześniej zajmowały stanowiska objęte nomenklaturą<sup>23</sup>.

„Efekt nomenklatury” budził największe kontrowersje w kontekście dyskusji o charakterze zmiany systemu politycznego i towarzyszącego temu procesowi zjawisku wymiany elit. W Polsce klimat radykalnych zmian politycznych i ustrojowych wykreował w odczuciu społecznym oczekiwania werbalizowane w języku normatywnych kryteriów selekcji: jacy ludzie mogą, a jacy nie powinni prowadzić działalności przynoszącej duże korzyści materialne, niekiedy otwierającej drogę do elity bogactwa (Domański 1996: 98). W takich okolicznościach zainteresowanie tą problematyką miało oprócz aspektów poznawczych, doniosłych, np. dla badaczy mobilności społecznej, również silne konotacje polityczne i moralne, związane z oceną przeszłości oraz konfliktogen-

---

<sup>23</sup> Na poziomie mniejszych firm prywatnych nadreprezentacja członków nomenklatury była znacząco mniejsza. Badania H. Domańskiego (1996: 105) wykazały, że w Polsce, podobnie jak w innych krajach Europy Środkowoschodniej, ważniejszym niż nomenklatura kanałem rekrutacji do biznesu było posiadanie w 1988 r. własnej firmy. Badanie to obejmowało jednak tylko właścicieli małych i średnich firm. Pewne wątpliwości może budzić przyjęcie cezury 1988 r. jako punktu odniesienia w badaniach nad rekrutacją do biznesu nawet w małych firmach, gdyż wiadomo że w tym okresie większe możliwości wchodzenia do sektora prywatnego i uprzywilejowaną pozycję startową mieli przedstawiciele środowisk związanych z aparatem władzy, chociaż w sensie statystycznym zjawisko to jest trudne do uchwycenia. Nierzadko bowiem formalnymi właścicielami byli jak w „spółkach polonijnych” członkowie rodziny, znajomi lub fikcyjni udziałowcy. W odniesieniu do Węgier zwraca na to uwagę E. Hankiss (1990: 255). Osłabienie „efektu nomenklatury” wśród całej populacji przedsiębiorców, zwłaszcza na początku lat dziewięćdziesiątych, można wiązać z oddziaływaniem wielu czynników m.in. z niskimi barierami wejścia do sektora prywatnego oraz z masowym zakładaniem nowych firm przez osoby wywodzące się z rozmaitych grup społecznych, także o niskim statusie zawodowym np. z wykształceniem zasadniczym zawodowym (Jaźwińska 1999), które nawet jeśli były członkami PZPR, nie zajmowały znaczących pozycji w strukturach władzy.

nymi opiniami na temat bazy rekrutacyjnej środowisk biznesu. Część nowych elit politycznych wywodzących się z ruchu solidarnościowego, podobnie jak część opinii publicznej, interpretowała napływ nomenklatury do sektora prywatnego i elit biznesu w kategoriach nowej niesprawiedliwości historycznej, społecznej i politycznej. Stosunek do kadr kierowniczych wywodzących się z PRL stał się również jednym z obszarów ostrych kontrowersji związanych z ukształtowaniem się dwóch typów reakcji na radykalną zmianę społeczną: fundamentalizmu i pragmatyzmu (Wnuk-Lipiński 1996).

Przedstawiciele pierwszej z nich akcentowali zwykle potrzebę radykalnych zmian kadrowych, opartych na dychotomicznej wizji rzeczywistości społecznej („my” – „oni”, „Solidarność” – „komuniści” itp.). W takiej interpretacji nowy system, także w gospodarce, powinny tworzyć nowe kadry, co byłoby czytelne politycznie i funkcjonalnie ekonomicznie, gdyż odsuwałoby od władzy ludzi wywodzących się z poprzedniego ustroju, odpowiedzialnych za zapaść polskiej gospodarki. Natomiast reprezentanci drugiej reakcji byli nastawieni bardziej elastycznie i kompromisowo, częściej też akcentowali konieczność uwzględniania innych niż polityczne kryteriów wartościowania osób wywodzących się z środowisk dawnej władzy (np. ich kompetencji i umiejętności profesjonalnych). Podkreślali też szczupłość opozycyjnych kontrolit w środowiskach gospodarczych, która wymuszała pragmatyczne a nie ideologiczne bądź polityczne podejście do tego zagadnienia.

Niezależnie od tego rodzaju dylematów, za jeden z największych paradoksów transformacji powszechnie uznawano proces zdobywania lukratywnych pozycji w gospodarce przez ludzi, na których wspierał się odrzucony ustrój. Duży udział osób zajmujących pozycje objęte nomenklaturą wydawał się sprzeczny z normatywną logiką zmian, które miały promować nowe reguły życia społecznego i nowe elity władzy. W takiej perspektywie diagnoza, że „radykalnej zmianie systemu może towarzyszyć pozostawienie na szczytach tych samych ludzi: personel nie ulega zmianie, zmieniają się tylko zasady, według których legitymizuje on swoją władzę i przywileje” (Szelewny 1995: 20), co najmniej podważała potoczne myślenie o sensie „rewolucji solidarnościowej”. Wśród znaczącej części polityków i środowisk opiniotwórczych diagnoza ta rodziła obawy o kierunek transformacji oraz konsekwencje umacniania się „ludzi dawnego ustroju” w nowym systemie.

Stąd też początkowo badania nad genezą i formowaniem się nowych elit koncentrowały się na testowaniu konkurencyjnych teorii rekrutacji wywodzących się z inspiracji Pareto: teorii krążenia (cyrkulacji) bądź teorii reprodukcji elit. W badaniach Szelewnyego i Treimana nad stratyfikacją i mobilnością przeprowadzonych w 1993 r. w wybranych krajach Europy Środkowowschodniej przyjęto, że określenia „cyrkulacja” bądź „reprodukcja” elit odnoszą się do pozostawiania lub wymiany kadr zajmujących strategicznie pozycje w państwie. Ich celem było zbadanie w jakim stopniu nowe elity władzy politycznej, gospodarczej i kulturalnej wywodziły się z szeregów dawnej elity tych krajów.

Autorzy opracowania dotyczącego Polski w konkluzjach napisali: „Analiza danych obrazujących proces transformacji elit w latach 1988–1993 nie pozwala na

udzielenie kategorycznej odpowiedzi na pytanie: „reprodukcja czy wymiana?” W postkomunistycznej Polsce elity formują się na oba sposoby [...] dzisiejsza Polska jest zarówno postkomunistyczna, jak i postsolidarnościowa” (Wnuk-Lipiński, Wasilewski 1996: 143–145). O ile jednak w odniesieniu do trzech łącznie wymienionych rodzajów elity w Polsce dominowało zjawisko wymiany, o tyle w przypadku elity ekonomicznej silniejsze okazały się mechanizmy reprodukcji. Analiza napływu ludzi do nowych elit wykazała, że na początku lat dziewięćdziesiątych rdeń elity ekonomicznej tworzyli przede wszystkim ludzie, którzy znaczące pozycje w gospodarce osiągnęli w schyłkowym okresie PRL. Przywoływane badania pokazały też wyraźnie, że mimo dużych zmian kadrowych i instytucjonalnych na początku lat dziewięćdziesiątych, zakres reprodukcji elit był zaskakująco szeroki – ogółem 40,7% nowej elity z 1993 r. należało do starej elity z 1988 r. (gdy dodamy tych, którzy w 1988 r. byli o jeden szczebel niżej, w subelicie, to odsetek ten wzrośnie do 45,7%). Pomiędzy poszczególnymi segmentami elit zarysowały się jednak znaczne różnice zakresu reprodukcji.

Największa wymiana kadr miała miejsce w elicie politycznej, gdzie objęła blisko trzy czwarte stanowisk<sup>24</sup>, znacznie mniejsza natomiast wystąpiła w elicie kulturalnej. Z kolei zdecydowanie największy udział starej elity odnotowano w nowej elicie gospodarczej, w której przekroczył on ogółem ponad połowę badanej zbiorowości (50,7 oraz 6,3% subelity). W przybliżeniu można zatem uznać, że co drugi reprezentant elity ekonomicznej był wcześniej dyrektorem socjalistycznego przedsiębiorstwa, a najwięcej osób wyróżniających się taką przeszłością znalazło się w spółdzielczości. Równocześnie okazało się, że w nowej elicie ekonomicznej 1993 r. niewielki margines stanowią osoby, które wcześniej funkcjonowały w elicie politycznej lub elicie kulturalnej. Takie dane zostały zinterpretowane jako wskaźniki wąskiego zasięgu reprodukcji przez konwersję i szerokiego zasięgu reprodukcji prostej. Można je również traktować jako pewien wskaźnik dystansów międzyśrodowiskowych lub przewagę „profesjonalistów”, którzy w biznesie radzili sobie lepiej niż przedstawiciele elit politycznych czy kulturalnych.

Wewnątrzgeneracyjna reprodukcja przez konwersję występuje, gdy osoby zajmujące władcze pozycje w systemie socjalizmu państwowego po zmianie systemu zachowują swoją wysoką pozycję, ale w innym segmencie elity (np. przechodzą z elity politycznej do elity ekonomicznej). Natomiast z reprodukcją prostą mamy do czynienia, gdy osoby z elity starego systemu zachowały stanowiska tego samego rodzaju także po upadku komunizmu. Ten rodzaj reprodukcji wystąpił na dużą skalę w gospodarce, w której „krążenie w obrębie elity” wystąpiło w postaci przechodzenia z pozycji kierowniczych w przedsiębiorstwach państwowych na porównywalne (i ze względu na zmieniony układ strukturalny zwykle przynoszące większe dochody) pozycje

---

<sup>24</sup> Spośród starej elity władzy proces ruchliwości społecznej „w dół” najsilniej dotknął ze względów politycznych przedstawicieli nomenklatury partyjnej, a w następnej kolejności – nomenklatury państwowej. Byli funkcjonariusze partyjni stali się też jedyną grupą, która w zauważalny sposób doświadczyła degradacji społecznej (Wasilewski 1995: 8).

w innych firmach w różnych sektorach własnościowych gospodarki bądź tworzenie własnych przedsiębiorstw.

Proces ten dodatkowo wzmocniła reprodukcja wertykalna, polegająca na tym, że do nowej elity ekonomicznej napłynęły osoby, które w starym systemie nie należały do elity władzy, lecz znajdowały się w jej bezpośrednim zapleczu i dysponowały zasobami umożliwiającymi wejście do nomenklatury (stąd użycie wobec nich określenia subelita i opisywanie awansu tej grupy jako „rewolucji zastępców”). Występowanie tego typu reprodukcji zostało stwierdzone również w innych badaniach środowisk gospodarczych. Pokazywały one, że zmiany systemowe na początku transformacji otworzyły drogi kariery w biznesie części średniej kadry kierowniczej i specjalistom, którzy byli zablokowani przez wcześniejszy układ władzy lub, jak np. kierownicy działów, potrzebowaliby więcej czasu na osiągnięcie wyższych pozycji (Arendarski 1992; Drag, Indraszkiewicz 1994).

Badania losów dawnej nomenklatury i pozycji, jakie zajęła w nowej strukturze społecznej, w znacznym stopniu potwierdziły zatem hipotezę o zamianie kapitału politycznego w ekonomiczny. Droga „od nomenklatury do biznesu” wykorzystywana była przez wszystkie segmenty starej elity, chociaż szanse i możliwości środowisk gospodarczych były w tym zakresie największe. Do prywatnego biznesu trafiali dyrektorzy przedsiębiorstw, jak również działacze partyjni i organizacji masowych (np. młodzieżowych), funkcjonariusze administracji państwowej, a także decydenci ze świata kultury, mediów i nauki. W sektorze prywatnym zaadaptowały się także osoby niemające uprzednio bezpośredniego związku z gospodarką, dysponujące jednak kapitałem politycznym (formalna pozycja w strukturze władzy) i społecznym (pozycja w sieci powiązań personalnych).

Jak zauważył Jacek Wasilewski, występowanie zjawisk tego rodzaju nie oznacza, że zyskują pełne potwierdzenie generalizacje losów nomenklatury. Proces ruchliwości społeczno-zawodowej w okresie transformacji nie przebiega według jednego prostego wzoru. Nomenklatura jako całość nie „uwłaszczyła” się ani nie zdominowała sektora prywatnego, nie zachowała też swoich pozycji biurokratycznych. Równocześnie większość członków nomenklatury utrzymała pozycje w elicie lub znalazła inne drogi wiodące do zachowania wysokiego statusu np. w sektorze prywatnym<sup>25</sup>. Uwagi te odnoszą się szczególnie do środowisk gospodarczych.

Często wskazuję się jednak na potrzebę uwzględniania pewnych istotnych okoliczności, które osłabiają radykalną wymowę wyników badań nad tą problematyką. Wysokie wskaźniki „upartyjnienia” i nomenklaturowy rodowód dużej części kadry kierowniczej w gospodarce nie mają jednoznacznej treści politycznej ani ideologicznej. Nie ma np. mocnych argumentów na rzecz tezy, że środowiska te były przeciwnie wprowadzaniu reform rynkowych i demokratycznych instytucji politycznych. Badania wykazują natomiast duży potencjał modernizacyjny kadry gospodarczej końca lat

---

<sup>25</sup> W kwestii losów „nomenklatury” po 1989 r. wraz z propozycją ich typologii zob. Wasilewski (1995: 3–10).

osiemdziesiątych. Taką interpretację sugerują również późniejsze orientacje ideowe i zachowania polityczne dominujące w środowiskach gospodarczych w okresie transformacji, które scharakteryzują później.

Po pierwsze, ewolucja wzorów rekrutacji elit władzy w PRL spowodowała, że co najmniej od lat siedemdziesiątych zajęcie pozycji nomenklaturowych wiązało się (oprócz wymogów politycznych) również ze spełnieniem formalnych kryteriów wyższego wykształcenia oraz innych specjalistycznych kwalifikacji. Zmiana wzorów rekrutacji wraz z dopływem nowych, lepiej wykształconych kadr rodziła pewne napięcia pomiędzy zawodowymi i politycznymi wyznacznikami karier. „Znaczna część kadry kierowniczej wyraźnie preferowała identyfikacje profesjonalne nad politycznymi, chciała się oprzeć na wzorcach zachodnich. W walce o taką radykalną zmianę systemu część z nich gotowa była odrzucić swoje dotychczasowe przynależności polityczne i orientacje światopoglądowe” (Morawski 1994: 212). Wskaźnikiem występowania takich tendencji jest obecnie stosunkowo niewielki udział dawnego aparatu politycznego w formującej się nowej elicie ekonomicznej oraz wyraźna depolityzacja środowisk gospodarczych.

Po drugie, w Polsce znacznie szybciej i głębiej niż w innych państwach Europy Środkowowschodniej ujawnił się strukturalny kryzys socjalizmu państwowego. W rezultacie, od załamania gierkowskiego „wielkiego skoku” następowały kilkukrotne dramatyczne zwroty polityczne, które przenosiły się również na zmiany kadrowe w administracji gospodarczej i przedsiębiorstwach<sup>26</sup>. Towarzyszyła im rotacja na stanowiskach kierowniczych w aparacie partyjnym, który utracił znaczącą część wpływów i kontroli. Wyraźny spadek autorytetu PZPR spowodował też przesuwanie się kompetencji z instancji partyjnych do administracji<sup>27</sup>. Nomenklatura w Polsce, w porównaniu z nomenklaturą większości innych krajów „demokracji ludowej” zaczęła zmieniać znacząco treść swoich poglądów politycznych. Dla porównania wystarczy w takim kontekście przywołać radziecką gerontokrację sprzed Gorbaczowa, ekipę Honeckera w NRD lub „twardogłowych” komunistów rządzących Czechosłowacją do jesieni 1989 r.

W Polsce postępował proces deideologizacji władzy przejawiający się m.in. w zmianach motywów działania i postaw aparatu partyjnego, który stawał się bardziej

---

<sup>26</sup> Zdaniem E. Rokickiej w latach 1982–1988 zmieniono w Polsce blisko połowę dyrektorów przedsiębiorstw (materiały seminarium „Zmiana społeczna w perspektywie teoretycznej. Menedżerowie”, IFiS PAN, Warszawa, kwiecień 1996).

<sup>27</sup> Przeprowadzone w latach 1981–1982 wybory spowodowały prawie całkowitą wymianę składu sekretariatów i egzekutyw lokalnych władz partyjnych. Odszedł stary, zawodowy aparat partii, a jego miejsce zajęli amatorzy bez doświadczenia w działalności politycznej. Partia znalazła się w sytuacji destabilizacji, masowego odpływu członków, rozliczeń personalnych i działalności struktur poziomych. Po wprowadzeniu stanu wojennego zarysowała się tendencja powrotu do sytuacji sprzed kryzysu. Próby te nie przyniosły jednak oczekiwanych przez władze efektów (Tarkowski 1994: 183–198).



pragmatyczny. Niemożność przełamania kryzysu stopniowo wzmacniała wpływy „liberałów” w układach władzy, którzy dostrzegali konieczność wolnorynkowych reform ekonomicznych i demokratyzacji życia politycznego. Dlatego też badacze strategii adaptacyjnych nomenklatury sformułowali pogląd, że przynajmniej w Polsce i na Węgrzech środowiska te przygotowywały się do gospodarki rynkowej już od połowy lat osiemdziesiątych (Mink 1992)<sup>28</sup>.

Takie tendencje wzmocniła reforma gospodarcza. Wprowadzenie elementów samorządności podniosło znaczenie dobrych stosunków dyrekcji z załogami zakładów, co modyfikowało w praktyce układ władzy w przedsiębiorstwie. Otwierało się więcej możliwości awansu bezpartyjnych na stanowiska kierownicze w przedsiębiorstwach. Obsadzanie stanowisk nomenklaturowych członkami PZPR przestało być regułą, od której zdarzały się jedynie wyjątki. Równocześnie w końcu lat osiemdziesiątych pojawiały się już przypadki, gdy dyrektorów, którym cofnięto tzw. rekomendacje partyjne, skutecznie broniły samorządy pracownicze. Występowały również sytuacje odwrotne, gdy instancje partyjne nie mogły przeforsować swoich kandydatów na kierownicze stanowiska. Kadra kierownicza przedsiębiorstw w większości ustosunkowywała się przychylnie do programów rynkowych reform gospodarczych, wykazywała duży potencjał modernizacyjny (Chłopecki 1990; Rokicka 1995).

Po trzecie, proces „uwłaszczenia nomenklatury” zapoczątkowany w końcu lat osiemdziesiątych został ograniczony lub przynajmniej zmodyfikowany przez masową wymianę dyrektorów w przedsiębiorstwach, dokonaną przez rady pracownicze i związki zawodowe w okresie poprzedzającym zmiany ustrojowe. Później w proces ten włączyły się także nowe władze polityczne wywodzące się z ruchu solidarnościowego. W latach 1990-1991 wymieniono prawie 70% dyrektorów przedsiębiorstw państwowych. Wiosną 1991 r. blisko cztery piąte dyrektorów miało bardzo krótki staż na swoim stanowisku (Pańków 1993: 194)<sup>29</sup>. Zdaniem badaczy elit kierowniczych w spółkach pracowniczych – które okazały się najbardziej powszechną ścieżką prywatyzacji likwidacyjnej – należy mówić nie tyle o „uwłaszczeniu nomenklatury”, ile o tym, że dyrektorzy mieli lepszą pozycję wyjściową na rynku. W takim ujęciu „dokonał się przyspieszony proces uwłaszczenia elit kierowniczych byłego przedsiębiorstwa państwowego” (Kozarzewski 1999: 119–120).

W procesie tym brali jednak udział ludzie wywodzący się także z innych sił politycznych niż układ władzy PRL, zwłaszcza działacze „Solidarności” przejmujący klu-

---

<sup>28</sup> Niektórzy badacze rozszerzają ten pogląd także na Związek Radziecki pod rządami Gorbaczowa (Staniszki 2000).

<sup>29</sup> Podobnie badania przeprowadzone w 1993 r. wśród elity gospodarczej województw katowickiego, krakowskiego i nowosądeckiego wykazały, że zdecydowana większość jej przedstawicieli (73%) objęła swoje stanowiska w latach dziewięćdziesiątych, z tego 39,2% od stycznia 1992 r. (Draż, Indraszkiewicz 1994: 30). Takie dane można rozpatrywać również jako wskaźnik zasobów kadrowych starego systemu, które zostały „uwolnione” z państwowych przedsiębiorstw i mogły zasilać sektor prywatny.

czowe stanowiska w zakładach pracy dzięki poparciu samorządów pracowniczych i liderów związków zawodowych. Logiki tej zmiany nie da się zatem adekwatnie podsumować za pomocą tezy o „uwłaszczeniu nomenklatury” komunistycznej. Uwłaszczenie elit kierowniczych przedsiębiorstw państwowych objęło również kadry o zupełnie innym rodowodzie politycznym, wywodzące się z opozycji antykomunistycznej. Otwarty jest natomiast problem proporcji środowisk, które mogły skutecznie uczestniczyć w tym procesie. Występowanie „efektu nomenklatury”, nadreprezentacja jej przedstawicieli w środowiskach gospodarczych jest wskaźnikiem nierówności szans, pokazuje kto miał lepszą pozycję wyjściową na rynku.

### 3.5. Nowe orientacje ideowe i preferencje polityczne

„Efekt nomenklatury” zrodził pytania i kontrowersje związane z zagadnieniem orientacji ideowych i preferencji politycznych nowych zbiorowych aktorów zmian społecznych, w tym zwłaszcza formującej się „klasy średniej” i elity ekonomicznej. Rozpoznanie tej problematyki ma jeszcze charakter bardzo wstępny. Wymaga zatem dużej ostrożności w formułowaniu wniosków. Prowadzone obecne badania nad poglądami środowisk gospodarczych, mają charakter nieciągły i fragmentaryczny. Brak w tym zakresie systematycznych badań porównywalnych do masowych sondaży opinii publicznej lub pogłębionych badań nad pracobiorcami jakie prowadzono m.in. z inspiracji Fundacji im. Friedricha Eberta w Polsce (zob. Gardawski 1992; 1996). Na podstawie przeglądu materiałów z różnych sondaży i badań, jak również wywiadów zrealizowanych w ramach projektu IFiS PAN, można jednak nakreślić pewne ogólne elementy orientacji ideowych i preferencji politycznych występujących wśród elity ekonomicznej.

Można zauważyć, że zainteresowanie polityką w tym środowisku jest znacznie wyższe niż przeciętne w całym społeczeństwie. Symptomatycznie oddają tę zależność opinie bankowców. Wśród prezesów, wiceprezesów i członków zarządu największych polskich banków, 59% deklaruje duże lub bardzo duże zainteresowanie polityką. Według badań CBOS, w porównywalnym okresie taki stosunek do polityki deklarowało 16% ogółu dorosłych Polaków (Federowicz 1998: 25). Podobną zależność, chociaż w innym wymiarze – uczestnictwa w wyborach – wykazały badania przeprowadzane wśród właścicieli i menedżerów najwyższych szczebli w 1992 r. W sondażu PBS aż 68% respondentów deklarowało, że głosuje w wyborach (Andrzejewski 1992). Inne sondaże, zrealizowane nieco później, wykazały występowanie tej zależności na zbliżonym poziomie: wśród menedżerów jest o połowę mniej niż wśród ogółu dorosłych Polaków osób odmawiających udziału w wyborach (24%) [Czapiński 1994: 6].

Przywoływane wyniki potwierdzają prawidłowości występujące we wszystkich krajach. Zainteresowanie polityką, w tym wzory zachowań wyborczych, silnie determinuje status społeczno-zawodowy. Osoby o wyższym statusie częściej interesują się polityką, co zwykle wiąże się z poziomem wykształcenia, czytelnością prasy i przy-

należnością do środowisk opiniotwórczych. Taka zależność istnieje również w Polsce. Pokazują to wyniki badań opinii publicznej i analizy zachowań wyborczych. Pod tym względem grupują one na jednym biegunie kadre kierowniczą i specjalistów, właścicieli oraz pozostałych pracowników umysłowych, na drugim zaś – bezrobotnych, robotników, pracowników usług i rolników (Raciborski 1997; Wasilewski, Kopczyński, Szczur 1999).

Innym wyróżnikiem postaw i zachowań elity ekonomicznej w Polsce jest formalna depolityzacja i dystans wobec partii politycznych. Ich przejawem jest wykazywane od początku transformacji „śladowe członkostwo w partiach politycznych” (Wnuk-Lipiński, Wasilewski 1996: 157; Wasilewski 1999: 37)<sup>30</sup>. Niechęć elity biznesu do członkostwa w partiach politycznych nie odbiega znacząco od zachowań ogółu Polaków. Szczególny jest jednak w tym przypadku kontekst historyczny i ideologiczny, ponieważ, jak wykazaliśmy, duża część tego środowiska należała wcześniej do PZPR i zajmowała, z rekomendacji tej partii, znaczące stanowiska władcze. W takiej perspektywie minimalne „upartyjnienie” tego środowiska stanowi pewną nową jakość polityczną. Może być też interpretowane po części jako element tworzenia nowej tożsamości i „wchodzenia w rolę innego” (np. przejścia od roli partyjnego dyrektora przedsiębiorstwa państwowego do roli niezależnego przedsiębiorcy bądź menedżera czy specjalisty w sektorze prywatnym).

Jeszcze bardziej interesująco przedstawia się zagadnienie orientacji ideowych i preferencji politycznych formującej się elity ekonomicznej. Od początku lat dziewięćdziesiątych wśród menedżerów oraz właścicieli największych przedsiębiorstw sympatie i postawy polityczne pod kilkoma istotnymi względami rozkładają się inaczej niż w całym społeczeństwie. Szczególną uwagę w tym zakresie zwraca: a) dominacja liberalizmu ekonomicznego; b) unikanie skrajnych orientacji politycznych oraz c) relatywnie ograniczone spektrum preferencji partyjnych elity ekonomicznej. Janusz Czapiński (1994: 6) w komentarzu do badań nad polskimi menedżerami na określenie ich sympatii politycznych użył określenia „mieszanka lewicowego liberalizmu”. W pewnym uproszczeniu zdaje się ono adekwatnie oddawać treści najbliższe politycznym i światopoglądowym orientacjom dominującym także wśród elity ekonomicznej<sup>31</sup>. Ich zasadniczym wyróżnikiem jest łączenie raczej lewicowych preferencji ideowych i politycznych ze zdecydowanie liberalnymi, prorynkowymi poglądami w sprawach gospodarczych.

---

<sup>30</sup> Na przykład w omówieniu raportu na temat dyrektorów i prezesów zarządzających 500 największych polskich firm odnotowano, że „tylko 1,8% badanych należy do jakiejś partii” (Poprzeczko 1996).

<sup>31</sup> Mamy na myśli potoczne skojarzenia orientacji i poglądów politycznych, które wylaniają się np. z analizy treści badań opinii publicznej, a nie ich odpowiedniki filozoficzne lub teoretyczne. Szerzej na temat złożonych relacji pomiędzy różnymi poziomami refleksji politycznej a działalnością w sferze praktycznej polityki na przykładzie liberalizmu w Polsce i innych krajach Europy Środkowowschodniej zob. Szacki 1994.

Polską scenę polityczną strukturalizują zasadniczo dwie osie podziałów, które determinują zagadnienia ideowo-polityczne oraz kwestie społeczno-ekonomiczne. Główną oś podziału ideowo-politycznego krystalizuje stosunek do przeszłości oraz zagadnień światopoglądowych (ocena PRL, odmienne rodowody polityczne, ocena lustracji i dekomunizacji, miejsce kościoła i religii w sferze publicznej itp.). Jest to kryterium w opiniach i zachowaniach wyborców dzielące partie na lewicowe i prawicowe<sup>32</sup>. W drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych największymi ugrupowaniami skupiającymi elektorat wokół tej osi podziału są SLD i AWS.

Z kolei druga oś podziałów dotyczy zagadnień społeczno-ekonomicznych. Wyznaczana ją stosunek do takich kwestii, jak prywatyzacja, bezrobocie, zakres świadczeń społecznych państwa oraz polityka podatkowa. Oś ta pozwala ona na wyodrębnienie dwóch opcji: liberalnej (charakteryzującej się dodatkowo zaufaniem do elit) oraz antyliberalnej (tzw. socjalnej, która łączy się z krytycznym nastawieniem wobec elit). W tym drugim wymiarze podziału, najbardziej liberalnymi poglądami ekonomicznymi charakteryzowali się sympatycy UW. Ich biegunowym przeciwstawieniem są zwolennicy PSL. Pozostałe liczące się elektoraty w tym aspekcie nie różnią się wyraźnie od siebie, wykazując częściej preferencje dla opcji antyliberalnej (Zukowski 1996; Szawiel 1999; Jasiewicz 1999; Wesołowski 2000).

Oś podziałów politycznych krzyżuje się z podziałami ekonomicznymi, ale się z nimi nie pokrywa. Orientacje polityczne i ekonomiczne elity biznesu stanowią szczególny przykład takich krzyżujących się, ale nie pokrywających podziałów. Badania i sondaże pokazują, że w kwestiach ideologicznych i politycznych tej grupy wyborców mamy do czynienia raczej z przewagą preferencji centrowych czy lewicowych, przy równoczesnym znikomym poparciu dla poglądów prawicowych, zwłaszcza w ich radykalnych wersjach. Z kolei w sprawach gospodarczych w tym środowisku przeważają zdecydowanie poglądy o orientacji prorynkowej, kojarzone w Polsce z liberalizmem.

Syntetycznym wskaźnikiem orientacji ideowych i politycznych elity biznesu są preferencje partyjne. Ich interpretacja wymaga jednak dużej ostrożności. Po pierwsze, trzeba pamiętać o dystansie tych środowisk wobec polityki partyjnej, czego symptomem jest nie tylko znikoma przynależność biznesmenów do ugrupowań politycznych, ale również przeświadczenie charakterystyczne także dla większości Polaków, że żadna z partii nie jest im bliska w warstwie programowej. Ilustracją mogą być wyniki ba-

---

<sup>32</sup> Z punktu widzenia postrzegania partii politycznych na skali „lewica–prawica”, scena polityczna dla 40–60% Polaków dzieli się wyraźnie na kilka segmentów umożliwiając identyfikację tożsamości elektoratów partyjnych. Wśród nich, biorąc pod uwagę kluczowe sympatie i antypatie elity biznesu, istotne są trzy takie segmenty. Pierwszy, lewicowy, zajmuje SLD. Drugi, centrum, zajmuje UW. Natomiast trzeci, prawicowy, zajmują ROP i AWS (Szawiel 1999). Niekiedy wyróżnia się węższy wymiar tego podziału określony głównie przez stosunek do Kościoła i jego nauki społecznej. W tym aspekcie odróżnia się „laicką lewicę” (akceptującą czasy PRL) od „katolickiej prawicy” (odrzucającej ten okres w historii Polski) [Zukowski 1996].

dań prezesów i dyrektorów z listy „500”, spośród których blisko 54% stwierdziło, że „nie potrafiłoby wybrać żadnej partii, której program byłby im bliski” (Poprzeczko 1996)<sup>33</sup>.

Znaczący wpływ na poglądy biznesu ma też zapewne niespójny ideologicznie, zmienny i niekonkretny charakter programów większości polskich partii i ugrupowań politycznych. Jak zauważają socjologowie, „różnice stanowisk pomiędzy osobami należącymi do różnych partii bywają większe niż różnice pomiędzy osobami należącymi do różnych partii” (Szacki 1994: 21). Badacze elity politycznej zwracają uwagę na zjawisko „indywidualizacji”, występowania różnie „skomponowanych” poglądów jednostek – „w kręgach działaczy tych samych partii tworzą się grupy o niejednakowych konfiguracjach poglądów dotyczących sfery ekonomicznej i sfery symbolicznej” (Mach, Wesołowski 1998: 39). Nie jest to sytuacja sprzyjająca jednoznacznej identyfikacji potencjalnych wyborców z programem którejkolwiek partii czy ugrupowania politycznego. Co więcej, partie polityczne zdają się akceptować sytuację, w której rządy, a nie one określają faktyczne cele i zadania, w tym także dotyczące polityki gospodarczej. Liderzy partyjni podejmują wysiłek ich wyznaczenia, gdy znajdują się w sytuacji współtworzenia rządu. Ponieważ wszystkie rządy po 1989 r. miały charakter koalicyjny, ich programy działania stawały się wypadkową wielu okoliczności. Często też praktyczna realizacja zapowiedzi rządu stawała się odległą od początkowych deklaracji, a sprawowanie władzy zmieniało podejście liderów politycznych do kwestii gospodarczych, z reguły na bardziej prorynkowe i liberalne w sferze ekonomicznej<sup>34</sup>.

Po drugie, polską scenę polityczną od początku transformacji wyróżniało duże rozproszenie partyjne, słaba krystalizacja preferencji politycznych oraz znaczną chwiejność zachowań wyborczych, której przejawem stało się częste przenoszenie sympatii elektoratu na inne podmioty organizacyjne. Na tym tle poglądy elity ekonomicznej mają charakter względnie ustabilizowany i umiarkowany. Niekoniecznie oznacza to natomiast trwałe poparcie dla konkretnej partii lub ugrupowania politycznego. Strukturalną cechą preferencji politycznych tych środowisk jest ograniczone spektrum partii, które przejmują łącznie większość deklaracji poparcia w sondażach i zachowaniach wyborczych. Pomimo dużej różnorodności partii i ugrupowań politycznych w Polsce, elita ekonomiczna zdaje się kierować swoje sympatie ku partiom środka, z ogólnym odrzuceniem zarówno skrajności lewicowych, jak i prawicowych. W jaki sposób takie preferencje ideowe przekładają się na sympatie partyjne? Jakie ugrupowania polityczne uzyskują największe poparcie elity ekonomicznej?

---

<sup>33</sup> Badania nad orientacjami politycznymi regionalnej elity gospodarczej przeprowadzone w 1993 r. w województwach katowickim, krakowskim i nowosądeckim wykazały także duży udział osób deklarujących swoją „apolityczność” (31,7%). W badanej zbiorowości przeważała jednak orientacja liberalna (51,5%), przy niewielkich wskazaniach na orientację lewicową (9,8%) oraz chadecką (7,0%) [Drağ, Indraszkiewicz 1994: 34].

<sup>34</sup> Na temat osobliwości procesu formowania ideologii partyjnych w Polsce po 1989 r. zob. II rozdział pracy E. Nalewajko (1997).

Na początku lat dziewięćdziesiątych sondaże wykazywały duże poparcie biznesu dla Unii Demokratycznej i Kongresu Liberalno-Demokratycznego oraz w mniejszym stopniu – Sojuszu Lewicy Demokratycznej. Przykładowo, w sondażu PBS przeprowadzonym w 1992 r. wśród menedżerów najwyższych szczebli, aż 38% deklaroowało swoje sympatie polityczne wobec UD, 20% – KLD oraz 9% – SLD (Aleksandrowicz 1992). Według innych sondaży, UD skłonnych było popierać 21%, KLD 14 proc., a SLD 10% kadry kierowniczej w przedsiębiorstwach<sup>35</sup>.

Podobnie jak w całym społeczeństwie, od końca 1992 r. w środowiskach gospodarczych zaczęły zrywać się notowania ugrupowań lewicowych, zwłaszcza SdRP/SLD. Unia Wolności cieszyła się mniejszym poparciem, niż miały w sumie ugrupowania z których powstała<sup>36</sup>. Równocześnie w drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych wraz z powstaniem koalicji ugrupowań skupionych w Akcji Wyborczej „Solidarność” nastąpiło pewne uporządkowanie polskiej sceny politycznej związane również ze znaczącą polaryzacją poglądów. Od początku 1998 r. w sondażach na przemian dominowało poparcie dla SLD i AWS, które łącznie skupiły ponad połowę całego elektoratu (Pankowski, Sęk 2000: 92–96). Później, na fali spowolnienia wzrostu gospodarczego i rosnącej krytyki rządu J. Buzka, największe sympatie społeczeństwa (oscylujące deklaracyjnie na poziomie 45–50% respondentów) zaczęło pożytkować SLD.

Wydaje się w jednak, że powyższe tendencje jedynie w ograniczonym zakresie przenoszą się na środowiska gospodarcze. Można sformułować tezę, że niezależnie od zmieniających się rozkładów poparcia, sympatie polityczne elity ekonomicznej w końcu lat dziewięćdziesiątych były podzielone głównie pomiędzy liberalną UW i centrolewicową SLD. Ze względu na brak pogłębionych badań trudno wypowiadać się na temat bliższych charakterystyk tego zjawiska<sup>37</sup>. Można jedynie wyrazić przy-

---

<sup>35</sup> Bardzo zbliżone preferencje polityczne wykazały także badania G. Matuszaka (1994) przeprowadzone w Łodzi wśród specjalistów łączących posiadanie prywatnej firmy z wysokim poziomem kwalifikacji zawodowych i wykształcenia: adwokatów, notariuszy, lekarzy, architektów, plastyków itd. Przeważali wśród nich zwolennicy UD i KLD. Na temat elektoratów głównych partii politycznych w wyborach parlamentarnych 1991 i 1993 r. zob. Raciborski (1997: 53–56).

<sup>36</sup> Warto odnotować, że w środowiskach gospodarczych znaczącą część wyborów UW stanowili dawni członkowie PZPR. Na przykład wśród prezesów i dyrektorów 500 największych polskich przedsiębiorstw z 1996 r., blisko połowę (46,4%) zwolenników UW stanowili członkowie byłej PZPR, a sympatycy SdRP/SLD w 100% rekrutowali się z dawnych członków PZPR (Poprzeczko 1996).

<sup>37</sup> W badaniach jakościowych IFiS PAN wśród elity biznesu i ekspertów gospodarczych najczęściej wskazywano na UW i SLD jako ugrupowania najbliższe interesom „wielkiego biznesu”. W niektórych wypowiedziach formułowano również tezę, że te dwie siły polityczne mogłyby stworzyć rząd koalicyjny, który miałby duże szanse realizacji optymalnego dla Polski programu gospodarczego (najlepsze zaplecze programowe i kadrowe, praktyczne doświadczenie w kierowaniu gospodarką, dobre kontakty z zagranicą, itp.).

puszczenie, że wzrost poparcia w tej grupy wyborców dla SLD odbywał się prawdopodobnie kosztem uszczuplenia wpływów UW. Nie ma natomiast sygnałów świadczących o pojawieniu się znaczących preferencji dla innych partii lub ugrupowań politycznych, zwłaszcza postrzeganych jako prawicowe, np. AWS, lub zdecydowanie prawicowe, jak ROP<sup>38</sup>.

Pewnym odzwierciedleniem osobliwości transformacji w sferze orientacji ideowych i poglądów politycznych w Polsce wśród elit ekonomicznych są preferencje kadr kierowniczych bankowości. Badania samoidentyfikacji prezesów zarządu największych polskich banków na skali poglądów politycznych od lewicowych do prawicowych przeprowadzone w 1998 r. wykazały zdecydowaną przewagę deklaracji centrystycznej (51%), przy słabo obecnej prawicowej (16%) i znaczącej obecności lewicowej (27%). Natomiast wiceprezesi, członkowie zarządu, zwłaszcza dyrektorzy departamentów i oddziałów, najczęściej wybierają samoidentyfikację prawicową i centrową, dwukrotnie rzadziej niż prezesi zarządu deklarując poglądy lewicowe (Federowicz 1998: 25). Z kolei dla porównania, członkowie zarządów sprywatyzowanych spółek pracowniczych badani w 1997 r., wśród których prawie połowa przed prywatyzacją zajmowała stanowisko dyrektora firmy, relatywnie najczęściej deklarowali poglądy centrowe (28,5%) bądź centrolewicowe (23,4%). Łącznie wśród nich więcej było jednak osób deklarujących poglądy lewicowe (32%) niż prawicowe (28%) [Jarosz i in. 1998: 302].

---

<sup>38</sup> Hipotezę o utrzymywaniu się sympatii partyjnych środowisk gospodarczych wobec UW i SLD potwierdzały sondaże publikowane na łamach „Businessman Magazine”. W styczniu 2000 r. redakcja tego pisma zwróciła się do właścicieli i menedżerów z zapytaniem, które ugrupowanie wsparliby finansowo w wyborach parlamentarnych. UW otrzymała 35% ogółu wskazań, SLD 21%, AWS 11%, PSL i UP po %, inne partie (niewymienione w podsumowaniu) 7% Niezdecydowanie wykazało 10%, a niechęć do wsparcia którejkolwiek partii 14% respondentów. Pośrednim wskaźnikiem niewielkiego poparcia dla prawicy jest także rozkład odpowiedzi na pytanie o ewentualne wsparcie finansowe kandydatów w wyborach prezydenckich. M. Krzaklewskiego wskazało zaledwie 5% ogółu respondentów, w porównaniu z 35% deklaracji, jakie otrzymał A. Kwaśniewski, i taką samą ilością wskazań dla L. Balcerowicza (N=100). Sondaż przeprowadzono wśród właścicieli i menedżerów firm zlokalizowanych w Warszawie, na Śląsku, w Poznaniu oraz Trójmieście. Źródło: [www. Businessman.com.pl](http://www.Businessman.com.pl). Przywoływany sondaż nie był reprezentatywny. Pośrednim potwierdzeniem ciągłości preferencji politycznych środowisk biznesu mogą być wstępne portrety elektoratów w wyborach prezydenckich z jesieni 2000 r. Wykazały one, że spośród trzech głównych kandydatów relatywnie największy udział przedsiębiorców i kierowników wystąpił wśród zwolenników A. Olechowskiego (odpowiednio: 13,1% i 20,2%). Kategorie te stanowiły w elektoracie A. Kwaśniewskiego 7,8% i 11,4%, natomiast wśród wyborców M. Krzaklewskiego 8% i 12%. Oczywiście jeśli uwzględnimy globalne rozkłady poparcia wśród głosujących (A. Kwaśniewski [54,5%], A. Olechowski [17,4%] i M. Krzaklewski [15,2%]), to w liczbach bezwzględnych największe poparcie otrzymał ze strony przedsiębiorców i kierowników urzędujący prezydent (powyborczy sondaż PBS na podstawie danych z 600 wylosowanych lokali wyborczych, „Gazeta Wyborcza”. 9 października 2000).

W wymiarze poglądów gospodarczych elita ekonomiczna wydaje się mieć poglądy bardziej sprecyzowane niż w kwestii preferencji ideowych lub partyjnych. Można je określić jako zdecydowane poparcie dla liberalizmu gospodarczego. Tezę taką dokumentują wyniki badań i sondaży realizowanych w środowiskach gospodarczych. Przykładowo, wśród dyrektorów bądź prezesów 500 największych polskich przedsiębiorstw według rankingu „Polityki” z 1996 r. wyraźnie przeważało uznanie dla własności prywatnej i decydującej roli rynku, niechęć wobec fiskalizmu, poparcie dla gospodarki otwartej. „Przekonanie, że przedsiębiorstwa prywatne są zawsze sprawniejsze od państwowych wyraziło 26,8 proc. badanych, że są często sprawniejsze – 66,1 proc. Nikt nie sądzi, że państwowe są zawsze sprawniejsze od prywatnych; 6,2 proc. uważa, że są często mniej sprawne, zaś 6,2 proc., że nie ma między nimi różnicy” (Poprzeczko 1996: 4).

Pośredniego potwierdzenia tezy o dominacji liberalnych poglądów gospodarczych wśród elity biznesu dostarczają także badania przeprowadzone w sektorze bankowym na temat preferowanych form własności i organizacji oraz stosunku do prywatyzacji. Wśród kadr bankowych największych banków polskich zdecydowanie przeważają preferencje dla typowo rynkowej formy organizacyjnej banku, jaką jest prywatna spółka notowana na giełdzie (85% preferencji, wobec 7,5% dla prywatnej spółki niegiełdowej, 4% dla banków spółdzielczych i 2% dla państwowych). Innym potwierdzeniem rynkowej orientacji jest silne przekonanie prezesów o potrzebie prywatyzowania banków (Federowicz 1998: 27). Można sformułować kilka hipotez wyjaśniających takie preferencje ideowe i polityczne elity ekonomicznej. Ze względu na brak pogłębionych badań tej problematyki wymagają one jednak weryfikacji empirycznej i teoretycznej.

Przede wszystkim należy wskazać na specyficzną racjonalność i pragmatyzm widoczne w zachowaniach przedstawicieli środowisk gospodarczych. Przeważają wśród nich zachowania o charakterze celowościowym, tj. rozpatrywanie swoich działań głównie w kategoriach instrumentalnych, których miarą są efekty ekonomiczne. Jest to zachowanie, które pozwala tej grupie na skuteczne realizowanie swoich celów, mimo często zmieniającej się sytuacji politycznej i gospodarczej. Wskaźnikiem takich postaw jest np. równoczesne finansowanie konkurencyjnych polityków lub partii, łączone z dystansem wobec otwartego angażowania się na scenie politycznej. Zaangażowanie takie mogłoby się okazać niekorzystne w przypadku gwałtownych zmian sytuacji politycznej, z czego wynika zasada utrzymywania dobrych kontaktów z różnymi znaczącymi ośrodkami władzy politycznej, zwłaszcza mogącymi mieć wpływ na prowadzone interesy.

Ludzie koncentrujący się na prowadzeniu działalności gospodarczej mają własne, „środowiskowe” kryteria oceny rozmaitych ideologii bądź programów politycznych. Ich głównym wyznacznikiem są antycypowane konsekwencje określonej polityki dla biznesu. Polityki rozumianej przede wszystkim jako praktyka rządzenia państwem, a nie deklaracje czy programy liderów partyjnych, których oddziaływanie bywa niekiedy bardzo skuteczne w odniesieniu do innych grup wyborców. Po 1989 r. rządy



sprawowali przedstawiciele wszystkich znaczących ugrupowań, zatem polityczne preferencje elity biznesu mogły się już dobrze osadzić, „przetestować” w doświadczeniach praktyki ich funkcjonowania w gospodarce. W takiej perspektywie kontakty biznesu ze światem polityki mają przede wszystkim otwierać nowe możliwości skutecznego działania w gospodarce, niezależnie od tego, która partia i jacy politycy w danym momencie sprawują rządy. Omawiane wcześniej płynność, niedookreśloność i niestabilność charakteryzująca polską scenę polityczną nie sprzyjają raczej postawom jednoznacznej identyfikacji środowisk biznesu z programem którejkolwiek partii czy ugrupowania politycznego.

Niektórzy badacze sceny politycznej wysunęli tezę o kontekstualnym charakterze partii politycznych w Polsce (Grabowska, Szawiel 1993: 16). Teza ta akcentuje dużą przypadkowość i wpływ okoliczności historycznych na kształtowanie partii (np. osobistych stosunków między politykami), niejasność podziałów wewnętrznych i międzypartyjnych w poszczególnych obozach politycznych, ich krzyżowanie się oraz zmiany słabo rozpoznawalne dla otoczenia zewnętrznego. Wydaje się, że z podobnym zjawiskiem mamy do czynienia także wśród wyborców. Szczególnie wyraźny kontekstualny charakter ma poparcie udzielane partiom politycznym przez środowiska gospodarcze, w tym także elitę biznesu. W tym ostatnim przypadku można wyszczególnić co najmniej dwa wymiary tego rodzaju poparcia, wpływające wyraźnie na wybór orientacji ideowych i preferencji partyjnych: 1) uwarunkowania historyczne, takie jak przeszłość i rodowód polityczny znaczącej części elity biznesu; 2) związek ideologii z interesami, względna bliskość interesów osobistych i grupowych tych środowisk z programami ideowymi oraz praktyką rządzenia niektórych ugrupowań politycznych.

Na pierwszy wymiar poparcia „wielkiego biznesu” dla partii liberalnych i pokomunistycznych zwracano uwagę w związku z postulatami dekomunizacji artykułowanymi przez ugrupowania radykalnej prawicy od początku transformacji ustrojowej. Duże poparcie biznesu dla UD, KLD i SLD stanowiło po części odpowiedź na zagrożenie polityczne, w jakim znalazła się kadra kierownicza gospodarki wywodząca się z poprzednich struktur władzy. W warunkach załamania tych struktur, gdy sympatie społeczne lokowały się głównie po stronie ruchu solidarnościowego, a lewica dopiero tworzyła swoje nowe zaplecze polityczne i organizacyjne, postulaty tolerancji, praktyka „grubej kreski” i dystans wobec Kościoła były szczególnie atrakcyjne dla tych środowisk.

Jakie inne partie mogły być w tym zakresie równie użyteczne? Dlaczego dawna „nomenklatura” wchodząca w rolę elity nowej gospodarki nie miała popierać liberałów i lewicy pokomunistycznej, niekwestionujących głównych kierunków transformacji w gospodarce? Czy istniała alternatywa wobec takich preferencji ideowych i politycznych, która równocześnie nie groziłaby podważeniem kierunku zmian ustrojowych i dawała podobne możliwości działania w sferze publicznej?

Jednym z paradoksów transformacji pokomunistycznej jest właśnie fakt, że systemową konsekwencją ewentualnej realizacji dekomunizacyjnych postulatów radykalnej prawicy (niezależnie od ich uzasadnienia i metod realizacji) mogło stać się ude-

rzenie w podstawy nowego sektora prywatnego i zdestabilizowanie gospodarki kraju. Ten aspekt musiały uwzględniać wszystkie rządy liberalne i prawicowe, deklarujące w różnym stopniu niechęć do dawnej „nomenklatury”, ale równocześnie odczuwające słabość społecznego zaplecza reform rynkowych. Jednak nowy status „kapitalisty” czy menedżera dawnych kadr kierowniczych oraz zakorzenienie i lojalność wobec wcześniejszych układów władzy sprzyjały poszukiwaniu jakiejś nowej formuły ideowo-politycznej, mogącej ułatwić adaptację tych środowisk do nowych warunków systemowych. Dla „nomenklatury” logicznym wyjściem stała się strategia łączenia pewnych aspektów przeszłości z odcięciem się od tych jej elementów, które wiązałyby się zbyt mocno z dziedzictwem komunizmu. W ten sposób podkreślano *continuum* między reformami gospodarczymi końca lat osiemdziesiątych a „planem Balcerowicza” bądź też profesjonalizm kadr starego systemu, które łączyło się z akceptacją demokracji i pluralizmu politycznego, w tym zwłaszcza partii liberalnych promujących reformy rynkowe oraz ugrupowań postkomunistycznych stanowiących polityczną osłonę przed prawicowym radykalizmem<sup>39</sup>. Tego rodzaju próby były często podejmowane przez dawnych wewnątrzsystemowych reformatorów i technokratów, którzy już wcześniej wykorzystywali przynależność do partii w działalności gospodarczej (Mink 1992: 80–81). Można zatem przypuszczać, że to właśnie te środowiska stanowiły dużą część szefów największych przedsiębiorstw, którzy stali się zwolennikami UW wywodzącymi się z byłej PZPR.

Drugi wymiar poparcia „wielkiego biznesu” dla partii liberalnych i pokomunistycznych stanowi konsekwencję specyficznych związków ideologii z interesami materialnymi oraz politycznymi elity ekonomicznej, której najbliższa stała się praktyka rządzenia tych ugrupowań w latach dziewięćdziesiątych. W odróżnieniu od kontekstu polityczno-historycznego, związanego z wchodzeniem w nowe role dawnej „nomenklatury”, w tym wymiarze chodzi o znacznie szersze spektrum środowisk, motywacji oraz ścieżek wejścia do biznesu. Bliski związek liberalizmu i kapitalizmu tworzy za-

---

<sup>39</sup> Znaczący wpływ na preferencje partyjne elity biznesu mają zapewne także orientacje światopoglądowe. W porównaniu z innymi segmentami elity (np. politykami, administracją, samorządowcami), elita biznesu ma relatywnie największy udział niewierzących, jak również niższe wskaźniki uczęszczania do kościoła (Drağ, Indraszkiewicz 1994: 34; Wnuk-Lipiński, Wasilewski 1996: 163; Wasilewski 1999: 25). Występowanie takich zjawisk zostało odnotowane również wśród menedżerów (Czapiński 1995: 88–89). Niezależnie od przyczyn, wskaźniki te odzwierciedlają większą indyferentność religijną, a w odniesieniu do części osób, które przeszły socjalizację polityczną w instytucjach władzy PRL, prawdopodobnie także niechęć lub przynajmniej dystans do kościoła. Takie orientacje światopoglądowe niewątpliwie przenoszą się także na raczej niewielkie poparcie elity ekonomicznej dla większości partii prawicowych w Polsce akcentujących mocno swoje zakorzenienie w katolicyzmie oraz bliskie związki ideowe z hierarchią kościelną i katolicką nauką społeczną. Inną cechą zniechęcającą wielki biznes do wspierania takich ugrupowań jest traktowanie przez większość z partii prawicowych wymiaru kulturowego jako ważniejszego w ideologiach partyjnych od wymiarów ekonomicznych, zwłaszcza od skonkretyzowanego programu gospodarczego.

leżność będącą od dawna przedmiotem ożywionych debat. Niezależnie od teoretycznych interpretacji tej zależności, w Polsce liberalizm pełni rolę głównej ideologii legitymizującej reformy rynkowe oraz związane z nimi przekształcenia społeczne. Takie jest znaczenie i funkcja liberalizmu, zwłaszcza ekonomicznego, we wszystkich krajach Europy Środkowowschodniej.

Jak zauważył Jerzy Szacki (1994: 15–17), „rewizja socjalistycznych dogmatów ekonomicznych musiała prowadzić w kierunku liberalizmu [...] to właśnie liberalizm daje dzisiaj najbardziej spójny projekt nowego ładu polityczno-społeczno-gospodarczego, podczas gdy rzecznicy innych orientacji często poprzestają na krytykowaniu tego projektu [...], kiedy zaś uzyskują wpływ na bieg wydarzeń, robią mniej więcej to samo co liberalowie”. Wzrost wpływów orientacji liberalnej miał swoje początki już w schyłkowym okresie PRL gdy do sektora prywatnego wchodził także ludzie politycznie aktywni, którzy zostali pozbawieni możliwości „normalnych” karier po 1981 r. i zdelegalizowaniu „Solidarności”<sup>40</sup> oraz niektórzy funkcjonariusze aparatu władzy zamieniający kapitał polityczny na kapitał rynkowy.

W latach dziewięćdziesiątych neoliberalizm gospodarczy stał się orientacją najbardziej ekspansywną i atrakcyjną dla tych warstw i grup społecznych, które – jak elita biznesu – stają się największymi beneficjentami reform. Uwaga ta dotyczy zwłaszcza przedstawicieli starych i nowych elit władzy, którzy uzyskali historycznie niepowtarzalną możliwość zdobycia nowego statusu. Równocześnie swoją działalność mogą prezentować (jak niegdyś marksiści) jako „obiektywną konieczność” wynikającą z okoliczności wychodzenia z komunizmu. Czy istnieje jakaś inna filozofia polityczna bądź koncepcja gospodarcza, która w równie radykalny sposób uzasadnia potrzebę prowadzenia polityki zgodnej z interesami tych środowisk? Można również spojrzeć na ten problem z innej, odwrotnej perspektywy: z jakich alternatywnych „nieoliberalnych” koncepcji i metod przechodzenia do gospodarki rynkowej oraz demokracji mogli korzystać inicjatorzy transformacji w Polsce? Kogo mieli popierać ci, którzy chcieli się zajmować głównie „robieniem pieniędzy” traktowanym w nowym ustroju jako przejaw życiowej zaradności i przedsiębiorczości? Jaka inna orientacja ideowa miała podobną siłę przyciągania po rozkładzie socjalizmu państwowego i legitymizującej ten ustrój filozofii marksistowsko-leninowskiej?

Liberalizm, zwłaszcza ekonomiczny, stał się najbardziej nośną ideologią pierwszych lat transformacji, wspólnym mianownikiem, swoistym „wyznaniem wiary” tych wszystkich, którzy wchodziłi do sektora prywatnego i wybijali się na przedsiębiorczość. Tworzył własną klientelę polityczną, którą stanowiła część elit władzy, formująca się „klasa średnia”, młodzież i ludzie wykształceni, a także mieszkańcy dużych miast. Równocześnie jak wiadomo, nie ma logicznej konieczności, by liberalizm był zawsze prawicowy lub konserwatywny. Znane są również jego koneksje z rozmaitymi ideologiami i filozofiami politycznymi, także lewicowymi a niekiedy nawet an-

---

<sup>40</sup> Zob. biografie „gdańskich liberalów” (Paradowska, Baczyński 1993).

tykapitalistycznymi<sup>41</sup>. Co więcej, zarówno koncentracja polskich liberalów na problematyce gospodarczej, zróżnicowania oraz podziały wewnątrz tego środowiska, jak i różnorodność partyjnych afiliacji ludzi przyznających się do liberalizmu, sprzyjały „mieszaniu różnych ingrediencji ideologicznych” (Szacki 1994: 177). Tworzenie się takich mieszanek ideologicznych stało się też jedną z konsekwencji ewolucyjnej metody przeprowadzenia zmian systemowych i konwergencji elit władzy, którą symbolizował Okrągły Stół i jego kompromisowe uzgodnienia. Skoro nowe centrum władzy tworzą ludzie wywodzący się ze starego porządku oraz nowi, wyniesieni przez ruch solidarnościowy, zjawisko to musiało mieć również jakieś następstwa ideowe i polityczne.

Niezbędne jest również uwzględnienie dynamicznego charakteru tego procesu, w tym wpływu porażki wyborczej ugrupowań solidarnościowych i prawicowych w 1993 r., spadku poparcia dla liberalizmu gospodarczego i polaryzacji sceny politycznej, która dokonuje się kosztem politycznego centrum. Polityczna porażka prawicy, w środowiskach gospodarczych (podobnie jak w innych grupach społeczno-zawodowych) wzmocniła poparcie dla SLD, zwłaszcza że nadreprezentacja przedsiębiorców i menedżerów, którzy byli członkami PZPR, ułatwia znajdowanie „wspólnego języka” biznesu z liderami głównego ugrupowania lewicy.

Z kolei fragmentaryzacja partii solidarnościowych i prawicowych przenosi się również na układy gospodarcze, w których poza UW żadne ugrupowanie nie było w stanie stworzyć znaczącego zaplecza społecznego<sup>42</sup>. Dodatkowo relacje partii prawicowych ze środowiskami gospodarczymi komplikuje fakt, że większość z nich – ze względu na szczególną rolę NSZZ „Solidarność” – podkreśla specjalne relacje ze związkami zawodowymi, co w polskich warunkach nie pozyskuje poparcia biznesu. Równocześnie następuje także ewolucja lewicy, zwłaszcza SLD, największej partii tej części sceny politycznej, która „jest z jednej strony partią ludzi sukcesu, z drugiej, kanalizuje tęsknotę za PRL i niezadowolenie przegranych. Warto wszakże podkreślić, iż element sukcesu i zadowolenia przeważa nad elementem nostalgii i dyssatisfakcji. W tym sensie SLD nie jest typową partią lewicową, ewoluuje w kierunku partii klasy średniej” (Wasilewski, Kopczyński, Szczur 1999: 107)<sup>43</sup>. Wydaje się, że duże poparcie środowisk gospodarczych, w tym również elity biznesu dla SLD, umacnia taki kierunek ewolucji tej partii.

---

<sup>41</sup> Na temat różnych odmian liberalizmu we współczesnej filozofii politycznej zob. Ryan (1998: 380–406); Kymlicka (1998).

<sup>42</sup> Po rozłamie w UW i powstaniu w styczniu 2001 r. Platformy Obywatelskiej prawdopodobnie ugrupowanie to w znacznym stopniu przejmie sympatie liberalnych środowisk gospodarczych, w tym części elity biznesu.

<sup>43</sup> Jednym ze wskaźników ewolucji SLD mogą być zmiany składu osobowego tego ugrupowania w Sejmie. Wśród posłów SLD wyraźnie maleje udział tych, którzy wcześniej należeli do PZPR: od 100% w Sejmie „kontraktowym”, przez 69,5 w Sejmie I Kadencji, 43,1% w Sejmie II Kadencji do 26,8% w Sejmie III Kadencji (Wesolowski 2000: 106).

### 3.6. Zasoby materialne

W Polsce problematyka wysokich dochodów i bogactwa jest zagadnieniem nowym. Nie prowadzi się też na ten temat zobiektywizowanych badań (Beskid 1999). Z dostępnych źródeł wiadomo jednak, że dochody właścicieli i menedżerów największych przedsiębiorstw sytuują tę grupę wśród głównych beneficjentów transformacji. Wskaźnikami ich nowego statusu ekonomicznego i społecznego są bardzo wysokie – jak na polskie realia – dochody, płace, majątki osobiste, zamożność rodziny oraz poziom, struktura i sposoby konsumpcji. W ten sposób przekształcenia związane z przejściem do gospodarki rynkowej potwierdziły przewidywania, że kierunek realizowanych reform będzie odpowiadał przede wszystkim interesom osób i grup społecznych dysponujących różnymi kapitałami, zwłaszcza właścicielom dużych przedsiębiorstw. Można sformułować tezę, że pod względem uprzywilejowania materialnego elita ekonomiczna jako całość, w tym zwłaszcza jej podgrupa w sektorze prywatnym, nie ma żadnego odpowiednika w jakimkolwiek innym segmencie polskich elit. Tezę tę potwierdzają dane prezentowane w dalszej części opracowania.

Na tym tle interesujące może być wskazanie przybliżonej wielkości tej grupy, statusu właścicielskiego oraz wybranych wyznaczników położenia materialnego, postrzeganych z perspektywy liderów organizacji biznesu. Jest to źródło informacji o charakterze obserwacji uczestniczącej, odnotowujące „od środka” zjawiska, do których badacze mają utrudniony dostęp. W tym ujęciu jest to przede wszystkim elita dochodowa, na której szczycie znajdują się właściciele największych przedsiębiorstw prywatnych oraz kadra kierownicza polskich oddziałów firm zagranicznych (tabela 15). Równocześnie tabela ta zwraca uwagę na szczególnie „elitotwórcze” segmenty instytucjonalne polskiej gospodarki, poprzez które odbywa się wejście na szczyty hierarchii biznesowej.

W takiej perspektywie ścisła czołówka elity ekonomicznej obejmuje kilkaset osób, a jej bezpośrednie zaplecze jest szacowane na kilka tysięcy osób. Materialnym wyznacznikiem położenia elity ekonomicznej są wysokie dochody miesięczne szacowane na 50 do 100 (lub więcej) tys. zł. Charakter strukturotwórczy mają również – budzące szczególne zainteresowanie opinii publicznej – statusowe wyróżniki pozycji społecznej, takie jak zamieszkiwanie w ekskluzywnych dzielnicach na obrzeżach miast, posiadanie reprezentacyjnych rezydencji z basenami i rozległymi ogrodami, luksusowych samochodów najwyższej klasy i wykazywanie innych tzw. zewnętrznych przejawów luksusu (własne samoloty, rezydencje zagranicą, wysokie standardy konsumpcji itp.)<sup>44</sup>.

---

<sup>44</sup> Zakres elity finansowej w Polsce przybliżają częściowo również dane pochodzące z rynku kapitałowego. Według szacunków „Rzeczpospolitej” (9 października 2000) liczba osób intensywnie inwestujących na warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych, które dokonują transakcji o wartości co najmniej 0,5–1 mln zł miesięcznie jest określana na około 5 tys.

**Tabela 15.** Elita ekonomiczna w Polsce według Business Centre Club

Wielkość grupy	Status własnościowy, zajmowane stanowisko	Miesięczne dochody*	Inne wyróżniki położenia materialnego
Ścista czołówka – obejmuje kilkaset osób, bezpośrednio zaplecze – kilka tysięcy	właściciele i kadra kierownicza największych przedsiębiorstw prywatnych  top management zagranicznych przedsiębiorstw mających swe oddziały w Polsce	50–100 tys. zł (i powyżej)	wartość posiadanego majątku powyżej 1 mln dol. zamieszkiwanie w ekskluzywnych dzielnicach na obrzeżach miast (np. w Konstancinie koło Warszawy)  rezydencje z basenem o powierzchni 500-600 m kw. o wartości kilku mln zł posiadanie samochodu o wartości kilkuset tysięcy zł
Kilkadziesiąt tysięcy osób	właściciele prywatnych firm średniej wielkości udziałowcy oraz pracownicy najlepszych kancelarii prawnych i firm konsultingowych prezesi i dyrektorzy dużych przedsiębiorstw państwowych oraz pracujący w nich specjaliści najwyższej klasy	20–50 tys. zł	

\* Realia warszawskie. W innych dużych aglomeracjach zbliżony status osiągają osoby o zarobkach o 30% niższych, w miastach średniej wielkości ten poziom obniża się o kolejne 30%.

*Źródło:* Opracowanie własne na podstawie wypowiedzi Jeremiego Mordasewicza, wiceprezesa Business Centre Club (Magazyn „Rzeczpospolita”, 23 kwietnia 1998:12) oraz wywiadu autora z 4 maja 1999 r.

Jeśli jednak (pkt. 3.1.) wyłączyć z tej grupy większość zachodnich „euromenedżerów” kierujących polskimi firmami należącymi do kapitału zagranicznego, a także kadre kierowniczą dużych przedsiębiorstw państwowych lub jednoosobowych spółek skarbu państwa, to elita prywatnego biznesu w Polsce, traktowana jako rdzeń formującej się elity ekonomicznej, ma ograniczoną liczebność<sup>45</sup>. Nie ma też dużego zaple-

<sup>45</sup> W 500 największych przedsiębiorstwach w 1996 r. wyszczególnione zostały 144 przedsiębiorstwa prywatne krajowe, 76 firm z udziałem kapitału zagranicznego, 139 jednoosobowych spółek skarbu państwa oraz 145 przedsiębiorstw państwowych. Większość stanowiły zatem te dwie ostatnie grupy (Macieja 1997).

cza społecznego w postaci znaczącej „klasy średniej”, co wynika z przerwania ciągłości rozwoju kapitalizmu oraz krótkiej historii „nowej” gospodarki rynkowej. Jak bowiem zauważają autorzy porównujący elity zamożności i zasoby przedsiębiorców w państwach wprowadzających reformy rynkowe w krajach Europy Centralnej, „trudno w krótkim czasie utworzyć miliardową fortunę. Ale ich wpływy warte kilkaset milionów dolarów są czasami równe wpływom amerykańskich miliarderów”<sup>46</sup>.

Zasobność materialna budowana jest latami, często z pokolenia na pokolenie. Jednak o ile w stabilnych społeczeństwach rynkowych typowym zjawiskiem jest dziedziczenie kapitału zgromadzonego wcześniej, o tyle w Polsce kapitały prywatne w znaczącej skali zaczęły powstawać ponownie dopiero w okresie strukturalnego kryzysu socjalizmu państwowego. Nie mają one zatem długiej historii, podobnie ich skala odbiega od majątków elity biznesu w państwach zachodnich szacowanych, jak np. w USA, niekiedy nawet na kilkadziesiąt miliardów dolarów<sup>47</sup>. Zjawisko to po części obrazuje zestawienie okresów, w których rozpoczynali działalność w sektorze prywatnym czołowi przedsiębiorcy umieszczani w rankingach najbogatszych Polaków. Wśród nich największy udział mają osoby, które „przygodę z kapitalizmem” zaczęły w latach osiemdziesiątych. Wchodzący do biznesu wcześniej stanowią małą część tej zbiorowości. Rośnie jednak, co oczywiste, udział osób, które swoje zasoby kapitałowe zaczęły tworzyć już w latach dziewięćdziesiątych (tabela 16).

**Tabela 16.** Lata rozpoczęcia działalności gospodarczej w sektorze prywatnym przez najbogatszych Polaków\*

Okres wchodzenia w biznes	1991	1991a	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Lata 50.	1	–	–	1	–	–	–	–	–	–
Lata 60.	4	4	4	4	3	3	3	2	1	1
Lata 70.	13	10	13	17	10	10	13	6	10	9
Lata 80.	26	28	28	23	29	30	24	26	24	27
Lata 90.	–	–	4	3	9	8	14	13	14	18
N=	44	42	49	48	51	51	54	47	49	55

\* W 1991 r. zostały opublikowane dwa rankingi najbogatszych Polaków, w lutym (1991) oraz w czerwcu (1991a). N ma zmienną wartość w poszczególnych latach ze względu na zróżnicowaną liczbę właścicieli lub współwłaścicieli przedsiębiorstw zajmujących miejsca od 1 do 50. Pominięto kategorię „brak danych”.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie list najbogatszych Polaków tygodnika „Wprost” publikowanych w latach 1991–1999.

<sup>46</sup> Wypowiedź K. Wandycz-Moreno, *associate editor* w magazynie „Forbes”, „Fakty”, 7 sierpnia 1997.

<sup>47</sup> Według szacunków „The Economist” w skali świata grupa właścicieli majątku o wartości co najmniej 1 mln dolarów liczy 7200 osób. Kontrolują oni w przybliżeniu jedną trzecią

Stosunkowo krótki staż bogactwa w Polsce potwierdzają badania przeprowadzone wśród środowisk gospodarczych na zlecenie dziennika „Rzeczpospolita” – „największy sukces w nowych warunkach rynkowych odnoszą ci, co weszli do biznesu jeszcze przed zmianą systemu [...] największymi beneficjentami transformacji systemowej czują się obecnie właściciele większych przedsiębiorstw prywatnych, głównie spółek powstałych jeszcze w latach osiemdziesiątych (w sporej mierze tzw. nomenklaturowych), a także ich udziałowcy, zwłaszcza osoby w młodszym wieku” (Czapiński 1994: 14).

Badacze zajmujący się tą problematyką zauważają, że trudno w stosunku do indywidualnych dochodów przedstawicieli elity ekonomicznej ustalić średnie obliczone dla całej próby. W tej grupie, podobnie jak w innych segmentach elity władzy wyróżniających się wysokimi dochodami, wielkości te charakteryzują się dużym zróżnicowaniem i niejednorodnością, które poważnie ograniczają wartość informacyjną danych (średnią mogą zawyżać bardzo wysokie dochody nielicznej grupy). Specyfika tej zbiorowości wymaga zatem dużej ostrożności interpretacyjnej, a także badania innych niż dochodowe wskaźników zamożności<sup>48</sup>. Przykładem dużych odchyleń od średnich są dochody kadry kierowniczej (tabela 17).

**Tabela 17.** Płace na wybranych stanowiskach kierowniczych w Południowej Polsce\*

Nazwa stanowiska	Liczba stanowisk	Dolny kwartyl	Mediana	Górny kwartyl	Minimum	Średnia	Maksimum
Dyrektor generalny	8	14 250	21 057	40 298	6022	30 598	87 552
Krajowy dyrektor sprzedaży na poziomie zarządu	18	10 200	15 489	22 312	3968	15 510	31 122
Dyrektor ds. marketingu na poziomie zarządu	6	10 000	11 917	15 270	3967	11 991	18 875
Dyrektor finansowy na poziomie zarządu	18	7670	11 046	15 411	4913	15 978	51 017
Dyrektor personalny na poziomie zarządu	11	5399	11 276	24 865	3967	13 066	26 335

\* Całkowite wynagrodzenie miesięczne brutto w zł. Dane za okres: październik 2000–marzec 2001.

Źródło: Raport na temat wynagrodzeń, Sedlak&Sedlak, „Rzeczpospolita”, 13 czerwca 2001:D1.

światowego bogactwa. Natomiast zdaniem publicystów „Forbes”, wśród najbogatszych 425 „multimiliarderów” 274 jest obywatelami USA (raport *The New Wealth of Nations*, „The Economist”, 16 czerwca 2001).

<sup>48</sup> W 1993 r. własnym mieszkaniem lub domem dysponowało 73,4% elity biznesu prywatnego, samochód miało 87,7%, papiery wartościowe 44,6%, a dom letniskowy 19% ankietowa-



Określenie zasobów materialnych elity biznesu wiąże się również z innymi trudnościami badawczymi – część z atrybutów bogactwa ma bowiem zmienną wartość bądź też wymaga dodatkowych waloryzacji. Na przykład posiadane akcje spółek giełdowych i inne papiery wartościowe, podobnie jak ceny posiadłości, domów lub luksusowych samochodów mogą mieć zupełnie odmienne wartości, których nie oddają statystyczne rozkłady i uogólnienia. Wydaje się, że badania w tym zakresie (choćby ze względu na zmiany sytuacji rynkowej i możliwości gry kapitałowej, jakimi dysponują elity biznesu) stają się szybko mało miarodajne i wymagają pogłębienia oraz kontynuacji. Wynika to przede wszystkim z indywidualizacji położenia materialnego poszczególnych osób wchodzących w skład tej elity, które jest charakterystyczną cechą gospodarki rynkowej, jak i dużego tempa zmian ekonomicznych w Polsce, co szczególnie rozwarstwia i różnicuje położenie środowiskach gospodarczych. Wskaźnikiem kierunku zmian w tym zakresie w czołówce sektora prywatnego stały się w latach dziewięćdziesiątych dane dotyczące zasobów materialnych „najbogatszych Polaków”. Pierwsze edycje tej listy zawierały bowiem liczną grupę właścicieli niewielkich przedsiębiorstw, którzy zrobili „duże” interesy w schyłkowym okresie PRL, w warunkach istnienia ogromnego niezaspokojonego popytu ludności i braku rynkowej konkurencji. W ten sposób trafiali do rankingu początkowo m.in. właściciele zakładów rzemieślniczych i niewielkich firm produkcyjnych lub usługowych.

Jednak w szybko zmieniającej się gospodarce realna wartość zasobów kapitałowych, którymi dysponują „najbogatsi Polacy”, podlega znaczącej relatywizacji. W krótkim czasie występują duże zmiany wielkości przedsiębiorstw, ich obrotów, rentowności, płynności finansowej, zatrudnienia, pozycji rynkowej itd. „Duży majątek” według kryteriów z początku lat dziewięćdziesiątych ówczesnie uzasadniający umieszczenie jego właściciela w rankingu, obecnie może już mieć zupełnie inne znaczenie, tak w sensie jego zwielokrotnienia, jak i deprecjacji. Obrazowo oddaje tę kwestię adnotacja zamieszczona w pewnej notce biograficznej: „Przed kilku laty jeden z najbogatszych Polaków: dziś twierdzi, że zalicza się raczej do średniaków”<sup>49</sup>. Na tej zasadzie wielu znanych przedsiębiorców wypadło w ogóle z rankingu.

Zmiana kryteriów wyłaniania „najbogatszych” odzwierciedla także ewolucję instytucjonalnych zasobów rodzimego kapitalizmu. Przejawia się ona w postaci dwóch tendencji: marginalizacji drobnego biznesu oraz wzrostu wielkości i wartości rynkowej firm, czego symptomem staje się ich obecność na listach największych przedsię-

---

nych z elity prywatnego biznesu. W okresie realizacji badania wyniki te nie odbiegały w istotny sposób od innych podgrup elity (politycy, sektor publiczny w gospodarce), z wyjątkiem posiadania papierów wartościowych, w czym biznes prywatny miał największy udział, podobnie jak w dysponowaniu własnymi firmami (Wnuk-Lipiński, Wasilewski 1996).

<sup>49</sup> Por. biogram 91 (lista z lutego 1991 r.). Jeden z respondentów badań IFiS PAN, wielokrotnie umieszczany na liście najbogatszych Polaków, komentował następująco zmianę kryteriów bogactwa w Polsce – „Kiedyś milion dolarów był ogromnym szokiem, a dzisiaj to już jest właściwie chałupnictwo” [14].

biorstw krajowych, największych przedsiębiorstw prywatnych, liderów branż i sektorów itd.<sup>50</sup> Umieszczenie właścicieli małych firm na listach „najbogatszych” stanowi dokumentację niskiego poziomu kapitałowego, od którego w większości zaczęli oni swoją karierę. Jak zauważył jeden z respondentów badań IFiS PAN, „Gdzie na świecie właściciel warsztatu samochodowego należy do elity biznesu? Tak do niedawna było w Polsce. Właściciel warsztatu samochodowego, szklarni. Drobny biznes to była elita” [8].

W takiej perspektywie zestawienia „najbogatszych” pokazują, w jaki sposób zmieniły się kryteria sukcesu gospodarczego w Polsce (np. w pierwszej edycji rankingu w 1991 r. ich majątki szacowano na kilka–kilkanaście milionów dolarów). Tendencję tę przybliży rosnąca obecność w rankingach „Wprost” osób zarządzających dużymi przedsiębiorstwami, holdingami czy grupami kapitałowymi<sup>51</sup>. Jest to z jednej strony konsekwencja szybkiego różnicowania się pozycji rynkowej firm, z drugiej – przejaw koncentracji kapitału w sektorze prywatnym po okresie żywiołowego powstawania ogromnej ilości nowych przedsiębiorstw na początku transformacji.

Można przy tym sformułować tezę, że w odróżnieniu od grup społeczno-zawodowych, dla których głównym źródłem dochodów są wynagrodzenia z tytułu pracy najemnej, w środowiskach gospodarczych rozwarstwienia te są znacznie większe m.in. ze względu na niekiedy ogromne dystanse skali biznesu, zróżnicowaną sytuację rynkową firm, branż i sektorów oraz geograficzną lokalizację przedsiębiorstwa. Obrazowym wskaźnikiem tego zjawiska są dysproporcje majątkowe pomiędzy „500 najbogatszych ludzi w Polsce” miesięcznika „Home & Market” z czerwca 2000 r. Szacunkowe wyliczenia wartości rynkowej posiadanych przez nich firm oscylują od kwoty blisko 1,5 mld dolarów w przypadku lidera rankingu, do kwoty 3 mln dolarów szacowanej w odniesieniu do osób zajmujących końcowe pozycje w tym zestawieniu (tabela 18).

Skalę rozwarstwień materialnych w środowiskach gospodarczych obrazują również wynagrodzenia właścicieli i menedżerów najwyższego szczebla, udziały inwestorów giełdowych, a także regionalne rozkłady najbogatszych Polaków i przedsiębiorstw z listy „500” obrazujące przestrzenne dysproporcje w rozwoju gospodarki rynkowej (tabele 21–22).

---

<sup>50</sup> Pierwszą z tych tendencji obrazuje wykruszenie się biogramów „najbogatszych Polaków” zawierających informacje typu „właściciel autoryzowanego warsztatu samochodowego”, „domu towarowego”, „zakładu mechaniki pojazdowej”, „firmy konfekcyjnej”, „kilku ekskluzywnych nocnych lokali”, „firmy produkującej powozy i karety” (luty 1991); „właściciel firmy produkującej aparaty telefoniczne i urządzenia elektroniczne dla samochodów”, „firmy zajmującej się renowacją mebli” bądź „montowaniem maszyn chłodniczych” (czerwiec 1991), „zakładu produkcji dużych kotłów gazowych”, „firmy zajmującej się sprzedażą armatury przemysłowej” itd. (czerwiec 1992).

<sup>51</sup> Przejawem tego zjawiska są adnotacje w biogramach w rodzaju: „założyciel, prezes i współwłaściciel holdingu”, „współudziałowiec wielu firm”, „pełni także funkcję prezesa rad nadzorczych kilku firm”, „w grupie firm ... jest udziałowcem oraz szefem”, „właściciel grupy firm”, „kontroluje konsorcjum przemysłowe”, „przychody firm kontrolowanych przez niego szacuje się na...”, „założyciel rodzinnego holdingu” itp.

**Tabela 18.** Liderzy polskiego kapitalizmu\*

Imię i nazwisko	Szacunkowa wartość majątku	Nazwy głównych firm	Branża
Jan Kulczyk	1, 449 mld dol.	Kulczyk Holding Kulczyk Tradex Euro Agro Centrum TUiR WARTA	Handel, motoryzacja, browarnictwo, finanse, ubezpieczenia
Aleksander Gudzwaty	1,089 mld dol.	Bartimpex Bank Współpracy Europejskiej	Barterowa wymiana z Rosją, bankowość i ubezpieczenia, budowa i eksploatacja rurociągu, który będzie zaopatrywał Europę Zachodnią w gaz syberyjski
Ryszard Krauze	675 mln dol.	Prokom Softfare	Usługi komplemen- tarne, działalność internetowa
Zygmunt Solorz	600 mln dol.	TV Polsat Powszechne Towarzystwo Emerytalne Polsat	Media, finanse
Bogusław Cupiał	435 mln dol.	Zakłady Kablowe Tele-Fonika Myślenice	Kable telekomunika- cyjne i teleinfor- matyczne, usługi instalacyjne
Jerzy Starak	328 mln dol.	Comindex	Thuszcze, chemia kosmetyczna, pro- dukcja alkoholi, ubezpieczenia
Aleksander Lesz	317 mln dol.	Softbank	Oprogramowanie banków
Roman Kluska	293 mln dol.	Optimus	Produkcja i dystry- bucja sprzętu kom- puterowego, usługi internetowe

Jan Bohdan Wejchert	263 mln dol.	ITI Holding Telewizja TVN Multipleks	Media, telewizja, reklama, dystrybucja filmów, sieć kin wieloekranowych
Tadeusz Chmiel	222 mln dol.	Black Red White	Produkcja mebli
Leszek Czarnecki	207 mln dol.	Europejski Fundusz Leasingowy	Usługi finansowe
Michał Sołowow	200 mln dol.	Mitex, Cersanit, Echo Investment	Budownictwo, pro- dukcja ceramiki sa- nitarnej, działalność developerska
Sobiesław Zasada	186 mln dol.	Sobiesław Zasada Centrum, Jelcz, Star, Mercedes-Benz Polska	Produkcja, dystri- bucja oraz finan- sowanie zakupów samochodów
Andrzej Walczak Grzegorz Grzelak Piotr Klemm Stanisław Ciupiński	179 mln dol.	Atlas	Produkcja chemii budowlanej
Zbigniew Przewrocki	171 mln dol.	House of Prince	Produkcja wyrobów tytoniowych

\* Ranking 500 najbogatszych ludzi w Polsce. Ogółem wśród zestawionej populacji majątkiem powyżej 1 mld dol. dysponują 2 osoby. Od miejsca 35 umieszczone są osoby, których majątek jest mniejszy niż 100 mln dol., w tym 25 ma majątek szacowany w przedziale 50–99 mln dol., 77 pomiędzy 21–49 mln dol., 99 między 12–20 mln dol., 16 osób oblicza się na 11 mln dol., 16 na 10 mln dol., 11 na 9 mln dol., 27 na 8 mln dol., 29 na 7 mln dol. i również 29 na 6 mln dol., 31 – 5 mln dol., 48 – 4 mln dol., 47 – 3 mln dol.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie „Home & Market”, czerwiec 2000.

**Tabela 19.** Wybrane dochody w działalności gospodarczej

Wynagrodzenie miesięczne w zł	Status własnościowy, zajmowane stanowisko	Pozapłacowe składniki dochodów
300 000 w tym pensja i premia	Prezes jednego z największych polskich banków	Luksusowy samochód o wartości kilkudziesięciu tysięcy dolarów Ubezpieczenie na bardzo wysoką sumę Opieka lekarska
136 000 do tego premia na koniec roku (do 25% rocznego uposażenia)	Szef polskiej filii jednego z największych na świecie banków inwestycyjnych	Samochód wysokiej klasy Ubezpieczenie na życie i emerytalne Darmowe bilety na podróże do domu Opieka lekarska w ekskluzywnej prywatnej klinice Firma wynajmuje luksusowy apartament w Warszawie wraz z opłacaniem wszystkich świadczeń i sprzętami co trzy dni Refundowanie kosztów członkostwa w klubie golfowym Fundusz reprezentacyjny (bez limitów, uwzględnia koszty luksusowego wyżywienia, koszty ubrań, itd.)
80 000	Prawnik, wspólnik kancelarii prawniczej stowarzyszonej z jedną z firm wielkiej piątki firm księgowych	Samochód Telefon komórkowy Ubezpieczenie
60 000 do tego do 30% premii i dodatków, bardzo wysoka premia od rady nadzorczej po zakończeniu okresu rozliczeniowego	Prezes dużego banku giełdowego	Pakiet akcji swojego banku (wart kilka milionów zł) Samochód wysokiej klasy telefon komórkowy opieka zdrowotna Karta kredytowa bez limitu wydatków Ubezpieczenie
36 000	Prezes firmy zarządzającej jednym z NFI	Auto wysokiej klasy (warte 140 000 zł) Polisa na życie na 500 000 zł

34 173 w tym wszystkie dodatki	Prezes działającego na Śląsku holdingu węglowego	Samochód Telefon komórkowy
30 000 do tego kilka tysięcy za prace zlecone i analizy	Członek zarządu jednej z największych firm skarbu państwa	Dobry samochód Duży fundusz reprezentacyjny
25 000 na koniec roku premia za wyniki do 100% rocznej płacy	Prezes zarządu polskiej firmy ubezpieczeniowej	Samochód wysokiej klasy Telefon komórkowy Ubezpieczenie na wysoką sumę
10 000 netto na koniec roku wypłaca sobie premie około 200 000	Właściciel dużej sieci hurtowni z branży tekstylnej	Dwa służbowe auta

Źródło: Opracowanie własne na podstawie polskiej listy plac, „Gazeta Wyborcza”, 16 lutego 2000.

**Tabela 20.** Najwięksi polscy indywidualni inwestorzy giełdowi\*

Imię i nazwisko	Nazwa firmy	Wartość akcji w mln zł
Ryszard Krauze**	Prokom Software SA, Kompap SA	796,5
Zbigniew Komorowski z rodziną**	Bakoma SA	314,2
Aleksander Lesz**	Softbank SA	290
Michał Sołowow z rodziną**	Mitex SA, Echo Investment SA, Cersanit SA, NOMI SA	230
Sobiesław Zasada z rodziną**	Zasada SA	109,8
Jacek Rutkowski**	Amica Wronki SA	106,5
Roman i Anna Kluskowie**	Optimus SA	100,4
Rodzina Kulczyków**	Warta SA	98,4
Jacek Sz wajcowski**	Polska Grupa Farmaceutyczna (PGF)	85,1
Józef Hubert Gierowski**	Animex SA, Boryszew SA	73
Wiesław Malinowski**	Ocean SA	71,4
Zbigniew Drzymała**	Inter Grocalin Auto SA	59,7
Krzysztof i Ewa Poszepszyńscy	Computer Service Support SA (CSS)	49,5
Andrzej Rybkowski**	Apexim SA	44,6
Zbigniew Molenda**	PGF SA	44,3
Andrzej Kamiński	PGF SA	29,8
Krzysztof Stachoń	PGF SA	29,7
Wojciech Ciesielski**	Echo Investment SA	29,2
Edward Podbiół	PGF SA	28,5

Maciej Formanowicz**	Forte SA	28
Tomasz Sielicki**	ComputerLand SA	26,1
Andrzej Wysocki	CSS SA	22
Andrzej Kowalski**	Howell SA	25,3
Rodzina Mzyków**	Yawal System SA	22,3
Michał Skipietrow**	Mostostal Export SA	20,8
Anna Woźniak-Starak**	TuiR Warta SA	19,7
Emilian Baran**	Echo Investment SA	17,8
Zdzisław Sawicki	Drosed SA, Sokołów SA, Krosno SA	17,2
Paweł Obrębski**	Atlantis SA	17
Andrzej Szmagałski	AS Motors SA	15,6

\* Zestawienie Gieldy Papierów Wartościowych w Warszawie wykazujące liczbę akcji według stanu na 1 stycznia 1999 r. Wartość akcji obliczona na podstawie kursu z 15 marca 1999 r.

\*\* Osoby umieszczone na liście najbogatszych Polaków tygodnika „Wprost” z dnia 20 czerwca 1999 r.

\*\*\* Żona jednego z najbogatszych Polaków 1999.

Źródło: A. Grzeszak, *Poczet rodów giełdowych*, „Polityka”, 10 kwietnia 1999.

**Tabela 21.** Regionalny rozkład 500 „najbogatszych Polaków”.

Województwo	Liczba osób w rankingu	Udział w populacji (w %)	Zbiorcza wartość majątku w mln dol.	Udział w majątku badanej zbiorowości (w %)
Mazowieckie	153	30,6	6011	36,5
Śląskie	65	13	1154	7,0
Wielkopolskie	52	10,4	2199	13,3
Małopolskie	45	9	2086	12,7
Dolnośląskie	36	7,2	887	5,4
Pomorskie	28	5,6	979	5,9
Łódzkie	22	4,4	1002	6,1
Zachodniopomorskie	21	4,2	496	3,0
Lubelskie	19	3,8	391	2,4
Kujawsko-Pomorskie	17	3,4	98	0,6
Podkarpackie	17	3,4	441	2,7
Świętokrzyskie	9	1,8	382	2,3
Warmińsko-Mazurskie	7	1,4	147	0,9
Lubuskie	5	1	62	0,4
Podlaskie	3	0,6	103	0,6
Opolskie	1	0,2	25	0,2
	N=500	100 %	16 463	100 %

Źródło: Obliczenia własne na podstawie rankingu 500 najbogatszych ludzi w Polsce, „Home & Market”, czerwiec 2000: 70–71.

**Tabela 22.** Regionalne rozmieszczenie przedsiębiorstw z listy „500”.

Województwo	Przychody z działalności podstawowej w tys. zł	Przychody udział w „pięćsetce” w (%)	Zatrudnienie udział w „pięćsetce” w (%)	Liczba spółek w „pięćsetce”	Liczba spółek w „pięćsetce” w (%)
Mazowieckie	213 756 572	52, 69	52, 86	182	36, 4
Śląskie	53 343 380	13, 15	17, 91	62	12, 4
Wielkopolskie	24 789 139	6, 11	4, 02	45	9, 0
Dolnośląskie	17 206 457	4, 24	4, 26	30	6, 0
Pomorskie	19 271 906	4, 75	2, 95	22	4, 4
Małopolskie	17 887 409	4, 41	3, 76	32	6, 4
Łódzkie	10 809 148	2, 66	2, 11	23	4, 6
Zachodniopomorskie	8 785 397	2, 17	1, 89	15	3, 0
Świętokrzyskie	8 023 021	1, 98	1, 09	14	2, 8
Kujawsko-Pomorskie	7 931 683	1, 96	1, 59	16	3, 2
Podkarpackie	5 842 557	1, 44	3, 29	16	3, 2
Podlaskie	4 774 664	1, 18	0, 85	10	2, 0
Lubelskie	4 603 711	1, 13	1, 77	13	2, 6
Warmińsko-Mazurskie	4 308 477	1, 06	0, 72	10	2, 0
Opolskie	3 302 273	0, 81	0, 76	7	1, 4
Lubuskie	1 049 849	0, 26	0, 22	3	0, 6

*Źródło:* Inwestycje regionalne według Instytutu Nauk Ekonomicznych PAN, „Rzeczpospolita” – specjalny dodatek *ABC województw Polski*, 29 sierpnia 2000: 7.

Dane prezentowane w powyższych tabelach prowadzą do kilku wniosków o charakterze ogólnym. Po pierwsze wykazują one, że formowanie się nowej elity ekonomicznej ma mocne przesłanki w systemie gospodarczym stworzonym od schyłkowego okresu socjalizmu państwowego w Polsce. W relatywnie krótkim czasie powstała nie-liczna, lecz dysponująca znacznym kapitałem, warstwa właścicieli wielkich przedsiębiorstw prywatnych. Świadczy o tym chociażby fakt, że zbiorcza wartość majątku 500 najbogatszych Polaków w połowie 2000 r. była szacowana na ponad 16 mld dol. (tabela 21), co stanowi około 10% produktu krajowego brutto Polski z 1999 r. (obliczanego według kursu wymiany). Przejście do gospodarki rynkowej stworzyło zatem załączki elity biznesu. Jej wyodrębnianie się można interpretować jako potwierdzenie tezy o przesuwaniu się władzy i zasobów z elit politycznych ku autonomizującym się innym elitom, w tym zwłaszcza państwowo-administracyjnym, gospodarczym i symboliczno-kulturowym (Higley, Pakulski 1995).

Po drugie zasoby materialne, które skupia elita ekonomiczna, stanowią fragment szerszego procesu kumulowania różnych czynników statusu, który występuje w polskim społeczeństwie wraz z przejściem do gospodarki rynkowej. Odnotowywana przez badaczy tendencja do tworzenia się i pogłębiania dystansu pomiędzy elitą władzy a resztą społeczeństwa (Wasilewski 2000) w przypadku górnych warstw środo-



wisk gospodarczych jest szczególnie wyraźna i ma bardzo znaczące przesłanki ekonomiczne. W wymiarze zasobów materialnych przejawia się ona w zasadniczej odmienności położenia elity ekonomicznej – zwłaszcza elity prywatnego biznesu – nie tylko od ogółu społeczeństwa, lecz także od innych segmentów elit władzy bądź elit społecznych (artystycznych, sportowych itp.). Obrazowymi wskaźnikami odmienności i narastającego dystansu są m.in. wysokość dochodów, wartość prywatnych majątków, w tym także akcji największych indywidualnych inwestorów giełdowych, które łącznie stanowią kapitał nie występujący w prywatnych rękach w takiej skali w Polsce od czasów II Rzeczypospolitej.

Jak dokumentują wyniki rankingów 500 najbogatszych ludzi w Polsce oraz największych przedsiębiorstw specyficzną odmianą tego dystansu jest przestrzenne rozmieszczenie zasobów ekonomicznych. Przywołane dane interpretowane na tle badań nad zróżnicowaniem regionalnym Polski wskazują na istnienie dużych dysproporcji w tym zakresie – powstania i narastania podziału na „centrum” oraz „peryferie”. Kryterium ich wyróżnienia jest głównie tempo oraz zakres przemian gospodarczych, w tym tworzenie innowacji technicznych, ekonomicznych i społecznych.

Centrum tworzy województwo mazowieckie, głównie aglomeracja warszawska skupiająca największą część wiodących przedsiębiorstw i najliczniejszą grupę „najbogatszych Polaków”. Istnieją też regionalne bieguny wzrostu, zlokalizowane w kilku innych województwach, takich jak śląskie, wielkopolskie, małopolskie, dolnośląskie bądź pomorskie. Pomiedzy aglomeracją warszawską a regionalnymi biegunami wzrostu istnieje jednak ogromna dysproporcja mierzona z jednej strony przychodami, zatrudnieniem, liczbą najlepszych firm, a z drugiej – liczbą osób, udziałem w populacji i zbiorczą wartością majątku najbogatszych Polaków. Dodatkowo regionalne bieguny wzrostu najczęściej ograniczają się do dużych miast wojewódzkich: Katowic, Poznania, Krakowa, Wrocławia bądź w przypadku województwa pomorskiego – Trójmiasta<sup>52</sup>.

Po trzecie, przytoczone dane dotyczące dochodów i majątku elity ekonomicznej potwierdzają tezę o aktualizacji klasycznych schematów podziału klasowego w Polsce, które można interpretować jako odmienny rodzaj strukturalizacji społeczeństwa. W takim ujęciu postsocjalistyczna transformacja ustrojowa nie tylko powiększyła nierówności i zróżnicowania ekonomiczne, ale przede wszystkim zmienia generujące je zasady – przywraca znaczenie własności jako jednej z kluczowych determinant położenia materialnego i dystansów społecznych (Wesołowski 1994; Słomczyński 1994). Pomimo istnienia wielu konceptualizacji teoretycznych, zagadnienie to jest

---

<sup>52</sup> Na temat kumulowania się różnych rodzajów dysproporcji ekonomicznych oraz społeczno-kulturowych (miasto–wieś, historycznie utrwalone odrębności ziem zaboru rosyjskiego, pruskiego i austriackiego, centrum–peryferie), a także pogłębiania się podziału na „Polskę A” i „Polskę B” w aspekcie zmian struktury własnościowej, rynku pracy, poziomu bezrobocia, dynamiki inwestycji krajowych i zagranicznych oraz dochodów ludności (Hryniewicz, Jałowicki 1997; Rykiel 1997; Kozak 2000; Szlachta 2000).

słabo zauważane w polskiej socjologii, zwłaszcza w badaniach empirycznych nad przekształceniami struktury społecznej, w których dominuje perspektywa stratyfikacyjna.

Opiera się ona najczęściej na gradacji ustalającej stratyfikację społeczną na podstawie zawodu jednostek łączonych w zbiorcze kategorie rozmaicie definiowanych „grup społeczno-zawodowych”. Natomiast prawie nie bada się różnicowań spowodowanych przez stosunki własności, które wraz ze zmianami rynkowymi w zasadniczy sposób mogą modyfikować ich położenie w hierarchii stratyfikacyjnej, w tym także skalę dystansów pomiędzy tworzącymi ją grupami społecznymi. Chociaż jest to strategia badawcza narzucająca się w krajach, w których nie istniała przez ostatnie kilkadziesiąt lat wielka własność, w sferze teorii takie podejście może zacierać jeden z głównych czynników strukturotwórczych w społeczeństwie rynkowym.

Uwaga ta dotyczy zwłaszcza nowych, formujących się elementów struktury społecznej, które – jak elita biznesu – są produktem transformacji ustrojowej. Pomijanie lub niedostateczne uwzględnianie roli i funkcji własności spłaszcza obraz różnicowań materialnych występujących w społeczeństwie i modyfikuje go w kierunku uśredniania wartości statystycznych. Dla zilustrowania wagi tej problematyki można przywołać wyniki niektórych badań nad położeniem materialnym środowisk gospodarczych, zgodnie z którymi właściciele przedsiębiorstw osiągają dochody o 50% większe niż najemna kadra kierownicza (Czapiński 1994: 13).

We wczesnym okresie transformacji wskaźnikiem zależności pomiędzy własnością a dochodami był fakt, że właściciele nawet niewielkich firm prywatnych osiągnęli dochody znacznie większe niż dyrektorzy dużych przedsiębiorstw państwowych lub wysokokwalifikowani specjaliści i inteligencja. W miarę stabilizacji gospodarki rynkowej wysokie dochody drobnych przedsiębiorców należą już raczej do przeszłości. Dokonuje się zamiana miejsc między reprezentantami tej części środowisk gospodarczych a dyrektorami, kierownikami administracji najwyższych szczebli, liderami życia politycznego oraz inteligencją nietechniczną<sup>53</sup>. Do czynników szczególnie sprzyjających wysokiemu wzrostowi dochodów zalicza się częściej wyższe wykształcenie i pełnienie funkcji kierowniczych wyższego szczebla (Domański 1997; Sikorska 1998).

Występowanie powyższego zjawiska nie oznacza jednak, że własność traci swoje znaczenie ekonomiczne, zwłaszcza dochodowe. Bardziej zasadne wydaje się przyjęcie założenia, że wręcz odwrotnie – reguły gospodarki rynkowej powodują, że rola własności w tym zakresie rośnie, lecz w innych formach, typowych dla gospodarki rynkowej w kolejnych fazach jej rozwoju. Najbardziej znaczącym wskaźnikiem zależ-

---

<sup>53</sup> Zależność ta jest traktowana jako przejaw zaawansowania procesów rynkowych i symptom zbliżania się kształtu różnicowań materialnych do zachodnich systemów stratyfikacyjnych, w których drobni przedsiębiorcy zajmują w hierarchii dochodów najczęściej miejsca środkowe. Stąd m.in. rozpatruje się ich jako część tradycyjnych „klas średnich” (Domański 1996: 95–96).

ności pomiędzy własnością i dochodami jest rozwój rynku kapitałowego, w tym podział zysków (dywidenda) uzależniony od wielkości udziałów. W Polsce przejawem takich możliwości są m.in. udziały w spółkach giełdowych udostępniane dużym inwestorom na preferencyjnych warunkach<sup>54</sup> bądź lokaty bankowe dla najbogatszych klientów, oprocentowane według indywidualnie negocjowanych stawek, znacznie wyższych niż stosowane wobec innych grup klientów. Równocześnie, na co wskazywali również przedstawiciele funkcjonalnej teorii uwarstwienia, pomniejszający raczej znaczenie własności we współczesnych społeczeństwach zachodnich, w systemie prywatnej własności przedsiębiorstw dochód przekraczający wydatki jednostki może stać się samodzielnym źródłem kapitału (np. Davis, Moore 1945). Tego rodzaju korzyści w literaturze zachodniej określa się jako „niezapracowane dochody” (*unearned income*). Jest to ta część dochodów właścicieli oraz wysoko wynagradzanych menedżerów, która nie wynika z wynagrodzenia za pracę związaną z kierowaniem firmami, lecz stanowi wpływy z tytułu własności i operacji kapitałowych, np. dywidendy od udziałów w przedsiębiorstwach, korzyści wynikających ze wzrostu wartości akcji i innych papierów wartościowych, odsetek bankowych lub renty z dzierżawy nieruchomości. Wśród przedstawicieli elity biznesu obracających dużymi kapitałami, dochody tego rodzaju często wielokrotnie przekraczają nawet bardzo wysokie wynagrodzenia związane ze sprawowaniem różnych funkcji menedżerskich i kontrolnych w zarządach firm, radach nadzorczych itd. (Scott 1991; Bottomore 1991).

Zbliżone reguły funkcjonują także w Polsce w odniesieniu do właścicieli i menedżerów największych przedsiębiorstw<sup>55</sup>. Wiąże się to z różnymi formami uczestnictwa w rynku kapitałowym (posiadanie udziałów w przedsiębiorstwach, akcji

---

<sup>54</sup> Wśród znaczących inwestorów preferencje te przekładają się zwykle na duże kapitały. Innym przejawem znaczenia własności kapitału finansowego „przetworzonej” przez mechanizmy giełdy są zyski z tytułu sprzedaży akcji np. Michał Sołowow zarobił w 1999 r. 16 mln zł na akcjach hodingu Exbud, które wykupił wcześniej, by je odsprzedać z zyskiem inwestorowi strategicznemu „Skanska” przejmującemu większościowe udziały w Exbudzie.

<sup>55</sup> Badania wynagrodzeń 500 największych przedsiębiorstw w 1996 r. doprowadziły B. Wyżnikiewicza (1997: 62) do wniosku, że „wzrost średniego dochodu dyrektorów przedsiębiorstw państwowych wyniósł 72%, prezesów spółek Skarbu Państwa 49%, a prezesów firm prywatnych – 36%”. Trudno poza menedżerami znaleźć w Polsce jakąś inną grupę społeczno-zawodową o takiej dynamice wzrostu płac, zwłaszcza jeśli uwzględnić ich relatywnie wysoką podstawę obliczeniową. Wielkość wynagrodzeń uzyskiwanych przez elitę gospodarczą ilustrują raporty giełdowych banków z których wynika, że np. w I półroczu 1999 r. płace zarządu PKO SA (6 osób) pochłonęły 1 mln 890 tys. zł, w BRE (5 osób) – 3 mln 713 tys., WBK (7) – 1 mln 495 tys., w Kredyt Banku (7) 3 mln 17 tys., w PBK (7) – 3 mln 19 tys., w BIG BG (7) w ciągu roku obliczeniowego 98/99 – 9 mln 324 tys. zł. „Minimum jedna trzecia tej sumy trafia do portfeli prezesów (co oznacza zarobki rzędu 100–300 tys. zł miesięcznie)” (Tarnowski, Zagner 2000: 23). Szczególnie wątpliwości i krytykę budzi fakt, że w przypadku wielu przedsiębiorstw państwowych wzrost płac ich kadry menedżerskiej jest często pozbawiony związku z efektami ekonomicznymi firm (np. w górnictwie, KGHM Polska Miedź, PKN Orlen itp.).

spółek giełdowych itp.), a wśród menedżerów także z występowaniem pozapłacowych składników dochodów, których wartość może stanowić wielokrotność płac pracowniczych (tabela 23)<sup>56</sup>.

**Tabela 23.** Przegląd finansowych środków motywacyjnych stosowanych dla stanowisk kierowniczych na rynku warszawskim\*

Nazwa Stanowiska	Udział w zyskach firmy	Udział w obrotach firmy	Premia za utrzymanie budżetu	Premia uznaniowa wypłacana miesięcznie	Premia uznaniowa wypłacana kwartalnie	Premia uznaniowa wypłacana półrocznie	Nagroda roczna
Dyrektor ds. finansowych	16 (rocznie) 2 (kwart.)	4 (rocznie)	7 (rocznie)	5	11	7	25
Dyrektor ds. marketingu	5 (miesięcz.)	-	5 (rocznie)	15	5	10	25
Dyrektor ds. personalnych	3 (rocznie)	3 (kwart.) 3 (półrocz.) 3 (rocznie)	3 (kwart.) 3 (rocznie)	6	9	9	31
Dyrektor ds. sprzedaży	5	2 (miesięcz.) 2 (półrocz.)	6 (kwart.) 13 (rocznie)	6	13	6	23
Główny księgowy	1 (miesięcz.) 8 (rocznie)	6	4	13	13	9	24

\* % dla danej grupy stanowisk, tzn. jaka w przybliżeniu część menedżerów w danej grupie objęta jest danym środkiem motywacji.

Źródło: Opracowanie *Ile zarabiają Polacy. Ranking płac*, „Doradca podatkowy”, INFOR, 2001: 34.

<sup>56</sup> W ich skład mogą wchodzić m.in. dodatkowe emerytury, ubezpieczenia na życie i ubezpieczenia zdrowotne (opieka zdrowotna dla menedżera i jego rodziny w prywatnej lecznicy lub opieka lekarza domowego), telefon komórkowy wraz z opłaceniem kosztów jego eksploatacji, samochód służbowy, szkolenia i wyjazdy integracyjne (także zagraniczne), opłacane przez pracodawcę wyjazdy rodzinne, firmowe karty kredytowe (zwykle oprocentowane na preferencyjnych warunkach), fundusz reprezentacyjny (finansowanie posiłków, ubrań itp.), premie kierownicze, pakiet akcji (np. jako część kontraktu menedżerskiego), rabat na produkcję firmy, komputer do pracy w domu, pożyczki od firmy, opłaty za mieszkanie (wynajem, czynsz), sport i rozrywkę na koszt firmy (np. opłacanie kart klubowych), lekcje języka obcego z prywatnym nauczycielem, ryczałt na opiekę nad dziećmi, koszty służby domowej. Zakres korzystania z po-

Zgodnie z logiką gospodarki rynkowej, własność kojarzona z rosnącym spektrum możliwości inwestowania przez osoby posiadające nadwyżki kapitału staje się ważnym czynnikiem narastania zróżnicowań ekonomicznych pomiędzy elitą biznesu a innymi warstwami i klasami społecznymi. Jest to zależność uniwersalna, występująca we wszystkich krajach gospodarki rynkowej. Jednak w zależności od przyjętych rozwiązań instytucjonalnych, może ona działać z różną siłą, której wskaźnikiem są dystanse dochodowe pomiędzy różnymi kategoriami właścicieli, i między właścicielami oraz innymi grupami społeczno-zawodowymi<sup>57</sup>.

Zależność pomiędzy własnością a dochodami jest widoczna także w Polsce, ponieważ wielkość firmy jest głównym kryterium odróżniającym różne warstwy właścicieli i menedżerów, zwłaszcza wielki biznes od małej i średniej przedsiębiorczości. Zależność ta przenosi się bezpośrednio również na wielkość indywidualnych dochodów z uwzględnieniem sumy wszystkich dochodów członków gospodarstwa domowego przeliczanych na jedną osobę (*per capita*)<sup>58</sup>. Łączne dysponowanie takimi zasobami ma konsekwencje przejawiające się w narastającym zróżnicowaniu poziomu i dynamiki zmian dochodów ogółu ludności. W środowiskach gospodarczych zjawisko to występuje ze szczególną siłą, czego wskaźnikiem są szybko postępujące rozwarstwienia dochodowe różnych grup przedsiębiorców. Prezentowane w tej części pracy tabele można traktować również jako charakterystykę wybranych elementów tego zjawiska na poziomie elity ekonomicznej w Polsce.

---

zapłacowych składników wynagrodzenia menedżerów jest uzależniony od ich pozycji w hierarchii organizacyjnej i rozwiązań przyjętych w poszczególnych przedsiębiorstwach. Zob. Raport Neuman Management Institute: *Tajne przez poufne – płace w branży*, „Teleinfo”, 20 stycznia 1997; Raport firmy doradztwa personalnego Hay Management Consultants, „Gazeta Wyborcza”, 23 sierpnia 1999.

<sup>57</sup> Szerzej na temat przewagi zarobków wielkich właścicieli w porównaniu ze średnimi zarobkami innych badanych zbiorowości oraz odmienności wzorów dystrybucji między właścicielami a kadrami menedżerską w różnych krajach gospodarki rynkowej zob. Domański (1991: 27–30).

<sup>58</sup> Analiza treści biogramów zamieszczanych w rankingach „najbogatszych Polaków” „Wprost” prowadzi do wniosku, że żony czołowych przedsiębiorców, chociaż odgrywają w biznesie zwykle role drugoplanowe, często otrzymują duże wynagrodzenia w firmach kontrolowanych przez mężów, dysponują też znaczącymi pakietami udziałów w ich przedsiębiorstwach. W prywatnych firmach takie zależności obejmują również innych członków rodziny, zwłaszcza dzieci i bliskich krewnych. W rezultacie zasoby materialne bogatych rodzin wykazują tendencje do znaczącej kumulacji. W odniesieniu do tej grupy osób wynagradzanych głównie z tytułu powiązań z właścicielem, może budzić wątpliwości stosowanie argumentacji merytokratycznej, opartej na nagradzaniu osobistych zasług, w tym wykształcenia, która współcześnie legitymizuje nierówności społeczne.

### 3.7. Ograniczony pluralizm kanałów rekrutacji

W jaki sposób można wyjaśnić specyficzny profil społeczny największych ekonomicznych beneficjentów transformacji? Odpowiedź na to pytanie wymaga odwołania się do koncepcji teoretycznych skupiających się na dynamice procesów społecznych w krajach pokomunistycznej Europy Środkowowschodniej w dwóch wymiarach: tworzenia reguł na poziomie makropolitycznym oraz na „oddolnym” poziomie struktur społecznych i gospodarczych. Poziom makropolityczny obejmuje głównie wprowadzanie i modyfikacje ustalanych odgórnie reguł systemowych oraz zmian personelu rządzącego, który owe reguły stosuje (zob. rozdział 2). „Oddolny” poziom struktur społecznych i gospodarczych dotyczy jednostkowych oraz grupowych strategii stanowiących odpowiedź ze strony samych aktorów gospodarczych na nowe uwarunkowania systemowe. W takim kontekście interesują nas przede wszystkim zasoby i mechanizmy, którymi posługują się owi aktorzy w realizacji swoich celów. Zasoby stanowią instytucje, relacje społeczne i dobra publiczne, które jednostka bądź grupa może mobilizować do realizacji działań. Z kolei mechanizmy są synonimem reguł i norm, które wyznaczają możliwości tego działania. O ile zainteresowanie poziomem makropolitycznym odsłania możliwości stwarzane przez zmiany systemowe, to badania poziomu mikropolitycznego pokazują, jakimi zasobami i w jaki sposób dysponują poszczególne aktorzy wpływający na dynamikę i kierunek zmian społecznych.

Uchwycenie takich kwestii jest szczególnie istotne w odniesieniu do grup, które – jak elita biznesu – odnoszą spektakularne sukcesy w kapitalizowaniu swoich możliwości w nowych warunkach systemowych. Ze względu na charakter zmian, proces formowania się tej elity skupia jak w soczewce kluczowe kwestie transformacji ustrojowej nie tylko w Polsce, lecz również w innych państwach przechodzących przez podobne przekształcenia systemowe. Naszkicowanie ogólnych reguł tego procesu przybliży też specyficzną logikę gry w społeczeństwie wychodzącym z socjalizmu państwowego, jej zasady oraz najbardziej użyteczne zasoby i strategie ich wykorzystania.

W perspektywie mikropolitycznej można wyróżnić co najmniej trzy mechanizmy rynkowej kapitalizacji zasobów indywidualnych: 1) przekształcanie wiedzy i kwalifikacji we własność oraz kapitał finansowy; 2) konwersję kapitału politycznego w kapitał ekonomiczny oraz 3) przekształcenie kapitału kulturowego w kapitał własności<sup>59</sup>. Ich występowanie w dużym stopniu objaśnia genezę i skład społeczny elity eko-

---

<sup>59</sup> Kapitał kulturowy, którego, oprócz wykształcenia, typowym wyróżnikiem są rozgałęzione kontakty towarzyskie z wpływowymi ludźmi, „dobre” pochodzenie społeczne lub szczególne kompetencje związane z wykonywaniem elitarnych profesji w gospodarce rynkowej często przekładają się na własność i kapitał finansowy. Zjawisko to występuje np. w środowiskach artystycznych, w świecie kultury i mediów (wybitni reżyserzy, popularni aktorzy, piosenkarze) bądź wśród szczególnie cenionych specjalistów branżowych (prawników, lekarzy, architektów itp.). Ze względu na koncentrację aktywności zawodowej i społecznej tych osób w pozatekonomicznych obszarach życia społecznego raczej rzadko wchodzi one do elity biznesu.

nomicznej w Polsce. Przywoływana wcześniej teza o istnieniu wielu dróg dojścia w procesie formowania kapitału i budowania dużych organizacji gospodarczych w pierwszych latach transformacji systemowej opiera się na przeświadczeniu, że pluralizm społeczeństwa polskiego przesądza także o pluralistycznym charakterze tworzących się elit gospodarczych.

Wielość dróg dojścia do biznesu nie oznacza jednak, że wszyscy wchodzący do sektora prywatnego z nich korzystali w jednakowym stopniu. Niezbędne jest rozróżnienie pomiędzy wielością sposobów formowania kapitału a procesem rekrutacji kadr do elity biznesu. Są to dwa odmienne zjawiska, dotyczące innych aspektów tego samego zagadnienia. Pierwszy z nich obejmuje metody tworzenia i źródła finansowania „własnego biznesu”. Drugi – ludzie, którzy tworzą te biznesy: ich drogę życiową, wiek, płeć, wykształcenie, karierę i doświadczenie zawodowe oraz umiejscowienie w sieci relacji społecznych różnicujące możliwości spożytkowania nowych warunków instytucjonalnych. Sposoby zdobywania i pomnażania zasobów ekonomicznych są czymś innym niż środowiska społeczne z których wywodzą się liderzy gospodarki. Równocześnie koncentracja w elicie biznesu ludzi o bardzo zbliżonych charakterystykach społeczno-demograficznych pokazuje, że te dwa aspekty są ze sobą powiązane. Dlaczego w tej elicie znajduje się tak wielu reprezentantów kadry kierowniczej lat osiemdziesiątych?

Na początku transformacji nowe elity polityczne poprzez działania aparatu państwowego tworzyły odgórnie nowe rozwiązania instytucjonalne, strukturalne i normatywne. Restrukturyzacja gospodarki, prywatyzacja, otwarcie na zagranicę, wymiana administracji, tworzenie samorządów terytorialnych – podobnie jak wiele innych zmian składających się na przebudowę systemu – kreowały nowe role jednostek i redefiniowały interesy poszczególnych grup społecznych. Przekształcenia transformacyjne „rozdały” również wiele nowych szans związanych z radykalną przebudową aparatu państwowego i gospodarki. Paradoksem transformacji jest jednak fakt, że szanse te otrzymały przede wszystkim górne warstwy struktury społeczno-zawodowej ukształtowanej w okresie socjalizmu państwowego<sup>60</sup>.

Na poziomie „wielkiego biznesu” w tej drugiej grupie znaleźli się głównie ludzie, którzy w punkcie startu reform rynkowych znajdowali się na pozycjach kierowni-

---

<sup>60</sup> I. Biatecki (1991: 134) scharakteryzował następująco to zjawisko w kontekście wyborów prezydenckich w 1990 r.: „rekrutujący się głównie z tych warstw zwolennicy Mazowieckiego wiążą stosunkowo mniej obaw i więcej nadziei z przebudową, popierają więc reformę, zresztą po trosze sami tworzą lub tworzyli jej ideologię. Z tradycją i etosem »Solidarności« obecnie identyfikują się jedynie wybiórczo. dostrzegają też zapewne w niektórych, zwłaszcza ściśle związkowych jej nurtach, zagrożenie dla własnych interesów i szerzej pojętego obozu reform. [...] zwolennicy Mazowieckiego, rzadziej niż przeciętnie, deklarują swą przynależność do NSZZ »Solidarność« w chwili wprowadzenia stanu wojennego [...] i nie wypowiadają się tak często jak zwolennicy Wałęsy przeciw odsunięciu »Solidarności« od władzy”. Na temat współzależności pomiędzy cechami społeczno-demograficznymi i poglądami politycznymi oraz społeczno-gospodarczymi głównych obozów politycznych w okresie wyborów prezydenckich w 1990 r. zob. także Markowski, Żukowski (1991).

czych w przedsiębiorstwach państwowych lub prowadzili działalność gospodarczą w sektorze prywatnym (tzw. renta wczesnego startu). Dysponowali oni zasobami indywidualnymi i społecznymi szczególnie użytecznymi w warunkach wchodzenia w transformację systemową. Jeden z respondentów badań IFiS PAN skomentował ten problem używając porównania z grą w karty – „Trzeba uwzględnić, kto jakie dostał karty, którymi zaczął wygrywać [...] czy ktoś wszedł w posiadanie majątku w wyniku mechanizmów politycznej »cudownej« prywatyzacji, dostał zakład w sposób znajomościowo-układowy czy wychodził z bardzo małego kapitału” [28].

Radykalne reformy rynkowe znosiły systemowe ograniczenia rozwoju prywatnej własności. Jednak jaka inna duża grupa społeczno-zawodowa poza kadraj kierowniczą socjalistycznych przedsiębiorstw była lepiej przygotowana do wykorzystania tej szansy? Segmentacja rynku pracy w PRL powodowała, iż w początkowej fazie reform rynkowych niewiele osób i grup społecznych dysponowało równie użytecznymi zasobami. Można sformułować tezę, że w ówczesnych warunkach nie było żadnej innej grupy, która jako całość wyróżniałaby się porównywalnym „kapitałem ludzkim” w znaczeniu umiejętności i doświadczenia w kierowaniu przedsiębiorstwami, wykształcenia i specjalistycznych kwalifikacji menedżerskich, które dawały się przenieść do firm prywatnych. Niewielka „prywatna inicjatywa” z okresu PRL zdominowana przez rzemieślniczo i drobne usługi nie mogła odgrywać takiej roli, tym bardziej że nowe reguły działania w gospodarce preferowały inne podejście do biznesu. Z kolei Polacy mieszkający na Zachodzie, nawet jeśli dysponowali większymi kapitałami, niekoniecznie byli zainteresowani inwestowaniem w Polsce<sup>61</sup>.

---

<sup>61</sup> Obrazowo przedstawił strukturalne przyczyny „nierównego startu” w gospodarce Jacek Kuroń: „Teoretycznie każdy z nas mógł sobie kupić PGR, bank lub fabrykę. Ale w praktyce ludzie, którzy tymi przedsiębiorstwami wcześniej kierowali, którzy dzięki swoim patronom i licznym przyjaciółom mogli zorganizować konsorcja i ogromne kredyty, mieli szanse i możliwości nieporównywalnie większe. Dla (choćby i solidarnościowych) komisji przetargowych, dla ewentualnych zagranicznych wielkich inwestorów i dla opinii publicznej jako fachowiec z udokumentowanym doświadczeniem w branży człowiek nomenklatury był bardziej wiarygodny od kogoś pochodzącego z ulicy. A do tego dochodziła życzliwość kolegów, pomocna dłoń współklientów, protekcje patronów i – o tym także zapomnieć nie można – prawdziwe kompetencje zdobyte często nie tylko w PRL-u, ale i na zagranicznych placówkach: w dyplomacji, w przedstawicielstwach polskich firm za granicą, na stażach u zachodnich kontrahentów, na stypendiach w latach 70. i 80. obficie dawanych nomenklaturze przez zachodnie rządy. Ale było coś jeszcze, co powodowało, że ludzie nomenklatury [...] wygrali prywatyzacyjny wyścig. Oni po prostu bardzo jej chcieli. [...] Rozgoryczeni katastrofą systemu, któremu służyli, poniżani łatą ludzi nomenklatury, żyjący w poczuciu zagrożenia ze strony radykałów post-solidarnościowych, bardziej niż ktokolwiek czuli potrzebę zbudowania sobie materialnego zaplecza. A przy tym – w odróżnieniu od nas – wiedzieli, jak to robić. W odróżnieniu od ludzi »Solidarności« i niezależnych fachowców (których było niewiele), bardzo intensywnie parli ku prywatyzacji, na której mogli się wzbogacić [...] w dużej mierze to dzięki nim właśnie sektor prywatny rozwinął się w Polsce dużo szybciej, niż się ktokolwiek spodziewał. [...] z punktu wi-



W konsekwencji, w szczególnie uprzywilejowanej sytuacji znalazła się kadra kierownicza przedsiębiorstw państwowych. Wzmocnieni „monopolem wiedzy technicznej i znajomości warunków lokalnych, jak i wyposażeni w cenne powiązania społeczne menedżerowie firm państwowych mają w procesie transformacji możliwości zagarnięcia znacznego zakresu władzy, którą często zamieniają na prawa własności” (Borocz, Rona-Tas 1995: 139). W ten sposób pozycja w hierarchii organizacyjnej i wiedza nabyta przez kadry kierujące przedsiębiorstwami państwowymi stały się kluczowymi zasobami, które umożliwiały sprywatyzowanie państwowego zakładu pracy, ułatwiały decyzję o rozpoczęciu własnej działalności gospodarczej lub przejściu do innego pracodawcy na szczególnie korzystnych warunkach, np. w firmach z udziałem kapitału zagranicznego.

W praktyce zatem przekształcanie wiedzy i kwalifikacji w prywatną własność bądź konwersja kapitału politycznego w kapitał ekonomiczny stanowią w dużym stopniu dwie strony tego samego medalu. Charakterystyki zasobów indywidualnych i społecznych tworzącej się nowej elity biznesu wskazują na silne powiązanie, swoisty splot czynników merytorycznych oraz umiejętne wykorzystanie zasobów instytucjonalnych, które stały się ważnym składnikiem „transformacyjnej akumulacji kapitału”. Rozróżnienie tych dwóch aspektów uprzywilejowanej pozycji wyjściowej w okresie wchodzenia w reformy rynkowe jest użyteczne analitycznie, lecz trudne do przeprowadzenia, a tym bardziej weryfikacji w badaniach nad czynnikami otwierającymi dostęp do grupy właścicieli i menedżerów największych polskich przedsiębiorstw.

Z jednej strony wyniki badań składu społecznego elity ekonomicznej są zgodne z poglądem powszechnym wśród socjologów, że jednym z głównych zasobów, jakimi dysponują jednostki oraz grupy społeczne w okresie tworzenia gospodarki rynkowej, jest kapitał intelektualny mierzony poziomem i jakością wykształcenia (Wesołowski 1994; Szelenyi i in. 1995; Domański 1996; Roberts, Tholen 1999; Bukodi, Robert 1999; Blasko 1999)<sup>62</sup>. W przypadku elity ekonomicznej tezę tę potwierdza wysoka dodatnia korelacja między poziomem wykształcenia właściciela bądź głównego menedżera a wielkością firmy, jak również niewielki udział osób nieposiadają-

---

dzienia procesu tworzenia gospodarki rynkowej ludzie nomenklatury działali właśnie tak jak było trzeba. Paradoksalnie – to właśnie oni stali się pionierami gospodarki rynkowej. Jeżeli stworzenie silnego prywatnego sektora było jednym z naszych głównych celów, to bez ludzi nomenklatury nigdy by nam się to nie udało” (Kuroń, Żakowski 1997: 120).

<sup>62</sup> W ostatnich latach najczęściej teza o roli wykształcenia w transformacji postkomunistycznej (jako kluczowego aspektu kapitału kulturowego) wyprowadzania jest z teorii struktury społecznej Pierre’a Bourdieu. Dla poszerzenia interpretacji znaczenia wykształcenia w powiązaniu z sytuacją pracy przedstawicieli różnych segmentów struktury klasowo-warstwowej i jej wpływem na sposoby myślenia jednostek użyteczne jest również odwołanie się do międzynarodowych badań porównawczych inspirowanych przez M. Kohna i C. Schoolera (1986) zob. także Słomczyński, Kohn i in. (1988), Mach (1998).

cych takiego wykształcenia. Równocześnie jednak, nawet potoczna wiedza na temat ścieżek dojścia do wielkiego biznesu w Polsce wyraźnie wskazuje na znaczenie również innych niż merytoryczne kryteriów rekrutacji kadr w gospodarce. Wbrew koncepcjom funkcjonalnym, według których czynnikiem awansu winny być głównie przygotowanie i zdolności fachowe, o szansach awansu jednostek w środowiskach elity ekonomicznej decydują także odmienne czynniki związane z powiązaniem politycznymi czy tzw. układami biznesowymi. Gospodarka jest nadal uwikłana w grę o władzę. Dostęp do dóbr nie jest jedynie pochodną talentów gospodarczych różnych aktorów, lecz często wynika z miejsca zajmowanego w oficjalnych strukturach władzy i nieformalnych strukturach wpływu politycznego. Uwaga ta dotyczy zwłaszcza firm sektora publicznego obsadzanych z uwzględnieniem parytetów partyjnych, ale od tego rodzaju mechanizmów nie są wolne również niektóre firmy prywatne, zwłaszcza działające na rynkach silnie regulowanych przez państwo (np. media elektroniczne) lub współpracujące z sektorem publicznym (usługi informatyczne, budownictwo).

W rezultacie mamy do czynienia z występowaniem nowej odmiany „dziedziczenia grupowego”, którego przejawem jest fakt, iż przynależność do odpowiedniego ugrupowania politycznego lub kręgu towarzyskiego może decydować o szansach „jednakowo przygotowanych”<sup>63</sup>. Zależność ta dotyczy jednak bardziej przedsiębiorstw z udziałem skarbu państwa niż firm prywatnych. Analiza strategii sukcesu w biznesie prowadzi do wniosku, że w warunkach polskich, i to nie tylko we wczesnym okresie transformacji, znaczącą rolę odgrywają „gry z władzą”, w których biorą udział także firmy prywatne. Występowanie prawidłowości tego rodzaju w pierwszych latach transformacji potwierdzały losy reprezentantów dawnych środowisk władzy. Jak zauważył Jacek Wasilewski (1995: 7–8), „pomimo swych kwalifikacji i wykształcenia, nomenklatura nie zdołałaby się przedzierzgnąć w przedsiębiorców, gdyby nie kluczowe, zwłaszcza w pierwszym okresie urynkowania gospodarki, zasoby polityczne i społeczne: uprzywilejowany dostęp do informacji, decydentów, kredytów, *lobbies*, zasobów ludzkich (podwładni) i ekonomicznych [...] Większość członków nomenklatury albo utrzymała pozycje w elicie, albo znalazła alternatywne drogi wiodące do zachowania wysokiego statusu. Nowym kanałem społecznej i zawodowej mobilności nomenklatury stał się prywatny biznes”.

Dyskusje o mechanizmach „kapitalizmu politycznego” prowadzone w Polsce (i w innych krajach Europy Środkowoschodniej) wskazują, że takie reguły kreowania elit biznesu mają charakter znacznie szerszy, obejmujący również środowiska wywodzące się z opozycji antykomunistycznej i nowych elit politycznych. W takiej perspektywie kwestia nomenklatury jest tylko jednym z aspektów genezy formujących się nowych „klas wyższych” lub „klas dominujących”. Nieprzypadkowo badacze pry-

---

<sup>63</sup> Reguły „dziedziczenia grupowego” w kontekście studiów nad amerykańskimi elitami życia gospodarczego, politycznego i społecznego omawia W. Wesolowski (1974: 140–146) w polemice z funkcjonalną teorią stratyfikacji Daviesa i Moore’a.

watyżacji twierdzą, że należy mówić przede wszystkim o procesie uwłaszczenia elit kierowniczych byłego przedsiębiorstwa państwowego (Kozarzewski 1999).

Proces ten stał się zjawiskiem zasadniczo wykraczającym poza kwestie nomenklatury czy nawet politycznych koneksji środowisk gospodarczych. Jest to, jak prywatyzacja w ogóle, wyraźny wskaźnik stopniowej aktualizacji tradycyjnych klasowo-warstwowych reguł strukturyzacji, przywracania w Polsce w nowej formie zróżnicowań i nierówności społecznych charakterystycznych dla wszystkich społeczeństw rynkowych. W książce o strukturze społecznej w krajach rozwiniętego kapitalizmu czytamy „między podstawowymi segmentami podziałów klasowych – tj. dysponentami wielkiego kapitału, drobnymi właścicielami, klasą średnią i klasą robotniczą – utrzymują się dystanse i bariery pod względem położenia materialnego, możliwości osiągnięcia wysokich stanowisk, interesów, stylu życia, sposobów patrzenia na rzeczywistość, uznawanych wartości i posiadanych aspiracji życiowych” (Domański 1991: 85).

Przywoływane wyniki badań wyraźnie pokazują, że w Polsce mamy do czynienia z kształtowaniem się zbliżonych zjawisk i tendencji, czego najważniejszym przejawem jest rosnące znaczenie statusu ekonomicznego w dystrybucji szans życiowych jednostek oraz grup społecznych. Kwestie te nie zostały jednak w pełni zbadane i zinterpretowane po części ze względu na relatywnie krótki czas trwania transformacji i niezakończony charakter wielu zmian systemowych. Specyfika rozwojowa Polski powoduje, że występują też one w innej postaci i na odmiennym tle porównawczym, które ma również swoje osobliwości (np. w postaci dużego udziału mieszkańców wsi w strukturze społecznej bądź zakresu własności sektora publicznego).

Badania nad polską elitą ekonomiczną pokazują, że zmiany, jakie zaszły w jej składzie, tylko nieznacznie zmodyfikowały zbiorowy profil warstwy ukształtowanej jeszcze w latach osiemdziesiątych. Dzieje się tak nie tylko z powodu ograniczonej skali wymiany tej elity. Również nowi przedsiębiorcy i menedżerowie, którzy znaleźli się w elicie biznesu, mają zbliżone charakterystyki socjodemograficzne. Podobne zjawisko zaobserwowali badacze elit politycznych. Zauważyli na przykład, że delegaci obecni na zjazdach głównych polskich partii politycznych „są od siebie praktycznie nierozróżnialni”. Dominowali wśród nich dobrze wykształceni, stosunkowo młodzi mężczyźni, zajmujący wysokie pozycje zawodowe, mieszkający w miastach, którzy pod względem charakterystyk społecznych i pozycji w społeczeństwie „mogliby właściwie należeć do jednej partii” (Grabowska, Szawiel 1993: 45).

Strukturalne podobieństwa składu elity politycznej i gospodarczej są wskaźnikiem, że indywidualne oraz społeczne zasoby, którymi dysponują przedstawiciele elit, stanowią „kapitał transformacyjny”, stawiający ich w pozycji uprzywilejowanej w relacjach z innymi grupami społecznymi. Zmiana systemowa zwiększyła rolę zmieniających pozycyjnych, takich jak wykształcenie, zamożność czy miejsce w hierarchii organizacyjnej. W przypadku znaczącej części środowisk gospodarczych wystąpiła duża zgodność zasobów z nowymi regułami systemowymi, której przejawem jest pomnażanie kapitału finansowego lub produkcyjnego. Zyskali ekonomicznie i poprawi-

li swój status głównie ci, którzy mieli czym grać (dysponowali odpowiednimi zasobami) oraz wiedzieli jak to robić – znali lub wypracowali odpowiednie metody. Potwierdzeniem świadomości występowania takiej zależności w społeczeństwie polskim po 1989 r. jest zwielokrotnienie liczby studentów, zwłaszcza w uczelniach o profilu ekonomicznym i menedżerskim.

Jednak zasoby formującej się elity biznesu u progu zmiany systemowej stanowiły pochodną poprzedniego systemu oraz obowiązujących w nim reguł i norm. Okoliczność ta wpisuje się dobrze w paradygmat rekombinacji wywodzący się z neoinstytucjonalnego podejścia do analiz rozwoju i rozkładu państwowego socjalizmu. Według tego ujęcia na poziomie instytucjonalnym można mówić o rekombinacji form własności z okresu socjalizmu państwowego w postaci różnych jej odmian państwowo-prywatnych<sup>64</sup>. Na poziomie zmiany społecznej, transformacja stanowi formę rekombinowania czynników wpływających na położenie jednostek i grup w zmieniającej się strukturze społecznej. Największe możliwości owej rekombinacji mieli reprezentanci górnych warstw struktury społeczno-zawodowej. Badacze bliscy podejściom instytucjonalnym, teorii racjonalnego wyboru, dóbr publicznych czy teoriom organizacji podkreślają, że „nowe” nie powstaje ani z nowego, ani z niczego, lecz z przekształcenia istniejących wcześniej zasobów. Nowe aspekty struktury i świadomości społecznej są w dużej mierze wynikiem nowej aranżacji form instytucjonalnych, praktyk społecznych i rysów świadomości społecznej ukształtowanych przed transformacją (Stark 1992; Mach 1998; Giza-Poleszczuk, Marody, Rychard 2000).

Jakimi zasobami użytecznymi w okresie reform rynkowych mogli posługiwać się reprezentanci niższych warstw struktury społeczno-zawodowej? Ich stosunkowo niewielka obecność w polskiej elicie ekonomicznej wskazuje, że zasoby, którymi dysponowali, raczej rzadko dawały się przekształcić w takie nowe aranżacje form instytucjonalnych, które otwierają drogi na szczyty hierarchii biznesu<sup>65</sup>.

W tym zakresie istnieje jednak wiele zjawisk niemieszczących się w logice determinacji strukturalnej. Wskazują one na obecność także innych ścieżek wejścia do eli-

---

<sup>64</sup> Proces rekombinacji można doprecyzować analitycznie. W. Morawski (1998: 17–18) wyróżnia cztery równoległe procesy zachodzące w zmianie systemowej: 1) rozwoju instytucjonalnego tj. pogłębiania lub rozszerzania reguł, które już istniały wcześniej; 2) dezinstytucjonalizacji, zanikaniu pewnych reguł gry; 3) reinstytucjonalizacji, zamiany jednych reguł na inne; 4) tworzenia nowych reguł odróżniających zmianę systemową od niesystemowej.

<sup>65</sup> W badaniach menedżerskich „Rzeczpospolitej” już na początku transformacji odnotowano istnienie bardzo wysokiej bariery wejścia do biznesu nawet w niedużych firmach zatrudniających powyżej pięciu pracowników. „Wśród badanych praktycznie nie znaleźliśmy osób, które poprzednio były rolnikami [...] co stawia pod znakiem zapytania [...] koncepcję tworzenia miejsc pracy na wsi przez rozwój usług czy produkcji rolno-spożywczej. [...] Okazuje się również, że z 45 robotników, którzy stali się szefami, 30 dokonało tego kroku ponad 2,5 roku temu, a zaledwie 15 w ciągu ostatnich 2,5 lat. Mobilność w tej grupie nawet się zmniejszyła” (Aleksandrowicz 1992).

ty ekonomicznej. Tworzenie nowych instytucji gospodarczych w okresie transformacji modyfikuje utrwalone wcześniej reguły mobilności i awansu. Osłabienie kontroli społecznej, pewne rozmycie struktur i brak czytelnych reguł charakterystycznych dla bardziej ustabilizowanych systemów społecznych sprzyjają formowaniu się nowych wzorów sukcesu, zwłaszcza w sektorze prywatnym. W takich warunkach rośnie znaczenie czynników osobowościowych i indywidualnych atrybutów jednostek: szczególnych motywacji, psychologicznej „siły przebicia”, w tym – jak określają to sami przedsiębiorcy – „posiadanie zasadniczej wizji tego co chce się dokonać” [24] oraz „zdolności do samodzielnego tworzenia i pomnażania kapitału” [28].

Potwierdzeniem roli tych czynników są spektakularne kariery ludzi, którzy wchodząc do biznesu dysponowali ograniczonym kapitałem i zaczęli niemal „od zera”. Dostarczają one nowych argumentów na rzecz tezy, że w okresie głębokich zmian społecznych „jednostki o szczególnych zasobach siły życiowej, talentu i mocnych motywacji są nie mniej ważne niż konwersje grupowych zasobów, takich jak bogactwo, władza i wiedza lub kumulowanie mocy politycznej poprzez nową formę zorganizowania klas” (Wesołowski 1994: 24). Znaczenie takich jednostkowych zasobów po części ma charakter uniwersalny, ważny również w innych niż polskie realiach, gdyż wynika z samej „natury” gospodarki rynkowej, która tworzy szanse sukcesu w biznesie także dla osób spoza establishmentu gospodarczego. W Polsce zasoby te, zwłaszcza w początkowym okresie transformacji, nabrały szczególnego znaczenia, które było w dużym stopniu także funkcją słabości infrastruktury rynkowej i państwa oraz umiejętności skapitalizowania nadarzających się „okazji” (w handlu, procesach prywatyzacyjnych, zdobywaniu zamówień publicznych itd.).

Pewnym wskaźnikiem zakresu tego zjawiska jest obecność w elicie biznesu osób odbiegających od dominujących w tej warstwie charakterystyk społecznych (np. niemających wyższego wykształcenia bądź doświadczeń na kierowniczych stanowiskach w przedsiębiorstwach). Przywoływane wcześniej dane wskazują, że obecność ta wbrew niektórym publicystycznym enuncjacjom ma jednak charakter ograniczony, nie przekraczający kilku, maksimum kilkunastu procent.



## 4. Strategie sukcesu w biznesie

### 4.1. Typologia „dróg wejścia”

**T**ej części pracy przyświecać będzie teza o istnieniu wielu dróg prowadzących do wielkiego biznesu w pierwszych latach transformacji systemowej w Polsce. W oparciu o analizę jakościową biogramów „najbogatszych Polaków” oraz innych materiałów dotyczących karier czołowych postaci polskiej gospodarki<sup>1</sup>, można wyodrębnić trzy główne ścieżki wejścia do wielkiego biznesu w sektorze prywatnym: ścieżkę „nomenklaturową”; ścieżkę „ludzi, którzy sami się stworzyli” oraz ścieżkę technokratyczną (biurokratyczno-menedżerską). Za najważniejsze kryteria pozwalające wyodrębnić różne kategorie osób wchodzących na szczyty kariery biznesowej w okresie transformacji przyjęto: a) miejsce pracy i rodzaj struktur organizacyjnych, w których przebiegała kariera pionierów polskiego kapitalizmu, b) kontekst historyczny tj. umiejscowienie tych struktur w systemie socjalizmu państwowego lub w strukturach nowego ustroju opartego na zasadach liberalnej demokracji politycznej i gospodarki rynkowej, oraz c) miejsce zdobycia pierwszego znaczącego kapitału lub doświadczeń i kontaktów szczególnie użytecznych do skutecznego podjęcia działalności gospodarczej.

Na użytek tego opracowania przyjmuję, że miejsce pracy i rodzaj struktur organizacyjnych dywersyfikują typologicznie tych liderów biznesu, którzy wcześniej robili kariery w tak różnych układach instytucjonalnych, jak przedsiębiorstwo państwowe, aparat władzy (partyjny lub administracyjny) bądź też sektor prywatny. Kontekst historyczny uwzględnia przede wszystkim zróżnicowania w środowiskach biznesu, ja-

---

<sup>1</sup> W opracowaniu tego fragmentu pracy korzystałem z informacji zawartych w biogramach publikowanych także w tygodniku „Polityka”, w „Rzeczpospolitej”, „Businessman Magazine”, w prasie ekonomicznej („Życie Gospodarcze”, „Gazeta Bankowa”, „Puls Biznesu”, „Magazyn Finansowy” itd.). Dysponowałem również materiałami Polskiej Rady Biznesu (biogramy członków PRB, biuletyn informacyjny „Forum”) oraz publikacjami Business Centre Club (np. „Gazeta BCC”).

kie kształtowały się ze względu na rodowód i powiązania polityczne oraz towarzyskie (biznes „nomenklaturowy” zakorzeniony w dawnych układach władzy PRL-owskiej i przedsiębiorcy lub grupy biznesowe wywodzące się ze „starego” bądź „nowego” sektora prywatnego). Kryterium miejsca zdobycia początkowego kapitału lub ważnych gospodarczo doświadczeń i kontaktów rozróżnia liderów biznesu, którzy swoje kariery rozpoczęli w Polsce, oraz „emigrantów” zawdzięczających swój sukces pobytom zagranicą. Ścieżki te obejmują także pewne podtypy lub warianty o nieco odrębnych charakterystykach.

**Ścieżka „nomenklaturowa”<sup>2</sup>**, czyli przekształcenie pozycji władzy politycznej bądź gospodarczej w zasoby prywatnego bogactwa i znaczące stanowiska w biznesie, oparta jest na ekonomicznej kapitalizacji zasobów pozycyjnych i warstwowych związanych z korzystnym umiejscowieniem w strukturach władzy PRL bądź, co najmniej, przynależnością do środowiska społecznego, które dysponowało informacją gospodarczą oraz instrumentami działania umożliwiającymi ich wykorzystanie (liderzy organizacji młodzieżowych stanowiących kadrowe zaplecze rządzącego establishmentu itp.). Wystąpiła w kilku podstawowych wariantach:

- ścieżka wejścia do biznesu prywatnego po odejściu ze stanowisk w organach władzy państwowej bądź aparacie partyjnym w końcu lat osiemdziesiątych; zwykle dotycząca osób mających doświadczenie w zarządzaniu gospodarką i decydujących o dysponowaniu dużymi kapitałami (kierownictwo wydziałów ekonomicznych w komitetach partyjnych, ministerstwach, urzędach centralnych itd.);
- ścieżka działaczy młodzieżowych i partyjnych młodszego pokolenia, którzy nie zajmowali wysokich stanowisk w administracji lub instytucjach władzy politycznej, lecz wykorzystując swoje koneksje polityczne i towarzyskie zdobyli znaczącą pozycję w biznesie w różnych układach własnościowych i organizacyjnych;
- ścieżka kadry kierowniczej w sprywatyzowanych przedsiębiorstwach państwowych, zwłaszcza działających na styku gospodarki polskiej i rynków międzynarodowych (centrale handlu zagranicznego; przedsiębiorstwa, których produkcja lub usługi miały w dużym stopniu charakter eksportowy itp.);
- ścieżka wejścia do biznesu ludzi należących dawniej do nomenklatury partyjnej w nowych przedsiębiorstwach prywatnych tworzonych od podstaw: a) poprzez przejmowanie całości lub części majątku produkcyjnego i innych aktywów przed-

---

<sup>2</sup> W systemie socjalizmu państwowego termin „nomenklatura” miał dwa znaczenia: a) listy pozycji i stanowisk zarezerwowanych do obsadzenia wyłącznie przez członków partii komunistycznej oraz innych osób cieszących się jej zaufaniem; b) zbiorowości osób, głównie członków partii komunistycznej, zajmujących najważniejsze stanowiska państwowe. Termin ten jest często identyfikowany z szeroko rozumianą elitą władzy lub klasą panującą w państwach rządzonych przez partie komunistyczne. System nomenklatur personalnych tworzył także rezerwę kadrową złożoną z osób, które w przyszłości miałyby z rekomendacji komitetów partyjnych odpowiedniej instancji obsadzać stanowiska kierownicze (Tarkowski 1994: 169–174; Wasilewski, Wnuk-Lipiński 1995: 69).



siębiorstw państwowych, b) bez przejmowania majątków firm państwowych, ale w oparciu o wcześniejsze kontakty kooperacyjne i handlowe nawiązane w okresie pracy na kierowniczych stanowiskach w sektorze uspołecznionym obejmującym przedsiębiorstwa państwowe lub spółdzielcze.

**Ścieżka „ludzi, którzy sami się stworzyli”** (*self-made-man*), czyli zdobycie kierowniczego stanowiska i wysokiej pozycji w sektorze prywatnym przez człowieka, który tworzy w relatywnie krótkim czasie znaczący kapitał na drodze rozwoju założonej przez siebie (bądź odziedziczonej) firmy. Jej główne podtypy to:

- ścieżka zapoczątkowana w „starym” biznesie prywatnym – w firmach utworzonych i działających jeszcze w okresie PRL lub wcześniej, przed wejściem w reformy rynkowe w końcu lat osiemdziesiątych; a) odmianą tej ścieżki stanowi ekspansja w biznesie rodzinnym (*family-made-man*) charakteryzująca ludzi, którzy swoją pozycję zawdzięczają w znaczącym stopniu dziedziczeniu lub powiązaniom rodzinnym z właścicielami lub współwłaścicielami przedsiębiorstw; b) ścieżka przedstawiciela firmy zagranicznej działającej w Polsce („firmy polonijne”);
- ścieżka gospodarki nieformalnej („szarej strefy”), szczególnie ekspansywna w latach osiemdziesiątych i na początku lat dziewięćdziesiątych; tworzenie firm prowadzących „ukrytą” działalność gospodarczą, które nie były rejestrowane lub faktycznie zdobywały kapitał balansując na granicy prawa lub ją przekraczając;
- ścieżka „nowego” biznesu prywatnego – w firmach założonych po 1988 r. w okresie wchodzenia w reformy rynkowe i w czasie transformacji systemowej; a) odrębnym podtypem tej ścieżki jest wariant wynalazcy, zbudowanie firmy w oparciu o własne pomysły technologiczne; b) ścieżka wejścia do wielkiego biznesu poprzez karierę w kierownictwie firm z udziałem inwestorów zagranicznych lub lokalnych oddziałów zagranicznych przedsiębiorstw, w tym zwłaszcza dużych korporacji ponadnarodowych;
- ścieżka „emigrantów”, którzy rozpoczęli działalność w biznesie podczas pobytu zagranicą, a później znaleźli się ponownie w Polsce. Występuje w kilku podtypach: a) zdobycie początkowego kapitału potrzebnego do założenia własnej firmy dzięki pracy na Zachodzie, b) założenie własnego przedsiębiorstwa zagranicą i jego rozwoju w Polsce, c) występowanie w imieniu lub na zlecenie firm zagranicznych zainteresowanych działalnością gospodarczą w Polsce (otwieranie lokalnych ekspozytur, organizacja dystrybucji, kierowanie przedstawicielstwem itd.) lub d) osób należących do *international business class* będących menedżerami zagranicznych korporacji, które obejmują kierownicze stanowiska w polskich oddziałach tych przedsiębiorstw.

**Ścieżka technokratyczna** (biurokratyczno-menedżerska), to obejmowanie funkcji protokapitalistycznych z nominacji państwowej; daje możliwości zajmowania kierowniczych stanowisk w prywatnym biznesie dzięki wcześniejszemu uzyskaniu umiejętności zarządczych oraz kontaktów politycznych w sektorze publicznym i administracji państwowej. Występuje także w kilku wariantach:

- ścieżki eksperckiej; osób, którym powierza się ważne stanowiska kierownicze ze względu na ich wysokie kwalifikacje i wykształcenie, chociaż wcześniej nie mieli oni doświadczenia w administracji gospodarczej lub przedsiębiorstwach sektora publicznego (przedstawiciele środowisk akademickich, ekonomiści, prawnicy);
- ścieżki menedżerskiej; osób, które zaczęły zajmować znaczące kierownicze stanowiska w sektorze publicznym w okresie transformacji ustrojowej, zorientowanych na nowe standardy profesjonalizmu przeprowadzają programy restrukturyzacyjne bądź prywatyzacyjne i ze względu na swoje przygotowanie zawodowe oraz doświadczenie praktyczne mogą kierować dużymi firmami w różnych sektorach gospodarki (kadra kierownicza);
- ścieżki o proveniencji politycznej; osób zdobywających istotne pozycje w strukturach władzy gospodarczej przede wszystkim dzięki promocji politycznej; po odejściu z polityki zajmują kierownicze stanowiska w firmach prywatnych, które potrafią skapitalizować ich wiedzę i kontakty polityczne (rady nadzorcze i zarządy czołowych spółek giełdowych, stanowiska w przedsiębiorstwach z udziałem kapitału zagranicznego itd.).

Wymienione ścieżki nie wyczerpują oczywiście wszystkich występujących w tym zakresie możliwości. Stanowią próbę uporządkowania i syntetycznej charakterystyki typowych, szczególnie rozpowszechnionych dróg dojścia do „wielkiego biznesu” w sektorze prywatnym w Polsce<sup>3</sup>. W praktyce życia społecznego, zwłaszcza w okresie głębokich i szybko zachodzących zmian, jakie występują w okresie transformacji systemowej, kształtuje się wiele specyficznych konfiguracji i połączeń kanałów rekrutacji do najwyższych pozycji w elicie biznesu, nie tylko w sektorze prywatnym. Istnieją też zjawiska, w odniesieniu do których dysponujemy ograniczoną wiedzą (np. ścieżki dojścia do fortun w gospodarce nieformalnej). Drogi wejścia czołowych przedsiębiorców do biznesu często nie dadzą się jednoznacznie przypisać żadnemu z wymienionych typów bądź też stanowią kombinację kilku ich rodzajów. Niektóre z nich mają charakter pograniczny i w rozmaitych odmianach występują w kilku rodzajach. Na przykład ścieżki eksperckie można znaleźć zarówno wśród ścieżek „nomenklaturowych”, „self-made-manów”, zwłaszcza w „nowym” biznesie prywatnym, jak i osób sprawujących obecnie funkcje protokapitalistyczne z nominacji państwowej.

Podobnie drogi wejścia typowe dla niektórych postaci karier biurokratyczno-menedżerskich na styku polityki i biznesu w III RP bywają zbliżone do znanych ze schyłkowego okresu PRL odmian ścieżek „nomenklaturowych” np. przekazywanie „z nadania rządu” dużych zasobów władzy w gospodarce osobom wyznaczonym według kryteriów politycznych, które następnie organizują prywatyzację określonych

---

<sup>3</sup> Na przykład za specyficzną odmianę „ścieżki do biznesu” można uznać kariery i strategie działania osób wywodzących się ze służb specjalnych PRL i III RP. Ze względu na ograniczone kompetencje autora w tej dziedzinie oraz trudności w dostępie do materiałów źródłowych, ten rodzaj dróg dojścia do biznesu nie został poddany analizie. Jedną z nielicznych prób socjologicznej penetracji tego zagadnienia stanowi praca A. Zybortowicza (1993).

przedsiębiorstw lub organizacji gospodarczych. Stąd można się spotkać także z określeniem „nowa nomenklatura” stosowanym w odniesieniu do osób wywodzących się z ugrupowań postsolidarnościowych, które dzięki mechanizmom promocji politycznej zdobyły kierownicze stanowiska w gospodarce, także w sektorze prywatnym<sup>4</sup>.

Od początku transformacji przedmiotem szczególnego zainteresowania polityków i opinii publicznej byli liderzy biznesu zaliczani do ścieżki „nomenklaturowej”. Na poziomie dyskusji politycznych problem ten został jednak poważnie zmistyfikowany i uogólniony. Dotychczas realizowane w Polsce, a także innych krajach Europy Środkowowschodniej, badania koncentrowały się przede wszystkim na uchwyceniu mechanizmów napływu „nomenklatury” do elit władzy, w tym gospodarki i sektora prywatnego, a także na określeniu zakresu udziału osób o takim rodowodzie w różnych grupach społeczno-zawodowych (np. Szelenyi i in. 1995; Domański 1996; Kramberger 2000). Problematyka ta stała się jednym z celów badań nad formowaniem się elity ekonomicznej realizowanych w IFiS PAN, w tym także ścieżek prowadzących do wielkiego biznesu w Polsce (Federowicz, Jasiocki, Wesołowski 1998). Wykazały one m.in., że różne ścieżki, podobnie jak odmienna przynależność generacyjna, mogą być czynnikami objaśniającymi słabo na ogół dostrzegane wewnętrzne zróżnicowania środowisk „nomenklaturowych”.

Dla pogłębienia rozważanego zagadnienia warto także odwołać się do pewnych typologii karier zawodowych w PRL, które koncentrowały się na dziedzinach aktywności zawodowej kierowników, zwłaszcza dyrektorów. W różnych wariantach wyróżniały one karierę polityczną, ekspercką, menedżerską, administracyjną oraz zawodową (Najduchowska 1969; Wasilewski 1981). Znaczenie tego rodzaju zróżnicowań, zwłaszcza w kontekście ewolucji wzorów rekrutacji elity komunistycznej, było wprawdzie jednym z przedmiotów badań nad krążeniem i reprodukcją elit władzy w Polsce, lecz problem ten był rozważany głównie w kategoriach historycznych (Wasilewski, Wnuk-Lipiński 1995).

Analizowane ścieżki „nomenklaturowe” w polskim biznesie – nie tylko prywatnym – dzielą się głównie na „polityczne”, wywodzące się z aparatu administracyjnego bądź partyjnego, oraz „menedżerskie”, zakorzenione w zarządzaniu przedsiębiorstwami państwowymi. Oczywiście powyższe warianty miały wiele odmian i nierzadko się przenikały, zwłaszcza na poziomie kierownictw dużych organizacji gospodarczych lub instytucji politycznych. W systemie nomenklatury przejścia z gospodarki do administracji czy aparatu partyjnego były częstą praktyką (tzw. karuzela stanowisk, przechodzenie z jednej instytucji do drugiej, przy czym głównym kryterium nominacji była opinia gremiów partyjnych częściowo uwzględniająca aspekty merytoryczne). System ten obejmował również inne segmenty władzy, takie jak wojsko czy aparat bezpieczeństwa.

---

<sup>4</sup> Szerzej na temat różnych rodzajów „starej” i „nowej” nomenklatury w społeczeństwach podsocjalistycznych zob. Podgórecki (1995: 215–227). Społeczną percepcję tego zagadnienia w elicie Dzierżogonia charakteryzują Gorzelak, Jałowicki i in. (1999).

Jednak szczególnie ważna była w tym kontekście zasada, że kierownicze stanowiska w dużych przedsiębiorstwach wymagały akceptacji gremiów partyjnych, np. centrale handlu zagranicznego i inne największe przedsiębiorstwa mieściły się w „rozdzielniku” KC PZPR. Ten sposób obejmowania kierowniczych stanowisk tworzył polityczny kontekst ich sprawowania w momencie wchodzenia w reformy rynkowe. Jest to zresztą jeden z głównych argumentów w dyskusjach o „nomenklaturowym” rodowodzie znaczącej części liderów gospodarki w III RP.

Reprezentanci pierwszego z wymienionych wariantów ścieżki „nomenklaturowej”, część swojej działalności zawodowej poświęcali pracy politycznej. W przebiegu ich karier charakterystyczne są też takie elementy, jak praca w administracji gospodarczej (np. urzędnik wysokiego szczebla w administracji wojewódzkiej czy rządowej) oraz pobyty zagranicą (przedstawicielstwo polskiej firmy, Biuro Rady Handlowego itd.). W okresie wchodzenia w reformy rynkowe i transformację ustrojową zajmowali nierzadko ważne pozycje w newralgicznych miejscach administracji gospodarczej dających jednocześnie duże instrumenty władzy (np. nadzór nad wybranymi przedsiębiorstwami lub typami operacji kapitałowych) oraz konkretną wiedzę o kierunku zmian politycznych, prawnych i ekonomicznych. Znalezienie się w określonym momencie czasowym na takiej pozycji tworzyło dobre przesłanki zmiany przebiegu kariery i przejścia do innej dużej firmy w sektorze publicznym bądź do sektora prywatnego, zarówno w wariancie objęcia kierowniczego stanowiska w już istniejącej firmie, jak i tworzenia nowego przedsiębiorstwa. W ten sposób możliwości pojawiające się w okresie reform rynkowych stały się źródłem szybkiego przeistoczenia dawnej „nomenklatury” we właścicieli bądź kadre kierowniczą nowych prywatnych przedsiębiorstw tworzonych często w oparciu o zasoby firm państwowych („spółki dyrektorskie”, spółki akcyjne itp.).

Odrębnym podtypem tej ścieżki wejścia do biznesu stały się kariery liderów organizacji młodzieżowych, którzy chociaż ze względu na wiek nie zajmowali ważnych stanowisk, to jednak mieli sponsorów na wyższych szczeblach władzy. Początkowy brak własnych zasobów kapitałowych rekompensowali dobrym na ogół wykształceniem, znajomością realiów świata zachodniego i wykorzystaniem umiejscowienia w „rezerwie kadrowej” rządzącego establishmentu. Wielu z nich dysponowało już znaczącym doświadczeniem politycznym, a często także gospodarczym, nabytym w działalności organizacyjnej, w turystyce, w studenckich spółdzielniach pracy, podczas organizacji imprez kulturalnych itd. We wczesnym okresie reform rynkowych dyskutowali swoje kontakty również w prywatnym biznesie. Część z nich ze względu na młody wiek i możliwości edukacyjne wykazywała dużą otwartość na wzory działań menedżerskich, kończyli szkoły biznesu i tworzyli wizerunek młodych profesjonalistów.

Licznych przykładów takich karier na przecięciu polityki i gospodarki dostarczają losy liderów Zrzeszenia Studentów Polskich z lat osiemdziesiątych. Spośród nich wywodzi się wiele bardzo znaczących postaci polskiej polityki i gospodarki, w tym prezydent Aleksander Kwaśniewski, członkowie rządu i wysocy urzędnicy w minister-

stwach gospodarczych, MSZ z okresu koalicji SLD-PSL z lat 1993–1997, liderzy partyjni (SdRP/SLD), kierownictwo Polskiego Radia i Telewizji, bankowcy i finansiści, kadra kierownicza firm z udziałem kapitału zagranicznego, spółek giełdowych, narodowych funduszy inwestycyjnych, właściciele dużych przedsiębiorstw prywatnych, firm konsultingowych, agencji reklamowych i marketingowych. Ze względu biograficznych, generacyjnych i potencjału zróżnicowanych zasobów, którymi dysponują liderzy mieszczący się w tym wariantcie ścieżki dojścia do biznesu, jest to być może grupa najbardziej zwarta i odrębna od pozostałych.

Reprezentanci „menedżerskiego” wariantu ścieżki „nomenklaturowej”, często pracowali przez wiele lat w jednym, zwykle dużym, przedsiębiorstwie państwowym. Typowa kariera tego rodzaju obejmowała nierzadko wszystkie szczeble w hierarchii stanowisk – od stażysty po ukończeniu studiów aż do stanowiska dyrektora. Zwykle też tacy dyrektorzy mieli ugruntowaną pozycję w swoim środowisku, na której starali się dawniej i obecnie budować własną niezależność. Przynależność do partii i kontakty polityczne często traktowali jako możliwość poprawy położenia „swoich” przedsiębiorstw. Silna pozycja w kierowanej przez nich firmie i układach gospodarczych dawała im sposobność skutecznego rozpoczynania przekształceń państwowego przedsiębiorstwa w prywatną spółkę przy współudziale działaczy samorządu pracowniczego. W znaczącej skali ta ścieżka przekształceń została początkowo zastosowana przez kierownictwa central handlu zagranicznego i innych przedsiębiorstw, np. budowlanych, wyróżniających się powiązaniem z rynkami światowymi. Ich szefowie z dyrektorów czołowych państwowych przedsiębiorstw przekształcili się na początku lat dziewięćdziesiątych w *top management* i udziałowców największych prywatnych spółek giełdowych oraz holdingów kontrolujących wiele firm zależnych.

Zmiany polityczne we wczesnym okresie transformacji ustrojowej stawały się przyczyną pojawienia się również innych podtypów tej ścieżki wchodzenia do prywatnego biznesu. Niektórzy dyrektorzy przedsiębiorstw państwowych nie mogli ich prywatyzować, ponieważ tracili dotychczas zajmowane stanowiska kierownicze lub odchodzili do innej pracy. Część z nich tworzyła nowe firmy w sektorze prywatnym. Odnieśli sukces wykorzystując wcześniej nawiązane kontakty kooperacyjne i handlowe, np. na rynku rosyjskim.

Z kolei ścieżki wiodące do biznesu „ludzi, którzy sami się stworzyli” są najbardziej zróżnicowane i występują w czterech zasadniczych odmianach, które mają także kilka wariantów: w „starym” oraz „nowym” biznesie prywatnym, w gospodarce nieformalnej oraz ścieżek „emigracyjnych” związanych z pracą lub pobytem zagranicą.

„Stary” biznes prywatny zakorzeniony był w zasobach oraz kulturze organizacyjnej niewielkich firm rzemieślniczych i usługowych typowych w okresie PRL, w których właściciel był zwykle równocześnie osobą zaangażowaną w proces zarządzania i bezpośrednim wykonawcą. Były one budowane zazwyczaj przez jednego człowieka, który występując w roli szefa-właściciela najczęściej sam podejmował wszystkie istotne dla firmy decyzje. Ścieżka ta wyróżniała się nie tylko specy-

ficznymi zasadami rekrutacji przedsiębiorców (dziedziczenie, preferencje właściciela), ale również sytuacją pracy i innymi wyróżnikami kariery, takimi jak trudne warunki działania i blokowanie możliwości rozwoju firmy przy równocześnie stosunkowo dużych gratyfikacjach finansowych. Jej reprezentanci wyróżniali się niejednakowym poziomem wykształcenia o profilu zawodowym, wśród których osoby z wyższym wykształceniem stanowiły niewielki odsetek (Zagórski 1984). W warunkach gospodarki nakazowo-rozdzielczej ich raczej niski status społeczny stanowił jednak odskocznnię do awansu materialnego, który w połączeniu z umiejętnościami wykorzystania nadarzających się okazji („siłą przebiccia”) umożliwiał niekiedy zwielokrotnienie skali własnego biznesu. Ścieżka ta funkcjonowała jeszcze w dwóch innych typowych wariantach: przejmowania i rozwijania biznesu rodzinnego oraz, od końca lat siedemdziesiątych, szefa bądź przedstawiciela firmy zagranicznej działającej w Polsce.

W tym pierwszym przypadku zwykle występowało zjawisko kontynuacji profilu działalności założycieli przedsiębiorstwa. W drugim – założycielami stawali się ludzie, którzy mieszkali jakiś czas za granicą lub też mający tam dobre kontakty, często rodzinne. Po ukończeniu studiów, pracy w firmach na Zachodzie lub zatrudnieniu w przedsiębiorstwach zagranicznych zakładali pierwsze „spółki polonijne” z udziałem drobnego kapitału zagranicznego. Wzorce te często nakładały się na siebie bądź przenikały, m.in. w postaci kolejnych firm z mieszanym kapitałem czy kierowaniu następnymi przedsiębiorstwami o podobnej genezie i strukturze organizacyjnej, ale większej skali prowadzonej działalności gospodarczej.

Odrębny wzorzec kariery biznesowej ukształtował się w gospodarce nieformalnej. Często był to rodzaj wznoszenia się z dołów społecznych, sukcesu odnoszonego przez ludzi nieposiadających wykształcenia i zasobów ekonomicznych, których praktyczną szkołą życia był głównie nielegalny handel walutami wymiennymi, bonami Pewexu bądź nieoclonionymi towarami. Na przełomie lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych wykorzystując słabości aparatu państwa (np. nieszczelność nowych przepisów celnych oraz podatkowych) zwielokrotnili swój majątek organizując na wielką skalę handel przywożonym z zagranicy alkoholem, papierosami, używanymi samochodami, elektroniką użytkową itd. Wielu z nich wykorzystywało skutecznie także luki systemu bankowego, stosowało wyłudzenia kredytowe, sztuczne bankructwa przedsiębiorstw, unikało płacenia zobowiązań podatkowych itd. Niektórzy przekształcili swoje nieformalne kapitały w znaczące przedsiębiorstwa i starają się upodobnić swoją działalność do standardowych form działalności gospodarczej typowych dla bardziej ustabilizowanej gospodarki rynkowej.

Ścieżki wejścia do „nowego” biznesu prywatnego po 1988 r. spowodowały pojawienie się założycieli i organizatorów przedsiębiorstw, którzy dzięki wykorzystaniu lub stworzeniu niezwyklej koniunktury rynkowej stali się liderami w swoich branżach. Ta grupa przedsiębiorców zaczynała zwykle z niewielkim kapitałem, ale w odróżnieniu od większości rodzimych ludzi interesu wyróżniali się oni dobrym wykształceniem, często kontaktami zagranicznymi i oryginalnymi pomysłami w zakresie

nowych produktów, technologii, sposobów organizacji firm, dystrybucji towarów lub usług (media elektroniczne, wydawnictwa, informatyka, consulting, public relations). W tej grupie znajdowali się często studenci, naukowcy i ludzie, którzy dopiero poszukiwali ścieżki swojej kariery zawodowej.

Pewnym wariantem tej ścieżki są „wynalazcy”, którzy wprowadzają nowatorskie rozwiązania techniczne (np. w dziedzinie oprogramowania dla operatorów telekomunikacyjnych) lub usługi wymagające przede wszystkim wysokospecjalistycznej wiedzy i umiejętności jej zastosowania (marketing, reklama, inżynieria finansowa, prawo gospodarcze). Inny podtyp wejścia do gospodarki w „nowym” biznesie prywatnym tworzą Polacy zajmujący kierownicze stanowiska w firmach z udziałem inwestorów zagranicznych. Niektórzy z nich awansują w strukturach ponadnarodowych koncernów, nie tylko na terenie Polski, ale również poza jej granicami, stając się często członkami zarządu czy wiceprezesami tych firm odpowiedzialnymi za rozwój w państwach Europy Środkowowschodniej (np. w ABB, PepsiCo, Deloitte & Touche, Shell).

Transformacja systemowa i otwarcie Polski na światowe rynki przyczyniły się do upowszechnienia ścieżek dojścia do biznesu „emigrantów”, którzy rozpoczęli działalność gospodarczą zagranicą. Ścieżki te mają kilka wariantów. Niektóre z nich przypominają kariery w „starym” biznesie prywatnym z lat osiemdziesiątych, np. powrót z kapitałem zarobionym na Zachodzie i uruchomienie własnej firmy w Polsce. Zasadnicza różnica między tymi ścieżkami polega głównie na skali i zmienionym kontekście ustrojowym w momencie uruchamiania biznesu, który w warunkach PRL napotykał niewystępujące obecnie ograniczenia. Natomiast jakościowo nową w naszym kontekście kulturowym odmianę ścieżki „emigrantów” stanowią wykształceni zagranicą Polacy (niekiedy także dzieci emigrantów pochodzących z Polski), którzy przybywają do kraju w roli przedstawicieli zachodnich korporacji i wchodzi w skład zarządów przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego. Zjawisko to dotyczy głównie bankowości, finansów i ubezpieczeń, ponieważ w tych dziedzinach działalności gospodarczej ukształtował się szczególnie duży dystans pomiędzy Polską a państwami rozwiniętej gospodarki rynkowej. W mniejszym stopniu występuje ono także w innych dziedzinach gospodarki, m.in. w zakresie usług doradczych, handlu i dystrybucji, produkcji żywności i napojów alkoholowych, farmaceutyków.

Reprezentanci tego typu karier po ukończeniu studiów zwykle kontynuowali edukację na Zachodzie i podejmowali pracę w zagranicznych koncernach. Staż w finansach, handlu czy marketingu w różnych państwach umożliwiał im w pewnym momencie wejście w nowe role menedżerskie w Polsce (szefów *joint ventures*, dyrektorów lokalnych oddziałów, członków kierownictwa, doradców itd.). Zwykle też nie są oni właścicielami przedsiębiorstw, lecz wysokiej klasy profesjonalistami. Część z nich można zaliczyć do *international business class*, tj. menedżerów zatrudnianych przez duże korporacje zagraniczne na kierowniczych stanowiskach w lokalnych filiach ich przedsiębiorstw lub spółkach zależnych (Marceau 1989). Być może niektórzy z nich

będą w przyszłości podejmować w swoich firmach kluczowe decyzje. Już obecnie w Polsce, podobnie jak w innych państwach Europy Środkowowschodniej, są to najbardziej prestiżowe kariery wyróżniające się szczególnie wysokimi płacami i bardzo dobrymi warunkami pracy.

Zbliżony wariant wejścia do biznesu, różniący się głównie krajem pochodzenia i brakiem polskich korzeni, tworzą obcokrajowcy, którzy po doświadczeniach pracy w innych państwach obejmują eksponowane stanowiska w firmach na terenie naszego kraju. Wspólnym mianownikiem tej ścieżki jest na ogół orientacja jej przedstawicieli na otoczenie korporacyjne, nie definiowane w kategoriach narodowych. Chociaż prowadzą działalność gospodarczą w Polsce, zwykle jest to pobyt czasowy, będący etapem w rozwoju ich kariery, w której głównym układem odniesienia są struktury organizacyjne i hierarchie zagranicznych, nierzadko ponadnarodowych korporacji działających w wielu państwach. Po „wykonaniu zadania” w Polsce często zmieniają miejsce pobytu i przechodzą do pracy w innych państwach, na których terenie działają oddziały zatrudniających je korporacji.

Z kolei ścieżki biurokratyczno-menedżerskie otworzyły w inny sposób szczególnie duże możliwości zajmowania znaczących stanowisk kierowniczych w administracji gospodarczej, otoczeniu biznesu i w przedsiębiorstwach. Występują one w kilku głównych wariantach: ścieżki eksperckiej, menedżerskiej oraz politycznej lub quasi-politycznej. Za pośrednictwem instytucji władzy państwowej dają one niekiedy sposobność skokowego znalezienia się w głównych ośrodkach zarządzania gospodarką kraju i wejścia do grupy liderów biznesu. Pierwszy z wymienionych kanałów rekrutacji – wzór ścieżki eksperckiej obrazują dynamiczni (zwykle młodzi), specjaliści w zakresie ekonomii, finansów lub zarządzania gospodarczego, którzy ukończyli renomowane uczelnie ekonomiczne w Polsce, a często także na Zachodzie, i po pracy naukowej czy doświadczeniach w konsultingu trafiali do struktur administracji rządowej, zwłaszcza w ministerstwach gospodarczych (finanse, współpraca gospodarcza z zagranicą, przemysł i handel).

Ten rodzaj wejścia do biznesu niejako modelowo reprezentuje wiele czołowych postaci bankowości i finansów, które na początku lat dziewięćdziesiątych często jeszcze nie dysponowały doświadczeniem w pracy na kierowniczych stanowiskach, zwłaszcza w administracji, ale uzyskały wykształcenie w dziedzinach szczególnie w tym okresie potrzebnych takich jak finanse międzynarodowe. Tempo przemian gospodarczych tworzące zapotrzebowanie na ludzi wyróżniających się nowymi umiejętnościami i kompetencjami dało im niezwykle szansę nabrania dużej wiedzy oraz pozyskania wielu cennych kontaktów<sup>5</sup>. W przypadku zmiany posad są bardzo pożądanym nabytkiem dla czołowych firm niezależnie od ich statusu własnościowego czy pochodzenia kapitału.

---

<sup>5</sup> Przykłady tego rodzaju karier czołowych postaci polskiego biznesu w finansach i bankowości zawierają wspomnienia L. Balcerowicza (1992: 18–29) przybliżające okoliczności kompletowania ekipy gospodarczej w początkowym okresie transformacji.



Z kolei ścieżki menedżerów znacząco zmodyfikował i przyspieszył kierunek transformacji odblokowujący w gospodarce nowe pola aktywności związane z przekształceniami własnościowymi i restrukturyzacją przedsiębiorstw. Zmiany polityczne, przejście do sektora prywatnego części kadry kierowniczej i reorientacja kierunków współpracy gospodarczej z zagranicą otworzyły możliwości awansu nowym ludziom, którzy potrafili połączyć wcześniejsze doświadczenie zawodowe na różnych stanowiskach z umiejętnością sprostania nowym wyzwaniom w zarządzaniu przedsiębiorstwami. Reprezentanci tej ścieżki obejmowali często stanowiska dyrektorskie w wyniku konkursu, opracowywali projekty restrukturyzacji i prywatyzacji przedsiębiorstw, wprowadzali je na giełdę papierów wartościowych bądź wykazali się umiejętnością pozyskiwania inwestorów strategicznych w kierowanych przez siebie przedsiębiorstwach. Niektórzy z nich przechodzili później na wysokie stanowiska w rządzie i administracji gospodarczej (np. dyrektorzy przedsiębiorstw przemysłu ciężkiego, którzy stanowili główne zaplecze kadrowe Ministerstwa Gospodarki, a po odejściu z rządu kierują dużymi firmami państwowymi lub przechodzą do sektora prywatnego).

Ostatnią z wyszczególnionych ścieżek wejścia do biznesu jest wariant kariery biurokratyczno-menedżerskiej, który umożliwia istnienie zasady parytetu partyjnego („podziału łupów”) w administracji i sektorze publicznym: w Krajowej Radzie Radiofonii i Telewizji, spółkach Skarbu Państwa, agencjach i instytucjach rządowych ulokowanych w otoczeniu biznesu. Ma on często raczej charakter biurokratyczny, a nawet *stricte* polityczny, niż menedżerski czy ekspercki. Nie wyklucza to wysokich kompetencji merytorycznych osób zaliczanych do tego wzoru kariery, jednak sposób rekrutacji, okoliczności i charakterystyka dotychczasowej kariery części osób awansujących w ramach tego podtypu budzą nierzadko duże kontrowersje.

Zmiany rządu i objęcie władzy przez zmieniające się koalicje dają poszczególnym ugrupowaniom możliwości obsady pewnej grupy stanowisk według „klucza partyjnego”, będącego częścią tzw. umowy koalicyjnej. Ważnym aspektem takich uzgodnień jest podział resortów i związanych z ich działalnością sfer wpływów (np. ministerstw, spółek Skarbu Państwa, agencji rządowych) pomiędzy poszczególnymi siłami politycznymi tworzącymi koalicję rządzącą. Ponieważ zaplecze kadrowe wielu partii jest słabe, ich kierownictwa do wykorzystania przypadającej im puli miejsc liberalizują kryteria doboru i podejmują decyzje kadrowe często głównie w oparciu o przesłanki polityczne (np. członkami rad nadzorczych lub zarządów firm z udziałem Skarbu Państwa zostają urzędnicy i politycy o wątpliwym przygotowaniu merytorycznym). Nierzadko obsada takich stanowisk stanowi formę wynagrodzenia za zasługi polityczne. W praktyce „menedżerowie” otrzymujący duże zasoby władzy ekonomicznej „z nadania rządu” często mają problemy z efektywnym zarządzaniem przedsiębiorstwami lub agendami rządowymi. Niekiedy stają się raczej rentierami czerpiącymi korzyści z zajmowania stanowisk niż liderami biznesu potrafiącymi znacząco poprawić położenie rynkowe kierowanych firm.

W jaki sposób powstawały pierwsze duże firmy w sektorze prywatnym? Jakimi metodami finansowano ich rozwój w początkowym okresie transformacji? Dzięki

jakim strategiom je budowano? Jakimi zasobami posługiwali się ich liderzy? Na czym polegała ich przewaga w porównaniu z innymi aktorami gry ekonomicznej? W jaki sposób została ona osiągnięta? W celu odpowiedzi na powyższe pytania odwołuję się do dwóch kryteriów porządkujących prezentowany materiał: 1) charakterystyki zasobów, którymi dysponowali liderzy biznesu osiągający największe sukcesy, oraz 2) charakterystyki wybranych typowych strategii i metod, jakich używali do osiągnięcia sukcesu. Pełna prezentacja wszystkich zasobów i strategii wykracza poza zakres pracy, a po części także możliwości autora. W analizie podmiotowości środowisk biznesu, w tym konsekwencji zróżnicowanych ścieżek wejścia do sektora prywatnego, użyteczne jest pokazanie przynajmniej wybranych ich rodzajów szczególnie znaczących w pierwszych latach transformacji. Są one prezentowane głównie w zgodzie z logiką pojawiania się i ekspansji kolejnych aktorów gospodarczych rozpatrywanych jako zwiastuny gospodarki rynkowej i „nowego” kapitalizmu.

Można wyróżnić pewne charakterystyczne typy mechanizmów rozwojowych, które umożliwiały niektórym przedsiębiorcom i ich firmom dojście do wielkiego biznesu. Z punktu widzenia świadomości społecznej, jak również zobiektywizowanych kryteriów ekonomicznych, najbardziej ekspansywne i symbolizujące „pionierski” okres kapitalizmu po rozkładzie gospodarki socjalistycznej były dwie grupy firm prywatnych: utworzone przez „ludzi, którzy sami się stworzyli” oraz przedsiębiorstwa o genezie „nomenklaturowej”. W tej pierwszej grupie znalazły się firmy ze „starego” i „nowego” biznesu prywatnego, przedsiębiorstwa wywodzące swoje kapitały z gospodarki nieformalnej oraz firmy „emigrantów” aktywnych w Polsce w znaczącej skali od lat osiemdziesiątych. Nieco później dołączyły duże przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego stanowiące jednak z wielu względów odrębny rodzaj aktorów gospodarczych.

Wyróżnikiem zarówno „starego”, i „nowego” biznesu prywatnego (z wyjątkiem firm z udziałem kapitału zagranicznego), była początkowo mała przejrzystość własnościowa i organizacyjna. Ze względu na liczne zmiany legislacyjne i ekonomiczne, zmieniał się często status własnościowy firm, formy prawne i rodzaj prowadzonej działalności gospodarczej, typ powiązań z partnerami krajowymi i zagranicznymi. Wśród nich znajdują się zarówno w pełni legalne firmy, jak i przedsiębiorstwa, konglomeraty i holdingi, które rosły wyraźnie zbyt szybko jak na „normalne” standardy biznesu. Duża część z nich, jeśli nie większość, jest ewidentnym produktem specyficznych możliwości i uwarunkowań występujących w okresie „przejścia międzystrojowego”. Nie mogą też one być analizowane w kategoriach typowych mechanizmów wzrostu przedsiębiorstw występujących w ustabilizowanej gospodarce rynkowej (Kozłowski 1998).

## 4.2. „Stary” biznes prywatny – nowe gry dawnymi zasobami

„Stary” biznes prywatny z okresu PRL oparty głównie na rzemiośle i usługach rzadko zdołał zwielokrotnić skalę prowadzonej działalności gospodarczej. Zarządzanie małymi firmami nie przygotowywało większości takich przedsiębiorców kapitałowo i mentalnie do robienia „dużych interesów”, kierowania szybko rosnącymi firmami w nowych warunkach gospodarczych. Firmy prywatne miały administracyjnie ograniczony dostęp do zasobów (np. w zakresie zaopatrzenia i zatrudnienia). Nie mogły zatem przekroczyć pewnego niskiego limitu wielkości. Jednak równocześnie działały one na permanentnie nienasyconym rynku dodatkowo chronionym przed konkurencją. Jedną z konsekwencji takiej sytuacji stała się koncentracja większości właścicieli tej grupy firm raczej na zdobywaniu środków produkcji i obronie możliwości swojego istnienia w relacjach z władzami niż na innych aspektach nowoczesnego przedsiębiorstwa, takich jak marketing, logistyka czy zarządzanie, na które nie było zapotrzebowania w gospodarce niedoboru, zwłaszcza przy małej skali działalności. Po zniesieniu ograniczeń we wchodzeniu na rynek nowych podmiotów gospodarczych firmy te w większości nie były w stanie sprostać konkurencji stosującej inne strategie i często dysponującej większymi oraz bardziej zróżnicowanymi zasobami.

Wielu właścicieli o rodowodzie rzemieślniczym nie potrafiło przekroczyć progu rozwoju przedsiębiorstwa związanego ze zwiększeniem wielkości firmy, jej obrotów, zatrudnienia oraz koniecznych w tej fazie zmian organizacyjnych w zarządzaniu firmą, finansami i rozliczeniami, delegowaniu uprawnień, przyjęciu dalszej strategii działania itd. Jak zauważył jeden z respondentów badań IFiS PAN, „główny problem upadku rzemiosła wskutek realizacji Planu Balcerowicza wynikał z tego, że oni [tj. rzemieślnicy – *K.J.*] byli przyzwyczajeni do gospodarki niedoboru i do tego, że mają jeden portfel, że pieniądze własne i firmowe są w jednej przegródce” [10]. „Są takie etapy w rozwoju firmy, które rzucają bardzo ostre wyzwanie, na przykład przekroczenie progu zatrudnienia stu osób. To jest taki próg, który powoduje, że dotychczasowe metody zarządzania firmą przestają zdawać egzamin i albo bardzo szybko potrafi się przestawić, zreorganizować, zmienić, np. zdecentralizować zarządzanie [...] albo jest zahamowany rozwój firmy” [15]. „Firma na ogół przeżywa kryzys wtedy, kiedy jej rozmiar wymaga formalizacji, kiedy ludzie muszą znać zakresy obowiązków, muszą nauczyć się tego [...], że pewne rzeczy robią, a do innych nie wolno się dotykać, bo należy do kogoś innego” [8].

Upadek znaczącej grupy „wschodzących gwiazd” polskiego biznesu we wczesnej fazie reform rynkowych stanowił negatywny test ich umiejętności przewyciężenia kryzysu wzrostu. Wielu nie tylko nowych przedsiębiorców próbowało kontynuować rozwój swoich firm za pomocą dawnych zasad i metod działania. „Był taki pierwszy rzut biznesmenów po 1990 r., ludzie, o których było głośno. Pod koniec lat osiemdziesiątych posiadali jakiś potencjał i zachłyśnięli się tą nową rzeczywistością, nie rozumiejąc nowych realiów. [...] Oni byli skazani na porażkę, na to, żeby wpaść w spiralę zadłużenia, w niemożność” [15]. „Lata 1989–1991 – ogromna łatwość uzyskania kre-

dytów bankowych, straszliwe łapówki i szybkie, gwałtowne bankructwa. Ludzie byli nieprzygotowani. Kredyty łatwo się bierze, ciężko się później zarabia, żeby zapłacić. To był taki moment groźny kiedy pozorna łatwość [robienia interesów – *K.J.*] często obracała się przeciwko przedsiębiorcom” [2].

Typowym przykładem takich strategii była firma El-Gaz, której właściciel na początku lat dziewięćdziesiątych umieszczany był na liście najbogatszych Polaków. Mimo zwielokrotnienia obrotów i wzrostu zatrudnienia, działała ona na podstawie anachronicznych rozwiązań prawno-organizacyjnych. Była prowadzona jak mały zakład rzemieślniczy rozliczany na podstawie księgi przychodów i rozchodów. Jej właściciel nie przeprowadził żadnych zmian w strukturze zarządzania: firma nie miała zarządu, rady nadzorczej, nie była holdingiem spółek. Nie dokonano rozdzielenia chociażby niektórych wymiarów zarządzania i własności. Brak podziału zadań i skrajna centralizacja decyzji, możliwe na poziomie małej firmy, w rozrastającym się przedsiębiorstwie prowadziły do utraty kontroli nad jego działalnością, w tym powodowały niezdolność do spłaty kredytów. Podobnie jak w przywoływanym przypadku, taka strategia działania często kończyła się utratą możliwości płatniczych i upadkiem firmy.

Logika rozwoju gospodarki rynkowej spowodowała, że większość tak zarządzanego „starego” biznesu z PRL wypadła z gry. Zjawisko to można wyjaśnić w kategoriach ekonomicznych i motywacyjnych, ale również osobowościowych, a nawet poznawczych. Dobra, jak na ówczesne warunki sytuacja materialna „prywaciarzy” wielu z nich pozbawiła agresywności niezbędnej do prowadzenia biznesu w innych warunkach. Duża część „zatrzymała się w rozwoju”, ponieważ nie mieli silnej motywacji. Osiągnęli już pewien standard materialny, który wydawał się wystarczający. „Udało się zbudować dom jednorodzinny, kupiłem samochód marki Polonez, co w tym czasie oznaczało prawie zaspokojenie maksymalnych możliwości i oczekiwań” [15]. Działalność w jednej wybranej branży, która charakteryzowała wielu tradycyjnych rzemieślników, na ogół nie sprawdziła się w warunkach wejścia w reformy rynkowe. Minęły czasy, kiedy „wszystko się sprzedawało, bo półki były puste [...] cokolwiek się nie pokazało na rynku, to były kolejki, wrywano sobie z rąk” [2]. Wraz z wchodzeniem w kolejne fazy reform rynkowych sytuacja uległa radykalnej zmianie i pojawiło się zapotrzebowanie na inne strategie działania w biznesie. Spektakularne sukcesy zaczęli odnosić ludzie wyróżniający się odmiennym podejściem do biznesu, mający inne zasoby lub posługujący się nimi w inny sposób.

„Ci najwięksi z tego rzemiosła padli. Jeszcze na liście »Wprost« z początku lat dziewięćdziesiątych było dwudziestu ludzi o pochodzeniu rzemieślniczym, ale dziś już nie ma chyba nikogo. Oni nie przeskoczyli dalej. Nie można prywatyzować Polski z punktu widzenia zakładu fryzjerskiego czy blacharskiego [...]. To jest inna logika gry. To są inne horyzonty. [...] Ci ludzie łatwo dali się omamić ideą tworzenia banków, towarzystw ubezpieczeniowych, wielkich rzeczy. To wszystko były księżycowe pomysły, bez żadnego business planu” [14]. Dlatego też „spośród rzemieślników w takiej formule, jaka funkcjonowała pod koniec lat osiemdziesiątych, bardzo niewielu odnalazło się w latach dziewięćdziesiątych” [15].

Duża część „starego” biznesu w sektorze prywatnym, była przyzwyczajona do prowadzenia działalności gospodarczej niezorientowanej na konkurencję rynkową, lecz raczej na „dogadywanie” się z urzędnikami i władzami politycznymi. „Rzemieślnicy funkcjonowali wtedy na zasadach pewnego układu, porozumień, koneksji, zupełnie niezdrowego systemu [...] w wielu wypadkach, po wejściu do gospodarki rynkowej zupełnie nie umieli się w tym odnaleźć. Rzemiosło nie było szkołą biznesu, było raczej szkołą pewnych układów, porozumień. Wtedy w rzemiośle, jak w całej gospodarce, wszystko się »załatwiało«. Rzemiosło też było czymś w rodzaju »załatwiania«. Załatwić trzeba było sobie surowiec i kontakty z różnymi państwowymi organizacjami handlowymi, gdzie Pani Zosi czy Pani Krysi dało się pończoszki czy coś innego i uzyskiwało w ten sposób możliwość sprzedaży do takiej czy innej sieci zbytu” [22].

Takie metody działania na ogół nie sprzyjały też bardziej agresywnym strategiom rozwoju, ryzykownym inwestycjom, poszukiwaniu okazji do robienia interesów w innych obszarach działalności gospodarczej. „Myślenie kapitalistyczne polega na lokowaniu pieniędzy wszędzie tam, gdzie można zarobić [...]. Gra się kapitałowo. Kupuje się tam, gdzie się wyczuwa interes” [14]. Dlatego też w pierwszych latach transformacji, ku zaskoczeniu wielu obserwatorów, którzy w dawnych rzemieślnikach chcieli widzieć załazek polskiej „klasy średniej”, upadło około dwieście tysięcy małych firm wywodzących się ze „starego” sektora prywatnego. Okazało się, że w większości ich właściciele nie dysponowali zasobami ekonomicznymi bądź kulturowymi potrzebnymi w nowych warunkach do osiągnięcia spektakularnych sukcesów w biznesie. Powyższe uwagi i komentarze nie dotyczą jednak wszystkich firm o rodowodzie rzemieślniczym. Część z nich potrafiła połączyć tradycję z elementami nowoczesności. Liderzy tej grupy firm przeznaczają często niemal wszystkie oszczędności i zyski na rozwój – „U mnie inwestycje to było zawsze co najmniej 80% zysków” [8]. Dzięki dobremu ustawieniu swojej oferty pod potrzeby klientów, przekształcili swój biznes z małych, kilkuosobowych zakładów w firmy średnie i większe, które zwiększają skalę obrotów i zatrudnienie. Coraz częściej prowadzą je też młodzi, dobrze wykształceni potomkowie bądź krewni dawnych właścicieli, otwarci na zmiany i szybko reagujący na wymogi rynku. Elementem nowych strategii jest często także zmiana form własnościowych i związane z tym procesem rozdzielanie zarządzania od własności (np. przekształcenie w spółki prawa handlowego umożliwiające rozszerzenie kręgu udziałowców i dopływ kapitału, profesjonalizacja zarządzania).

Strategie rozwojowe tej grupy firm oparte są najczęściej na podnoszeniu jakości produktów i zwiększaniu skali działalności dzięki trafionym inwestycjom związanym z modernizacją techniczną, a także z przejmowaniem przedsiębiorstw tej samej branży m.in. poprzez udział w prywatyzacji upadających niewielkich spółdzielni lub zakładów państwowych. Ich sukces wiąże się nierzadko z eksportem, znalezieniem nowych źródeł finansowania (np. dobrą współpracą z bankami, udziałem inwestorów zagranicznych) oraz aktywną polityką marketingową, logistyczną i dystrybucyjną, której przejawem jest tworzenie sieci firmowych sklepów bądź punktów usługowych

czy też współpraca z krajowymi oraz zagranicznymi sieciami handlowymi. „W 1993 r., kiedy okazało się, że wszystkie moje rezerwy kapitałowe się wyczerpały, nawiązałem współpracę z Polsko-Amerykańskim Funduszem Przedsiębiorczości, któremu sprzedałem duży procent udziału w swojej firmie i teraz pracujemy razem [...]. Firma dostała zastrzyk gotówki, za to otworzyła parę następnych sklepów, zakupiła trochę więcej towarów itd. [...] Dało to także spojrzenie z innej strony – dostęp do konsultantów, którzy pozwolili nam się nauczyć wielu nowych rzeczy” [14]. „Musiałem jakoś rozwiązać sprawę pozyskania kapitału dla firmy. [...] Alternatywą był nowy młody polski rynek kapitałowy, który dopiero zaczynał się tworzyć. [...] poszedłem do Komisji Papierów Wartościowych [...], żeby wyemitować akcje, które by można w rynku publicznym przedstawić do sprzedaży. Czyli zasilanie przez giełdę i podział własności [...] emituję akcje, a kapitał pozyskany w ten sposób powiększa już istniejący fundusz akcyjny” [15]. Przykładami ilustrującymi rozwój tej grupy przedsiębiorstw są m.in.: firma Blikle specjalizująca się w produkcji i sprzedaży wyrobów cukierniczych; należąca do Zbigniewa Grycana wytwórnia lodów Zielona Budka, firma jubilerska W. Kruk znana z produkcji biżuterii ze srebra; fabryka płytek ceramicznych rodziny Jopków lub największa polska fabryka obuwia Krisbut SA.

### **4.3. „Spółki polonijne” – gry przywilejami i różnicą kursów walutowych<sup>6</sup>**

Szybko rozwijali się natomiast przedsiębiorcy stosujący inne strategie rozwoju firm, aktywni w odmiennych niż większość „starego” biznesu obszarach działalności gospodarczej. Jak zauważył Andrzej K. Koźmiński (1998: 142), wspólną cechą ich strategii we wczesnym okresie zmian systemowych było przede wszystkim powiązanie z finansami i cyrkulacją pieniądza, z wymianą walut lub systemem bankowym. W odniesieniu do najszybciej rozwijających się firm można wskazać jeszcze kilka innych ważnych cech tego rodzaju. Na przełomie lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych była to koncentracja na operacjach handlowych realizowanych w relatywnie dużej skali, a także umiejętność trafnego wyboru lub wcześniejsze umiejscowienie firmy w korzystnej niszy rynkowej. Wreszcie zakres i trwałość korzyści związanych ze

---

<sup>6</sup> Zgodnie z terminologią stosowaną w PRL termin „przedsiębiorstwa polonijne” był popularnym synonimem tzw. zagranicznych przedsiębiorstw drobnej wytwórczości. Przedsiębiorstwa te z reguły w 100% należały do zagranicznych osób fizycznych lub prawnych. Od 1986 r. powstawały także *joint ventures* firm zagranicznych z przedsiębiorstwami gospodarki społecznej (proporcje udziałów 51% do 49% na korzyść polskich udziałowców). W latach 1976 – 1991 regulacje prawne dopuszczały zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce jedynie w wybranych sektorach gospodarki i w bardzo ograniczonym zakresie kapitałowym oraz organizacyjnym (Witkowska 1988; Szromnik 1992).

stosowaniem tych strategii zależały od umiejętności połączenia wymienionych cech z efektywnym i innowacyjnym zarządzaniem zasobami oraz pozyskaniem środków finansujących rozwój. Spośród różnych grup przedsiębiorstw „starego” biznesu prywatnego PRL stosunkowo najbardziej ekspansywne były te, które powstały w formie „spółek polonijnych”. Ich szczególne znaczenie polegało na tym, że legalizowały one możliwości prowadzenia prywatnych interesów na dużą skalę (jak na ówczesne uwarunkowania społeczno-gospodarcze i polityczne). Dzięki nim po raz pierwszy od końca lat czterdziestych możliwe stało się oficjalne istnienie przedsiębiorstwa prywatnego, które było czymś więcej niż małym zakładem rzemieślniczym, produkcyjnym czy usługowym o bardzo ograniczonym zakresie działania i niewielkich obrotach. Przedsiębiorcy, którzy je tworzyli, uważają, że z dzisiejszej perspektywy „to było budowanie kapitalizmu w socjalistycznej Polsce” [21].

Firmy te dawały niektórym właścicielom handicap, jakiego w innej formie działalności gospodarczej wtedy nie można było osiągnąć. Ich działalność charakteryzowały bardzo wysokie zyski. „Moje firmy, w których zatrudniałem kilkaset osób, na początku lat osiemdziesiątych miały 250% rentowności. To właśnie dzięki nim zarobiłem mój pierwszy milion dolarów” [28]. „Ówczesne przepisy dawały duże możliwości inwestorom zagranicznym, natomiast kapitalista polski mógł zatrudnić do pięciu osób, musiał zdać egzaminy kierunkowe [...] musiał mieć pozytywną opinie cechów, czyli konkurentów, że nie będzie im przeszkadzał następny konkurent. W tamtej rzeczywistości przedsiębiorstwo zagraniczne było jedyną możliwością” [8].

Atrakcyjność tej formy działania prywatnych przedsiębiorstw wiązała się jednak głównie z preferencyjnymi warunkami działania, bardziej korzystnymi niż te, jakie miał ówczesny sektor prywatny w Polsce, a równocześnie z przewagami wynikającymi z różnicy kursów walut, tzw. renty dewizowej. Pochodziła ona z dysponowania zasobami finansowymi w walutach wymiennalnych w okresie dużej inflacji i deprecjacji złotówki, gdy dolar lub marka szybko zyskiwały na wartości. Do końca 1989 r. samo posiadanie walut wymiennych przynosiło dochód. Zdaniem byłego wysokiego urzędnika Ministerstwa Finansów, który nadzorował działalność „spółek polonijnych”, „w tamtym ustroju gospodarczym te firmy do niczego nie przystawały. Same w sobie były kryminogenne. Często penetrowane przez służby [specjalne – K.J.], które toczyły między sobą różne wojenki. To wszystko było nieprzejrzyste” (cyt. za Kurski 2000).

Źródłem przewagi konkurencyjnej „spółek polonijnych” były przywileje przyznane przez władze PRL, takie jak trzyletnie zwolnienia podatkowe, swoboda wykorzystania na cele importu wpływów dewizowych z eksportu, możliwość zatrzymania 50% zysków i 10% wartości inwestycji oraz prawo bezpośredniego eksportu bez obowiązkowego pośrednictwa państwowych central handlu zagranicznego. Wprawdzie utrzymywano wobec nich wiele ograniczeń administracyjnych (np. legalne zatrudnienie w „spółkach polonijnych” nie mogło przekraczać 300 osób), ale działanie na rynku zamkniętym dla konkurencji zagranicznej i produkcja lub sprzedaż artykułów dostępnych głównie za dewizy sprawiły, że oferta wielu z nich była bardzo atrakcyjna.

Jeden z przedsiębiorców zdefiniował tę sytuację następująco: „nie miałem konkurencji [...] miałem pozycję monopolistyczną i protekcję państwa, ponieważ w interesie tego państwa była prowadzona polityka antyimportowa, bo zawsze był ogromny deficyt dewiz [...]. W związku z tym, jak wprowadzałem nowy produkt na rynek, to zbierała się specjalna komisja antyimportowa i zapisywała” [8].

Działające w takich warunkach spółki ze względu na dobrą sytuację finansową przyciągały także lepszą kadrę kierowniczą i pracowników. Badania przeprowadzone w 1988 r. przez Zakład Socjologii Pracy i Organizacji Instytutu Socjologii UJ w firmach polonijnych w Krakowie wykazały, że zdecydowana większość zatrudnionych w nich pracowników deklarowała, iż pracuje lepiej niż w firmach państwowych (73%), upatrując przyczyn takiej oceny w wyższych zarobkach (37%) i większej dyscyplinie pracy (28%). Aż 84% respondentów jako przyczynę podjęcia pracy w takiej firmie wskazało na znacznie wyższe niż w sektorze państwowym wynagrodzenia (Borkowski i in. 1991).

Pojawienie się tej grupy firm było znaczące również z powodów ideologicznych i politycznych – przełamywało niechętnie nastawienie do pracy w pozarolniczym sektorze prywatnym dominujące w PRL w oparciu o doświadczenia drobnego rzemiosła i usług. Zjawisko to miało również znaczące implikacje prestiżowe, gdyż do firm tego rodzaju zaczęli przechodzić dyrektorzy i kadra kierownicza przedsiębiorstw państwowych, profesjonaliści szukający nowych możliwości rozwoju, a nawet przedstawiciele aparatu partyjnego zajmujący się gospodarką. Był to swoisty przełom, który niezależnie od relatywnie niewielkiego zakresu tej formy działalności gospodarczej wytworzył w znaczącej społecznie skali alternatywne wzorce aktywności gospodarczej. Ich nośność zwiększało także specyficzne pochodzenie kapitału tych firm. Przyjmując za kryterium wyróżnienia pochodzenie kapitału założycielskiego, można wyróżnić dwie grupy „spółek polonijnych”: zakładanych przez obywateli państw zachodnich polskiego pochodzenia lub mających rodziny zagranicą oraz firm tworzonych przez figurantów, potrzebnych ze względów formalnoprawnych, podczas gdy faktycznymi właścicielami byli obywatele PRL<sup>7</sup>.

W pierwszej grupie znalazły się osoby, które wyjechały wcześniej zagranicę i zdecydowane były pozyskać tam kapitał zainwestować w Polsce; „Pierwszy kapitał przyszedł z Ameryki. Natomiast w momencie, kiedy już zaczęliśmy prowadzić działalność gospodarczą, to już bardzo szybko zaczął być wytwarzany na miejscu, a potem reinwestowany” [12]. „Poszukiwałem możliwości zainwestowania jako »kapitalista zagraniczny«, ponieważ wtedy już moja siostra mieszkała za granicą i pojawił się pomysł, żeby otworzyć przedsiębiorstwo zagraniczne w Polsce” [8]. „Pracowałem w małej firmie handlowej, która zajmowała się przedstawicielstwem albo reprezentacją dużych koncernów. Potem był okres firm polonijnych. Zatrudnialiśmy już wtedy

---

<sup>7</sup> Regulacje prawne tworzyły kilka możliwości rozwiązań formalnych stanowiły m.in., że działalność tych firm mogła być prowadzona przez pełnomocników, obywateli polskich lub obywateli innych państw posiadających karty stałego pobytu w naszym kraju.



200–300 osób w firmach produkcyjnych w Polsce” [21]. Natomiast w drugiej grupie znajdowali się często właściciele zakładów rzemieślniczych i inni „cisi” udziałowcy, w tym osoby z kręgów władzy. „Te spółki to często była fikcja, która dawała możliwość wyjścia do czegoś lepszego” [28]. „Bardzo niewiele było spółek, które faktycznie zakładali ludzie, którzy autentycznie przyjechali z zagranicy i na ogół bez większego kapitału. W ogromnej większości tych spółek Polonus był podstawiony” [22]. „Sami sobie robiliśmy »papiery« cudzoziemców i dzięki temu mogliśmy zatrudniać innych, prowadzić działalność na wielką skalę” [28].

Radykalne reformy rynkowe i otwarcie na Zachód, w tym wprowadzenie wymiennalności złotego, uderzyło w podstawy ekonomiczne większości firm tego rodzaju. Opierały się one bowiem głównie na korzyściach wynikających z wysokich barier wejścia na rynek i niewymiennalności pieniądza, zatrudniania taniej siły roboczej, osiągnięciu bardzo wysokiej rentowności w warunkach dużych niedoborów rynkowych oraz zarabiania walut wymiennalnych na eksporcie do krajów Europy Zachodniej. „Przez te układy preferencyjne, te spółki też nie były szkołą biznesu, ponieważ miały określone przywileje. W momencie likwidacji tych przywilejów, ten biznes się skończył” [22]. „Eksportowali meble a importowali elektronikę i mieli zyski na niewymiennalności złotówki i atrakcyjności towaru” [3].

Nieprzypadkowo też kapitał polonijny z dużym krytycyzmem odniósł się do reform wprowadzonych przez rząd od 1990 r.<sup>8</sup> Jego liderzy, poniekąd słusznie, obawiali się utraty tego, co uzyskali w ostatnich latach PRL – przywilejów wynikających z tego, że byli „małymi szczupakami w morzu indolencji gospodarki uspołecznionej” (Balcerowicz 1992: 195). Dla części owych „szczupaków”, sądząc po ich obecności wśród liderów biznesu także później, wcześniejszy okres akumulacji kapitału stał się dobrym punktem startu do tworzenia i rozbudowy dużych przedsiębiorstw o znaczącej pozycji rynkowej. Ułatwiło to ich liderom dostosowanie do nowych warunków społeczno-gospodarczych i politycznych. Jednak działalność „spółek polonijnych” miała także inne konsekwencje.

Tworzyła warunki sprzyjające późniejszym zmianom ustrojowym w Polsce. Z jednej strony przyczyniała się do zmiany nastawienia części aparatu władzy wobec sektora prywatnego. Równocześnie stała się elementem kształtowania ekonomicznych przesłanek nowych strategii części tego aparatu. „My ciągle zapominamy skąd się u nas wziął duży biznes. Przecież poczynając od firm polonijnych, kapitał prywatny

---

<sup>8</sup> Realizacja „planu Balcerowicza” radykalnie zmieniła położenie przedsiębiorstw, np. uzyskanie przez wszystkich potencjalnych nabywców dostępu do dewiz spowodowało duże zaostrenie konkurencji. Równocześnie dolar i inne waluty wymienne straciły w Polsce w tym czasie blisko 70% wartości z 1989 r., a eksport na Zachód stawał się mniej zyskowny. Główne atuty „spółek polonijnych” należały zatem do przeszłości i odeszły wraz z rozkładem socjalizmu państwowego. Podobnie jak centrale handlu zagranicznego, choć w znacznie mniejszej skali, przestały odgrywać rolę uprzywilejowanego pośrednika pomiędzy polskimi a zachodnimi rynkami oraz źródłami finansowania.

zaczął się łączyć z rodzinami osób na bardzo wysokich stanowiskach. Bo przecież kiedy ten kapitał wchodził i szukał sobie miejsca, to miał kontakty głównie z tymi, którzy wtedy rządzą, wyjeżdżali zagranicę itd. – z wysokimi urzędnikami polskiego rządu i aparatu politycznego. Zresztą ci najlepiej się na tym znali. Do kogo się jeździ? Do tych, których się zna, od kogo ma się wizytówkę” [2].

Z perspektywy zakresu zmian, jakie uruchomiła transformacja w latach dziewięćdziesiątych, skala kapitału związanego ze „spółkami polonijnymi” była niewielka. Trudniej natomiast oszacować jego faktyczne znaczenie ekonomiczne w początkowym okresie reform rynkowych, kiedy nie napływały jeszcze duże inwestycje zagraniczne, a niewielkie na ogół kapitały prywatne można było zwielokrotnić m.in. dzięki szybkim transakcjom handlowym i walutowym. Rozwój tego rodzaju przedsiębiorstw miał też pewne znaczenie polityczne – antycypował kierunek dalszych zmian gospodarczych. Wskazywał również na istnienie nowych obszarów aktywności zawodowej i ekonomicznej dających możliwości utrzymania wysokiego statusu. Dostarczał także praktycznych przykładów strategii adaptacyjnych w okresie wchodzenia Polski w reformy systemowe. Najbardziej znaczącymi przykładami sukcesu przedsiębiorców wywodzących się ze „spółek polonijnych” stali się w latach dziewięćdziesiątych m.in. Jan Kulczyk (Kulczyk Holding, Euro Agro Centrum), Jan Bohdan Wejchert (ITI), Sobiesław Zasada (Sobiesław Zasada Centrum), Jerzy Starak (Comindex) i Wojciech Soszyński (Inter-Fragrances).

#### **4.4. Strategie „nomenklaturowe” – gry sieciami powiązań politycznych i zasobami sektora publicznego**

Odrębny rodzaj strategii dochodzenia do wielkiego biznesu stosowali menedżerowie kierujący firmami o genezie „nomenklaturowej”. Termin ten, początkowo używany głównie w debatach politycznych i publicystyce, określał korzyści, jakie dzięki pozycjom zajmowanym w układach władzy PRL uzyskiwali członkowie elit poprzedniego ustroju w okresie wprowadzania reform rynkowych i transformacji ustrojowej. W takim kontekście szczególnie doniosłe znaczenie miał przede wszystkim proces „uwłaszczenia nomenklatury” definiowany jako metody pomnażania bogactwa przez członków dawnych władz komunistycznych, którzy korzystając z instrumentów rządzenia tworzyli różne mechanizmy, łącznie z uzyskaniem praw własności, umożliwiające przejęcie istniejących przedsiębiorstw państwowych lub tworzenie nowych firm dzięki wykorzystaniu zasobów sektora publicznego (Tarkowski 1994: 254).

Ukształtowało się kilku typowych wariantów tego rodzaju ścieżki wejścia do biznesu:

- zakładanie spółek akcyjnych przez władze organizacji młodzieżowych (ZSP, ZSMP, ZMW), którzy inwestowali fundusze tych organizacji dla zwiększenia prywatnych dochodów ich liderów (udziały, dywidendy itd.);

- tworzenie tzw. spółek dyrektorskich jako instytucji przechwytyjących najbardziej rentowne fragmenty działalności przedsiębiorstw uspołecznionych (np. pośrednictwo handlowe, kontakty międzynarodowe);
- przejmowanie kontroli bądź wykupywanie w rozmaitych formach przedsiębiorstw państwowych przez ich kierownictwa (dzierżawienie, wykupywanie na preferencyjnych warunkach wybranych składników majątkowych firmy, prywatyzowanie poprzez przekształcenie w spółkę pracowniczą lub spółkę akcyjną, za pomocą oferty publicznej, na giełdzie papierów wartościowych itd.);
- tworzenie prywatnych spółek w oparciu o subwencje publiczne, udziały przedsiębiorstw państwowych bądź kapitały mieszane, także z udziałem inwestorów zagranicznych;
- zakładanie nowych firm prywatnych w oparciu o sieci powiązań gospodarczych i kooperacyjnych przejmowanych z sektora publicznego (np. pozyskanie kluczowych kontrahentów czy rynków zbytu).

W perspektywie dochodzenia do wielkiego biznesu część z tych metod miała ograniczony zakres. Odgrywały one rolę przejściowego mechanizmu akumulacji zasobów, który później (w połączeniu z innymi kapitałami i strategiami) tworzył przesłanki do tworzenia większych przedsiębiorstw. Taka była np. funkcja wielu „spółek dyrektorskich”, które na ogół zajmowały się pośrednictwem handlowym między przedsiębiorstwami a dotychczasowymi odbiorcami ich produkcji. Inaczej określano je również mianem „spółek nomenklaturowych”, które powstawały z inicjatywy oraz z głównym udziałem osób zajmujących kierownicze stanowiska zgodnie z partyjnymi regułami polityki kadrowej. Były to spółki prawa handlowego tworzone wewnątrz sektora państwowego w skali masowej na przełomie 1988 i 1989 r. Łączyły one w specyficzny sposób państwowy kapitał z prywatnymi osobami, z reguły szefami tych przedsiębiorstw formalnie sprawującymi władzę nad ich majątkiem.

Znaczenie ekonomiczne takich firm polegało przede wszystkim na tworzeniu mechanizmu zależności, dzięki którym państwowy kapitał pracował na rzecz prywatnych właścicieli. Stąd też część badaczy wyraża pogląd, że firmy o takiej genezie stanowią typowy przykład nowych kierunków patologii gospodarczych występujących w okresie transformacji systemowej w Polsce. „Stronami transakcji były na ogół te same osoby: wnosząc do spółki państwowo-prywatnej (za zgodą rad pracowniczych) aport, dyrektorzy przedsiębiorstw państwowych reprezentowali Skarb Państwa. Ci sami dyrektorzy byli często jednocześnie udziałowcami spółek już jako osoby prywatne. Podobna dwoistość ról tych samych osób występowała w przypadku dzierżawy majątku” (Balcerowicz 1992: 147).

Firma państwowa wносиła standardowo pewien majątek (maszyny, budynki, magazyny itd.) zaś partycypujący dyrektorzy, zwykle wnosili niewielki kapitał. Dochód „spółki” dzielony był według posiadanych akcji. W praktyce działalność tego rodzaju spółek stanowiła formę legalizacji nieformalnej przedsiębiorczości. Spółki obciążały kosztami swojego funkcjonowania przedsiębiorstwa państwowe i umożliwiały

przejmowanie ich majątku po zaniżonej cenie (Chłopecki 1990; Tarkowski 1994)<sup>9</sup>. Jedną z odmian tego rodzaju strategii było doprowadzanie przedsiębiorstwa do bankructwa, które dawało okazję przejmowania na bardzo korzystnych warunkach składników majątkowych likwidowanej firmy. Ekonomisci określili tego typu działania eufemistycznie „przejmowaniem majątku na zasadach nieekwiwalentnych” (Mujżel, Baczek 1997: 106).

Uzyskane w ten sposób środki po połączeniu z innymi kapitałami stawały się punktem wyjścia do szybkiego wzrostu firmy założonej już w ramach „nowego” sektora prywatnego. Po części podobne znaczenie miała tzw. mała prywatyzacja polegająca na sprzedaży lub dzierżawie niewielkich jednostek gospodarczych w handlu i usługach oraz prywatyzacja małych i średnich przedsiębiorstw. Inicjatorem przekształceń własnościowych była najczęściej kadra kierownicza zakładów państwowych<sup>10</sup>. Tego rodzaju działania mogły wyłonić początkowo co najwyżej właściciele firm większych niż tradycyjne zakłady „inicjatywy prywatnej” z okresu PRL, ale nie liderów biznesu będących właścicielami bądź menedżerami dużych przedsiębiorstw handlowych czy produkcyjnych. Tworzyły jednak mechanizmy umożliwiające pojawienie się przedsiębiorców dysponujących już relatywnie znaczącymi kapitałami. W tym sensie był to jeden z podstawowych mechanizmów „transformacyjnej akumulacji kapitału”, bez którego nie byłby raczej możliwy gwałtowny rozwój sektora prywatnego w latach dziewięćdziesiątych.

Spośród „nomenklaturowych” strategii dojścia do wielkiego biznesu szczególnie znaczące w początkowym okresie transformacji stało się natomiast przejmowanie kontroli nad dużymi przedsiębiorstwami państwowymi przez ich kierownictwa. Na poziomie największych i najbardziej ekspansywnych firm zjawisko to przyjęło postać prywatyzacji central handlu zagranicznego i przedsiębiorstw eksportujących usługi, zwłaszcza budowlane. Podobnie jak w przypadku liderów biznesu polonijnego, przesłanką strategii tej grupy podmiotów był przede wszystkim uprzywilejowany dostęp do rynków zewnętrznych i międzynarodowych kontaktów gospodarczych. Ważną rolę w przypadku tej grupy przedsiębiorstw odgrywało także umocowanie ich kierow-

---

<sup>9</sup> J. Chłopecki (1990) podkreślał, że w ówczesnych warunkach działalność „spółek dyrektorskich” była korzystna także dla przedsiębiorstw państwowych m.in. pozwalała im unikać placenia niektórych podatków. W takim znaczeniu układ przedsiębiorstwo–spółka miał charakter symbiotyczny i wspomagający, a nie konkurencyjny wobec sektora publicznego. Spółki stały się elementem nowego układu własnościowego, który porównywano do reform Stołypina w Rosji w latach 1906–1911.

<sup>10</sup> Interesujący przejaw aktywnej roli kadr kierowniczych wywodzących się w większości z dawnych firm państwowych stanowi ścieżka prywatyzacji likwidacyjnej tworzona poprzez oddanie mienia przedsiębiorstwa do odpłatnego korzystania tzw. spółki pracownicze. Jest to w Polsce najbardziej popularna ścieżka przekształceń własnościowych (Kozarzewski 1999). W kwestii wiodącej roli kadry kierowniczej w procesach prywatyzacji zob. także Czynczyk (1994) i Chelmiński (1994).

nictw w sieciach zależności gospodarczych i powiązań politycznych na wysokich szczeblach władzy partyjnej i państwowej.

Od zakładów rzemieślniczych czy „spótek polonijnych” różniła tę grupę firm jednak nie tylko skala, ale również specjalizacja i szczególnie monopolistyczna lub dominująca pozycja rynkowa w danej branży przed wejściem w reformy rynkowe. Ich atutem była także stabilność i wiarygodność szefów, od dawna znanych partnerom krajowym i zagranicznym. W odróżnieniu od większości firm prywatnych ta grupa przedsiębiorstw miała już długą historię i nie składała się z nowicjuszy, których działalność jest zwykle traktowana z dużą nieufnością. Była to faktyczna elita gospodarki w ramach struktur ukształtowanych w schyłkowym okresie PRL, co przekładało się także na silne umiejscowienie liderów tych przedsiębiorstw w układach władzy politycznej<sup>11</sup>. Do 1988 r. istniał monopol handlu zagranicznego, który powodował, że bardzo niewielka grupa przedsiębiorstw miała rozpoznanie i kontakty na rynkach międzynarodowych.

Monopolistyczne państwowe centrale handlu zagranicznego mogły sprzedawać produkty współpracujących z nimi przedsiębiorstw na zagranicznych rynkach po cenach dumpingowych. Na podobnej zasadzie działały przedsiębiorstwa świadczące usługi budowlane. Było to konsekwencją systemu rozliczeń walutowych, który powodował, że ceny nie były szczególnie istotne, liczył się tylko dochód w walutach wymiennalnych. Stanowił on główną przesłankę opłacalności produkcji lub usług, ważniejszą niż struktura kosztów czy konkurencyjność produktu. Dawało to tej grupie firm przewagę w postaci dysponowania znaczącymi środkami finansowymi w walutach wymiennalnych, które zostały zgromadzone jeszcze przed wejściem w reformy rynkowe i transformację ustrojową. W warunkach ogromnej, sięgającej kilkuset procent inflacji (a w 1990 r. znaczącej dewaluacji złotego) środki te generowały duże zyski, zwłaszcza przy znaczących obrotach i rozwiniętych kontaktach handlowych.

Ze względu na rodzaj i zakres prowadzonej działalności kadra kierownicza części tych przedsiębiorstw dysponowała zasobami w wielu aspektach dającymi im większe przesłanki sukcesu rynkowego niż jakiegokolwiek innej grupie szefów firm sektora publicznego. Można wyodrębnić kilka kluczowych wymiarów tej szczególnej sytuacji. Po pierwsze, w tych przedsiębiorstwach wystąpił szczególnie wyraźnie proces delegitymizacji własności państwowej. Reformy gospodarcze z ostatniego okresu rządów PRL przekazały znaczną część władzy posiadanej przedtem przez centrum administracyjne i organy planowania menedżerom tych przedsiębiorstw. Decentralizacja zarządzania oznaczała w tym przypadku nie tylko zwiększenie autonomii zarządzania, ale częściowo również przekazanie pewnych uprawnień własnościowych w postaci

---

<sup>11</sup> Potwierdzeniem politycznego umocowania szefów tych przedsiębiorstw było kandydowanie (bez powodzenia) części z nich z list PZPR w wyborach do Senatu w 1989 r. (Zaraska 1992; Gabryel, Zieleniewski 1998). Kandydowanie do Senatu w ówczesnych okolicznościach świadczyło jednak o tym, że byli to ludzie z „drugiego szeregu”, ponieważ najważniejsze postaci rządowego układu władzy zostały zgłoszone na listach wyborczych do Sejmu.

efektywnej kontroli nad przedsiębiorstwem. W konsekwencji nastąpiło umocnienie pozycji ich kadry menedżerskiej w relacjach z państwem, co, biorąc pod uwagę zasoby tych firm, dawało im duże możliwości działania w zakresie poszukiwania strategii sukcesu (Frydman, Rapaczyński 1995)<sup>12</sup>.

Po drugie, wieloletnia aktywność na rynkach zagranicznych przekładała się na rozumienie reguł gospodarki rynkowej. W odróżnieniu od większości polskich przedsiębiorstw były to firmy, które od dawna funkcjonowały w konkurencyjnym otoczeniu gospodarki światowej. Działy na rynkach różnych krajów i musiały dostosowywać swoje strategie do standardów współczesnego biznesu międzynarodowego. „Lata funkcjonowania na obrzeżach polskiej gospodarki i gospodarki krajów, w których istniał wolny rynek, dawały ludziom inteligentnym możliwość nie tylko konfrontacji, ale także nauczenia się wielu rzeczy” [16]. „Uczyłem się podglądając firmy, z którymi rywalizujemy” [9]. Przedsiębiorstwa zorientowane na rynek polski lub rynki RWPG tego nie robiły i ich zdolności adaptacyjne były bardziej ograniczone.

Po trzecie, szczególnie status central handlu zagranicznego i dużych firm eksportujących usługi powodował, że były one przygotowywane wcześniej niż inne przedsiębiorstwa państwowe do wejścia w reformy rynkowe. Ten wcześniejszy start miał kilka wyraźnych aspektów. Z jednej strony uczestniczyły one aktywnie w latach osiemdziesiątych m.in. w programach inwestycji proeksportowych, co oznaczało możliwość dysponowania częścią odpisów dewizowych i gromadzenia środków, które mogły zostać uruchomione dla poprawy ich konkurencyjności. Równocześnie ze względu na bliskie powiązania z centralnymi ośrodkami władzy politycznej i sektorem bankowym ich kierownictwa szybko dowiadywały się o planowanych zmianach polityki gospodarczej. Dostęp do informacji stymulował dokonywanie przekształceń formalnoprawnych i organizacyjnych, które dostosowywały je do wyzwań zmieniającej się gospodarki.

Część przedsiębiorstw tej grupy znalazła się wśród pionierów prywatyzacji, do której przygotowania zaczęły już w okresie rządu Rakowskiego (przekształcenia przedsiębiorstwa w spółkę akcyjną, opracowanie koncepcji prywatyzacji itp.)<sup>13</sup>. Prak-

---

<sup>12</sup> Osłabienie roli nadzoru właścicielskiego i wzrost autonomii menedżerów stały się wyróżnikami zmian gospodarczych także w latach dziewięćdziesiątych. Badania empiryczne przeprowadzone jesienią 1994 r. przez Instytut Ekonomii Uniwersytetu Łódzkiego w 50 komercjalizowanych przedsiębiorstwach państwowych wykazały, że menedżerowie aż 42 firm nie odczuwali zainteresowania ani bezpośredniego wpływu ze strony organów założycielskich na ich działalność (Polish Industrial Development 1995: 205). W. Pańków nową sytuację kadry zarządzającej w przedsiębiorstwach państwowych określił mianem „emancypacji menedżerów”, którzy uwolnili się w dużym stopniu spod kontroli państwa. Inna sytuacja wystąpiła w bankowości i finansach, gdzie szybciej ukształtowały się nowe instytucje kontrolne związane m.in. z audytem instytucji międzynarodowych, systemem nadzoru bankowego i pojawieniem się zagranicznych akcjonariuszy wprowadzających swoje standardy zarządzania.

<sup>13</sup> Najbardziej znanym przykładem takiej ścieżki wejścia do sektora prywatnego dobrze opisanym w literaturze jest zmiana statusu własnościowego kieleckiego Exbudu (Frydman, Rapaczyński 1995: 68–70; Zaraska 1997; Zaraska 2000).

tycznym testem tego przygotowania była ich szybka prywatyzacja kapitałowa poprzez ofertę publiczną. Jak powiedział jeden z respondentów badań IFiS PAN, „Miałem ideę, żeby nasza firma była przedsiębiorstwem prywatnym już w 1989 r. Skrzyknąłem kilku kolegów i zaczęliśmy kombinować, jak można by to zrobić jeszcze przed wyborami czerwcowymi” [9].

Po czwarte, liderzy tych firm dysponowali zasobami ludzkimi i instytucjonalnymi, które dawały realne możliwości realizacji strategii dostosowawczych poprzez wypracowanie nowych sposobów pozyskiwania kapitału, inwestowania i umacniania pozycji przedsiębiorstwa. „Te wszystkie prywatyzowane centrale handlu zagranicznego [...] to jest ciągłość, to była gotowa struktura. Jak na warunki polskie to ewenement” [7]. „Ci ludzie wiedzieli na czym polega przygotowanie biznes planu, projektu inwestycyjnego, jak zmobilizować zasoby, żeby coś kupić od skarbu państwa” [6]. Była to kwestia umiejętnego wykorzystania skumulowanej wiedzy o nieznanym wtedy w Polsce mechanizmach rynku kapitałowego, połączonego z doświadczeniem i rozpoznaniem rynku dającym możliwości jej zastosowania w nowych realiach gospodarczych. Sukces takich strategii uzależniony był od skutecznego poruszania się w układach władzy politycznej i gospodarczej (np. szybkiego wejścia na ścieżkę prywatyzacji), ale wynikał również z działań bliskich standardom nowoczesnego zarządzania. Ich inicjatorzy potrafili spożytkować korzyści skali zgodnie z maksymą, że „małe jest piękne, ale duże jest skuteczne” [16].

Takim strategiom sprzyjało też ich dobre zazwyczaj wykształcenie ekonomiczne i wiedza o zarządzaniu dużą firmą w państwach gospodarki rynkowej. Ich kierownictwa działały według wzorców „kapitalizmu menedżerskiego”, czego przejawem było „wygrywanie jednych udziałowców przeciwko drugim, działanie na rynku kapitałowym: poprzez branie kredytów menedżerowie stają się niezależni od akcjonariuszy, którzy mogą zażądać dywidendy, a bank może chcieć tylko procentu” [9]. Owa „niezależność od akcjonariuszy” dotyczyła zarówno skarbu państwa, jak i innych podmiotów. W praktyce taki sposób działania znajdował początkowo odzwierciedlenie w budowaniu samodzielnych organizacji gospodarczych opartych na rozproszonym akcjonariacie – procesy prywatyzacji tych przedsiębiorstw przeprowadzane były w ten sposób, by ich akcje sprzedawać nie jednemu, lecz kilku inwestorom (w tym zagranicznym), z których żaden nie dysponował pakietem kontrolnym, nie był inwestorem strategicznym.

Nowe strategie rozwoju tej grupy firm polegały na takim przeprowadzeniu przekształceń własnościowych, dzięki którym przedsiębiorstwa państwowe zostały prywatyzowane i przeistoczyły się w grupy kapitałowe bądź holdingi zaangażowane wielowymiarowo w swojej branży. Dla szefów dawnych central handlu zagranicznego ważnym elementem tej strategii było odejście od formuły pośrednika w układzie eksport–import w kierunku bardziej kompleksowym, wchodzenia także w rolę producenta. Liderzy tych przedsiębiorstw mieli świadomość potrzeby zmian strukturalnych „konieczności kontrolowania bazy produkcyjnej: w gospodarce rynkowej nie ma takiej firmy, która może żyć tylko z pośrednictwa handlowego i być silną” [9]. Zwykle

takie podejście oznaczało początkowo zmianę sposobu, ale nie zakresu prowadzonej działalności.

Głównym atutem przedsiębiorstw ulokowanych na przecięciu rynku krajowego i rynków międzynarodowych była dysponowanie dużym kapitałem lub przynajmniej dostępem do kapitału oraz umiejętność posługiwania się różnymi instrumentami finansowymi. „My wiemy jak zorganizować pieniądze idące w setki milionów dolarów [...] najlepsze pieniądze w biznesie to cudze pieniądze – zasada OPM, *other people money*” [9].

Wiedza o rynkach kapitałowych w warunkach transformacji zdobyta zagranicą mogła znaleźć przełożenie na kreatywność w finansowaniu rozwoju. Kompetencje w zakresie inżynierii finansowej otwierały dostęp do nowych źródeł kapitału, takich jak emisje akcji na giełdzie, podnoszenie kapitału spółki, korzystanie z tańszych kredytów zagranicznych, generowanie dużej ilości kapitału z bieżącej działalności (*positive cash flow*) czy tworzenie struktur finansowych, w których pożyczka się firmie środki na realizację jakiegoś projektu i z tego projektu spłaca pożyczki (*project financing*). Ze względu na skalę prowadzonej działalności i dostęp do kluczowych decydentów część tych przedsiębiorstw umiejętnie korzystała z „renty władzy”. Uprzywilejowany dostęp do strategicznych informacji oraz instytucjonalnej infrastruktury rynku (kredyty, licencje itd.), a także powiązania personalne z przedstawicielami elit politycznych tworzyły szczególnie korzystne możliwości rozwoju tych firm. Przykładem dyskontowania takich możliwości stał się ich aktywny udział w procesie prywatyzacji. Jednym ze strukturalnych aspektów szczególnej pozycji central handlu zagranicznego i innych nielicznych firm działających na rynkach zastrzeżonych, w których miały wyłączność, była dobra znajomość kooperantów i dostęp do wewnętrznej informacji w przedsiębiorstwach. Po przejściu na rozliczenia dolarowe i załamaniu rynków wschodnich wielu z kooperantów znalazło się w trudnej sytuacji ekonomicznej zmniejszając niekiedy produkcję nawet o 80–90%.

W takich okolicznościach ważną rolę odgrywały sieci powiązań biznesowych w dużej skali, „umiejętność tworzenia personalnych kontaktów z dyrektorami firm. My potrafiliśmy im pomóc, jak trzeba było, to załatwiliśmy kredyt albo coś innego” [9]. „Firma miała swoje utarte szlaki, związki, znajomości problemów i ludzi, znajomość fabryk; nasza wiedza i kontakt z tzw. terenem i geografiami gospodarczą Polski były tak głębokie i tak skuteczne, że na bieżąco znaleźliśmy sytuacje poszczególnych fabryk i to, co one sobą reprezentują, do czego można z nimi dojść [...] koledzy potrafili z pamięci wymienić jakie maszyny stały w każdej hali, określić w szczegółach zdolności produkcyjne” [16]. „Znali wszystkie firmy w swoich branżach. Wiele z nich kredytowało swoich dostawców, którzy w tym czasie mieli problemy z płynnością finansową – gdyby nie było tych pomostów finansowych, to część z nich by zbankrutowała” [6].

Był to ogromny kapitał wiedzy dającej się bardzo konkretnie spożytkować, zwłaszcza przy dysponowaniu dostępem do kapitału i rynków zbytu. Pojawiła się możliwość taniego nabywania kluczowych zakładów danej branży poprzez inwestycje ka-



pitałowe w ramach procesów prywatyzacyjnych (nabywanie udziałów, akcji itd.). W ten sposób realizowano strategie rozwoju firmy oparte na wzorach wielkich konglomeratów produkcyjno-handlowo-usługowych. „Używaliśmy prywatyzacji dla przejęcia kontroli, do przekształcenia się z agenta w holding produkcyjny” [9]. „Niejednej z tych fabryk trzeba było pomóc, niejedna by dzisiaj nie istniała, gdybyśmy temu nie pożyczili 15 mld, a tamtemu 20 mld złotych [...] dlatego, że myśmy im pomagali w trudnych momentach powstały bliskie więzy personalne, polegające na zaufaniu jednych do drugich [...] oni widzieli swoją w przyszłość w prywatyzowaniu się z naszą pomocą” [18]. Procedury prywatyzacyjne tworzyły instytucjonalne ramy dla przejmowania dawnych kooperantów i dostawców. „Okres był dobry; na początku lat dziewięćdziesiątych, kiedy zaczynała się prywatyzacja, można było te fabryki lub udziały w nich tanio kupić. Ceny były atrakcyjne, ale i ryzyko było ogromne, wchodziliśmy tam wiedząc, że na dziś to jest horror i straty a jutro niepewne” [16].

Realizacja tych zamierzeń była finansowana z dochodów własnych firm, środków inwestorów zewnętrznych, w tym udziałowców zagranicznych oraz kredytów. „Okazyjne” kupowanie prywatyzowanych przedsiębiorstw stało się jednym z najważniejszych elementów strategii tej grupy firm na polskim rynku, równie ważnym jak dywersyfikacja międzynarodowych kontaktów gospodarczych czy wchodzenie na rynki w różnych krajach. Przeprowadzenie takich strategii nie byłoby możliwe bez wykorzystania układów władzy w prywatyzowanych przedsiębiorstwach. Z korzyścią dla nowych właścicieli neutralizowano ewentualny opór kadr kierowniczych tych firm, w ten sposób, że większość dyrektorów przejmowanych przedsiębiorstw, przynajmniej początkowo, zachowywała swoją pozycję – „kadra w naszych fabrykach to są ludzie, którzy w nich wyrosli [...] rzadka była sytuacja, że mianowali tam kogoś innego, bo się nie nadawał [...]”. Bardzo mało było takich zmian w tych fabrykach” [18].

Utrzymanie podobnych zależności i powiązań ułatwiało zatem przeprowadzenie zmian własnościowych. Niosło jednak z sobą zagrożenie uwikłania w stare układy władzy i sposoby działania ograniczające zdolność do restrukturyzacji przejmowanych firm. Zjawisko to ujawniło się po kilku latach, gdy okazało się, że wskutek niekorzystnych okoliczności, takich jak spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego czy kryzys na rynku rosyjskim, niektóre czołowe spółki giełdowe zaczęły wykazywać niską rentowność i zmuszone były sprzedać przejęte „okazyjnie” przedsiębiorstwa.

Późniejsze problemy części spółek giełdowych powstałych na bazie sprywatyzowanych przedsiębiorstw państwowych pokazały, że dominacja kadr kierowniczych z okresu przed prywatyzacją stała się jedną z przyczyn swoistej bezładności struktur władzy i wpływów. Z jednej strony ciągłość personalna kadry zarządzającej często umożliwiało przetrwanie najtrudniejszego okresu wprowadzania reform rynkowych. Z drugiej jednak prowadziła także do utrwalania dominacji zarządów (pionu wykonawczego) nad innymi organami władzy w przedsiębiorstwie, takimi jak rady nadzorcze, co w dłuższym okresie czasu prowadziło nierzadko do negatywnych konsekwen-

cji. Ich przejawem stała się m.in. słabość kontroli właścicielskiej i zmniejszanie skłonności zarządów do wprowadzania zmian<sup>14</sup>.

Kolejnym pociągnięciem liderów tej grupy firm było przygotowanie planów restrukturyzacji i kreowanie nowych strategii inwestycyjnych w przejmowanych przedsiębiorstwach. „Istniał tam potencjał i my potrafimy go uruchomić, co zrobić, żeby tam produkowano to, co rynek chce kupić, i żeby to można było sprzedać z sukcesem” [16], „wiedzieliśmy co te zakłady powinny produkować” [9]. Przeprowadzano dywersyfikację produkcji zależnych zakładów i kooperantów dostosowującą ich funkcjonowanie do możliwości zbytu. Częścią takiej koncepcji rozwoju stawały się również działania zmierzające do pionowej integracji branży, a w sprzyjających okolicznościach także inwestycje w nowe perspektywiczne rynki, na których rysowała się możliwość generowania wysokich dochodów.

Inne typowe sposoby wchodzenia na szczyty biznesu w Polsce za pomocą strategii „nomenklaturowych” polegały przede wszystkim na zakładaniu nowych dużych firm dzięki wykorzystaniu sieci powiązań gospodarczych i politycznych bądź tworzeniu prywatnych spółek w oparciu o subwencje publiczne, udziały przedsiębiorstw państwowych czy kapitały mieszane. Przykładem pierwszej z tych strategii jest sukces firmy Bartimpex utworzonej przez Aleksandra Gudzowatego, który wykorzystał swoje doświadczenia i kontakty na rynkach wschodnich z okresu, gdy pracował na kierowniczych stanowiskach w centralach handlu zagranicznego. Bartimpex zasłynął głównie dzięki wymianie barterowej z rosyjskim Gazpromem i władzami Moskwy: w zamian za gaz dla Polski, sprzedawany Polskiemu Górnictwu Naftowemu i Gazownictwu, dostarcza do Rosji żywność i artykuły przemysłowe.

Logikę takich strategii, choć w innym kontekście geograficznym i ekonomicznym, przybliży wypowiedź jednego z respondentów badania IFiS PAN, który następująco scharakteryzował znaczenie uprzywilejowanego umiejscowienia w sieci kontaktów na wysokich szczeblach władzy: „Mam grupę dobrych znajomych, którzy sobie wzajemnie pomagają. Formuła jest tego rodzaju. Jeżeli robisz coś, co mnie nie interesuje, to ja to przekazuję dalej. Coś czasem prowadzimy, coś czasem trzeba załatwić: załatwić zgodę, dojdzie do kogoś, przedstawić możliwość rozmowy z odpowiednim człowiekiem itd. Ja tego dojdźcia nie mam, ale kolega zna dobrze tego człowieka. Wtedy umawiamy się na konkretną rozmowę i załatwiamy sprawę. Ten krąg to jest dwadzieścia do trzydziestu osób. To jest taki krąg nieformalny, spotykamy się towarzysko od czasu do czasu [...]. Wiem do kogo się zwrócić, z kim rozmawiać. Mogę pomóc przyspieszyć sprawę, wiem, jak to załatwić, znam procedury. To są kryteria legalne, żadne naciąganie przez jakąś protekcję. To kosztuje wiele czasu, a czas to wymierny pieniądz przy różnych inwestycjach [...]. W Ameryce podobnie – mamy zaprzyjaźnionych kolegów, którzy są doradcami Clintona, ministrami czy doradcami rządów sta-

---

<sup>14</sup> Rozmaite konsekwencje pozostawiania zarządzania przedsiębiorstwami w rękach tzw. *insiderów*, tj. osób w nich uprzednio zatrudnionych, z reguły na kierowniczych stanowiskach, analizuje P. Kozarzewski (1999).

nowych. Oni też szukają pomysłów, szukają dojścia do pieniędzy. Dzięki temu nieznaną firmą może przyjść i załatwić pulę środków. To jest uniwersalna zasada, podobny mechanizm działa, jak i u nas” [11].

W praktyce takie podejście łączyło się też z innymi strategiami, np. w postaci tworzenia przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym. „Teraz jestem w firmie, która na Polskę jest średnia [...]. To nie jest formuła, że firma ma wolne kapitały własne. Ale ma dostęp do dużych pieniędzy. Około sześćset milionów dolarów. Firma się tym posługuje przez konsorcja, przez banki. To są inne struktury niż przy produkcji czy handlu, bo tam struktura organizacyjna musi być silna. Przy inżynierii finansowej firma nie musi być wielka. Musi mieć natomiast wielkie kontakty, wielkie dojścia. Chodzi o zdolność generowania pieniędzy” [11]. Niemal podręcznikowym przykładem strategii opartych na politycznie uwarunkowanej „inżynierii finansowej” stało się utworzenie prywatnego BIG Banku Gdańskiego, który powstał głównie dzięki depozytom dużych przedsiębiorstw państwowych (PZU, Universal, Warta) i transferom środków rządu (lokaty Funduszu Obsługi Zadłużenia Zagranicznego: FOZZ)<sup>15</sup>.

#### **4.5. Strategie w gospodarce nieformalnej – gry „ukrytymi” zasobami**

Gospodarka nieformalna, nazywana także „nieobserwowalną”, „ukrytą”, „nieoficjalną”, „paralelną” lub „drugim obiegiem gospodarczym”, zaczęła się rozwijać w Polsce szczególnie dynamicznie wraz z załamaniem gospodarczym gospodarki nakazowo-rozdziałowej od końca lat siedemdziesiątych zarówno w strukturach przedsiębiorstwa państwowego, jak i w ramach sektora prywatnego. W przedsiębiorstwach państwowych sprowadzała się do uprawiania przez pracowników nieoficjalnej działalności gospodarczej na własny rachunek. Istotą tego zjawiska było tworzenie prywatnej produkcji w ramach gospodarki państwowej, co wymagało „pozyskania” surowców i materiałów, następnie przerobienia ich i wyrowadzenia poza obręb przed-

---

<sup>15</sup> Dokumentację dotyczącą BIG Banku Gdańskiego zawierają materiały publikowane w „Rzeczpospolitej” (31 stycznia 2000) i „Gazecie Wyborczej” (18–19 marca 2000). Zob. także Gabryel i Zieleniewski (1988). Typowe metody „uwłaszczenia nomenklatury” na przykładach rozmaitych firm m.in. kombinatu rolno-spożywczego Igloopol założonego przez byłego wiceministra rolnictwa, charakteryzuje J. Tarkowski (1994: 251–261). Niektóre aspekty działania tak tworzonych podmiotów gospodarczych obrazują sprawozdania sądowe. W 1988 r. z inicjatywy komitetu PZPR w Łodzi utworzono Łódzki Bank Rozwoju, którego zarząd objęli pracownicy aparatu partyjnego. Na utworzenie kapitału banku złożyły się największe przedsiębiorstwa regionu. W 1992 r. wskutek polityki kredytowej ŁBR zbankrutował tracąc około biliona starych złotych. Kontrola wykazała „rażącą niegospodarność zarządu” (Romanowski 2000). Takie formy „niegospodarności” polegającej na wyrowadzaniu kapitału z sektora publicznego stanowiły jedną z podstawowych metod „nomenklaturowych” strategii tworzenia przedsiębiorstw prywatnych.

siębiorstwa w celu skierowania na rynki równoległe (Bednarski 1992). Działalność ta wystąpiła w wielu formach, które z perspektywy późniejszych zmian gospodarczych po części można traktować jako formy „pretransformacyjnej akumulacji kapitału” umożliwiającej niektórym osobom zgromadzenie zasobów użytecznych w okresie liberalizacji gospodarki i wchodzenia w reformy rynkowe. Wśród przejawów tego zjawiska rozpowszechnionych w przedsiębiorstwach państwowych i spółdzielczych wyróżniano m.in. kradzieże i wynoszenia mienia, „fuchy”, przysługi i usługi oraz tzw. załatwianie i organizowanie wykorzystujące do celów prywatnych majątek przedsiębiorstw uspołecznionych oraz nielegalny handel reglamentowanymi lub deficytowymi materiałami (Chłopecki 1990).

W sektorze prywatnym podstawowymi podmiotami uprawiającymi działalność w „drugim obiegu” były warsztaty rzemieślnicze oraz sklepy. Dla części z nich unikanie płacenia podatków, nielegalna praca oraz wykorzystywanie materiałów nieformalnie nabytych od sektora państwowego stały się „sposobem na życie”. Jak powiedział jeden z prywatnych przedsiębiorców, „szans na zrobienie znaczącego majątku w sposób rzetelny i zgodny z przepisami w latach osiemdziesiątych nie było” [15]. W tym aspekcie wśród typowych działań tej grupy podmiotów można wymienić nieewidencjonowane zakupy i sprzedaż surowców, materiałów bądź usług, zatrudnianie pracowników bez zgłaszania organom podatkowym oraz rozszerzanie zakresu produkcji poza dopuszczony w zezwoleniu<sup>16</sup>. Istniało także zjawisko gospodarki równoległej w niezarejestrowanych jednostkach prywatnych. Rozpowszechnione działania tego rodzaju obejmowały bimbrownictwo, obrót mięsem (nasilony w okresie reglamentacji żywności) oraz rynek narkotyków wytwarzanych ze słomy makowej. Niezarejestrowana działalność gospodarza realizowana faktycznie we wszystkich jednostkach niezależnie od ich statusu własnościowego dotyczyła również dużej grupy usług począwszy od ślusarstwa, mechaniki, dziewiarstwa, korepetycji, porad i zabiegów lekarskich do murarstwa, malarstwa, instalatorstwa sanitarnego i elektrycznego, stolarstwa, transportu aż do pośrednictwa w wynajmie mieszkań czy sprzedaży samochodów<sup>17</sup>.

---

<sup>16</sup> Szerzej w sprawie sposobów osiągania nieewidencjonowanych dochodów w końcu lat osiemdziesiątych z wykorzystaniem danych Ministerstwa Finansów, GUS oraz wywiadów i obserwacji przeprowadzonych w małym mieście zob. Heyman (1991).

<sup>17</sup> Przeważająca część wymienionych form uzyskiwania dochodów w gospodarce nieformalnej służyła głównie uzupełnianiu niskich dochodów z pracy. Nie można ich zatem rozpatrywać jako źródła znaczącej akumulacji kapitału. Niekiedy jednak aktywność gospodarza tego rodzaju pełniła także inne znaczące funkcje, np. ułatwiała przejście do bardziej ekspansywnych i organizowanych w większej skali działań gospodarczych w sektorze prywatnym. Ilustracją takich sytuacji w PRL były studenckie spółdzielnie pracy, które odgrywały często rolę „inkubatora indywidualnej przedsiębiorczości”, ponieważ stanowiły praktyczną szkołę ekonomicznego „kombinowania” w warunkach gospodarki nakazowo-rozdziałowej (Zieleniewski 1998: 18–19).

Znaczący nieformalny obieg gospodarczy występował w stosunkach z zagranicą. Zjawisko to występowało w dwóch głównych formach: równoległego rynku walut obsługujących przede wszystkim potrzeby gospodarstw domowych i prywatnych warsztatów wytwórczych oraz indywidualnego importu towarowego. Równoległy rynek walutowy do końca PRL składał się z trzech segmentów: walut wymiennalnych (dolar, marka), bonów Banku PKO i walut niewymienialnych. Wskutek monopolu państwa, kluczowy ze względu na rozmiary i znaczenie ekonomiczne rynek walut wymiennalnych od strony prawnej był do 1989 r. w całości nielegalny („czarny”).

Handel walutami bądź bonami PKO często łączono ze sferą prywatnego importu. Typowe mechanizmy transakcji występujące w tym zakresie obejmowały legalny lub nielegalny wywóz walut z kraju przeznaczanych dla nabycia określonych dóbr, finansowanie zakupów zagranicą za pośrednictwem rodzin lub znajomych, dysponowanie wynagrodzeniem uzyskanym z tytułu pracy zagranicą oraz zdobywanie walut wymiennych bądź towarów dzięki wywożeniu towarów z Polski. Tę ostatnią metodę określano jako „turystykę handlową”, której szczególną odmianą był handel okrężny, polegający na kolejnym kupowaniu i sprzedawaniu towarów w poszczególnych odwiedzanych krajach. Praktyka ta umożliwiało wielokrotne czerpanie korzyści ze zróżnicowanych relacji cen.

Należy odnotować jeszcze inną grupę strategii dochodzenia do zasobów użytecznych w fazie wchodzenia w reformy rynkowe i tworzenie kapitalizmu w Polsce. Były to różne rodzaje dochodów osiągniętych z zaboru mienia, z łapówek i spekulacji. Ich wspólnym mianownikiem jest fakt, że wytworzone w ten sposób dochody powstają bez wytworzenia jakiegokolwiek nowego dobra lub usługi. W przypadku dwóch ostatnich osiągnięty dochód wynika głównie z uprzywilejowanego położenia strony pobierającej dochód w stosunku do osoby płacącej. Zabór mienia (kradzież, przywłaszczenie, oszustwo) występuje w przypadku dysponowania mieniem społecznym, państwowym lub spółdzielczym i prywatnym. Jeśli jednak zjawisko to rozumieć szerzej, również jako narażenie państwa na straty kosztem korzyści innego podmiotu, to jego występowanie można obserwować w wielu formach. W latach osiemdziesiątych ich egzemplifikacją było łapownictwo podatkowe (zaniżanie podatku), korupcja występująca na styku gospodarki państwowej i prywatnej (preferencyjny dostęp wybranych firm do deficytowych dóbr, „kupowane” zleceń), łapówkarstwo reglamentacyjne (dodatkowe przydziały na mięso bądź paliwo, talony na samochody), łapownictwo menedżerów (skłanianie innych firm do działań korzystnych dla zakładu łapówkodawcy) oraz „haracz” płacony jako zabezpieczenie się przed możliwymi zmianami (wpływanie na decyzje, „odpalanie działki” przełożonym itd.).

Z kolei spekulacja jako specyficzny problem gospodarki niedoboru uprawiana była na dwa sposoby: lichwy towarowej, uzyskiwania przez producenta lub kupca nadzwyczajnych zysków za pomocą podwyższania cen wykorzystujących trudności gospodarcze kraju lub też działalność nieuprawnionego pośrednika uzyskującego nieuzasadnione zyski dzięki sprzyjającym warunkom. Zjawisko tworzenia podaży spekulacyjnej występowało w kilku typowych formach:

- odebrania dobra przez spekulanta z hurtowni i dostarczenia do sklepu jedynie faktur oraz gotówki odpowiadającej cenie oficjalnej towaru, a następnie sprzedaż towaru osobom prywatnym po wyższej cenie;
- wykupywania towarów przez personel niezgodnie z obowiązującymi przepisami (obróć spekulacyjny, ukrywanie towaru przed klientami, nadmierne zakupy własne personelu itd.);
- wykupu towarów deficytowych przez klientów w legalnym trybie, celem dalszej odsprzedaży po cenach spekulacyjnych (np. na „czarnym rynku”).

Reformy gospodarcze lat osiemdziesiątych dopuszczały istnienie rozmaitych giełd i bazarów, co wiązało się z faktycznym odchodzeniem od penalizacji rynkowego obrotu towarami. Zmieniła się też skala, formy i metody działalności gospodarczej, w tym także gospodarki nieformalnej. Wprowadzenie reform rynkowych oraz otwarcie gospodarki na świat spowodowało, że niektóre z wymienionych strategii uległy marginalizacji, a znaczenie innych znacznie wzrosło. Część działań gospodarczych zaliczanych wcześniej do szarej strefy zostało zalegalizowanych, co stworzyło przesłanki rozwojowe sektora prywatnego. Pojawiły się także nowe możliwości zdobycia znaczących kapitałów, a nawet wejścia do „wielkiego biznesu” za pomocą środków typowych dla gospodarki nieformalnej bądź zorganizowanej działalności przestępczej na dużą skalę<sup>18</sup>.

Polska nie jest w tym zakresie wyjątkiem. Niektórzy badacze tej problematyki uważają, że „większość dużych przedsiębiorstw prywatnych, które wyłoniły się w krajach postkomunistycznych, jak się wydaje, ma takie właśnie pochodzenie, zwykle w połączeniu z działaniami całkowicie legalnymi” (Kozłowski 1998: 66). Zdaniem części respondentów badań IFiS PAN, „grupa ludzi doszła do pewnego poziomu kapitałowego dzięki świadomym lub nieświadomym błędom państwa, które miały miejsce w czasie pierwszej fazy transformacji np. słynna »afery alkoholowa« to było działanie zgodne z prawem. Natomiast z punktu widzenia finansów publicznych, był to mało korzystny mechanizm transferu [importu alkoholu z zagranicy – *K.J.*] przy symbolicznym podatku obrotowym. Te operacje wykorzystujące braki na rynku to był handel realizowany na granicy prawa lub w szarej strefie, który pozwolił się wykreować wielu ludziom. Tego się chyba nie da precyzyjnie opisać” [30]. Formułowany bywa także bardziej radykalny pogląd – „zręby nowego systemu uformowane zostały na korupcji i gospodarce nieformalnej” [27].

Od początku lat dziewięćdziesiątych wśród znaczących źródeł nielegalnych dochodów w Polsce wymienia się m.in. przestępstwa celne i dewizowe (zwłaszcza przemysł elektroniki, alkoholu i wyrobów tytoniowych, pranie „brudnych pieniędzy”); oszustwa podatkowe, kredytowe i giełdowe (ujawnianie poufnych informacji, manipulacje gieł-

---

<sup>18</sup> Zob. informacje publikowane w rankingach najbogatszych Polaków, a także artykuł zamieszczony w tygodniku „Polityka” (Socha 1998) na temat założyciela firmy Hestia Insurance, znanego ze współpracy z międzynarodową grupą złodziei samochodów kierowaną przez „Nikosia”.

dowe); nadużycia przy prywatyzacji; produkcję, przemysł i dystrybucję narkotyków oraz środków psychotropowych, podrabianie towarów i łamanie praw autorskich (programy komputerowe, CD itd.), kradzieże oraz przemysł samochodów, nielegalny handel i przemysł metali kolorowych, wyłudzenia zboża, węgla i stali; piramidy finansowe i działalność parabankową, a także stręczycielstwo, prostytutkę i handel żywym towarem<sup>19</sup>.

Możliwości, jakie się w tym obszarze pojawiły we wczesnym okresie reform rynkowych, przybliży fragment wspomnień jednego ze współwłaścicieli Art. B: „Któregoś dnia zadzwonił do mnie dyrektor wałbrzyskich Domów Towarowych Centrum [...] – mam pieniądze od przyjaciół z Niemiec do obrócenia, 87 tys. marek. Na zakup kawy. Moje domy towarowe będą oficjalnym odbiorcą. Trzeba poszukać sprzedawcy, przerzucić przez import prywatny i zagwarantować mi moją prowizję – powiedział. Wiedziałem o co chodzi. Słyszałem o tych słynnych transakcjach. Wielkie państwowe centrale handlu zagranicznego miały kupę wolnego szmalu. Ale nowe przepisy podatkowe eliminowały je z gry: musiały płacić 15 procent cła wwozowego plus 10 procent podatku obrotowego, a później 20 procent dochodowego. Nowe przepisy otworzyły wyłom dla importu prywatnego. To było proste. Dewizy wpłacało się na prywatne konto. Nikt nie pytał o ich pochodzenie. Następnie wyjmowało się je z konta i legalnie, na podstawie zaświadczenia bankowego, na tzw. »różową kartę« wywoziło za granicę. Tam kupowało się za dewizy, a towar przywoziło do Polski i odsprzedawało za złotówki państwowej centrali. Prywatny importer płacił jedynie 7,5 procenta opłaty skarbowej, żadnego cła ani podatku. Szybko przeliczyłem zysk. Był ogromny. Dla mnie około 30 tys. USD. Wysyłek w sumie żaden. Dostaję pieniądze swoich przyjaciół, przerzucam je przez swoje konto, wywożę do Niemiec, kupuję kawę, przywożę do Polski, sprzedaję ją do Domów Towarowych Centrum, które przeleją zapłatę w złotówkach na moje konto. Zamienię złotówki na marki i oddam z zyskiem” (Kwiatkowska, Rudomino 1997: 34).

Z kolei w kilka lat później jeden z handlowców na Stadionie Dziesięciolecia w Warszawie tak komentował sytuację przedsiębiorców działających w szarej strefie: „mamy odłożone duże sumy pieniędzy. Chcemy je gdzieś ulokować, ale boimy się, że jak je ujawnimy, to zaraz nam zabiorą i będziemy zaczynać od nowa. Musimy kombinować. Kupujemy nieruchomości, otwieramy uczciwie działające sklepy czy hurtownie. [...] Chcemy być legalni. Moje marzenie, które powoli realizuję, to ogólnopolska sieć sklepów z kosmetykami. Otworzyłem już dwa w samej Warszawie. Ich prowadzenie jest możliwe tylko dzięki temu, że działam w szarej strefie” (Fischer 1997: 23)<sup>20</sup>.

---

<sup>19</sup> Szczegółową analizę przestępczości gospodarczej wraz z przykładami i szacunkami zakresu omawianych zjawisk zawiera praca eksperta Banku Handlowego J. W. Wójcika (1998).

<sup>20</sup> Handel targowiskowy jest silnie związany z szarą strefą gospodarczą. Opracowania Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową zwracają jednak uwagę, że tylko nieliczni kupcy, którzy osiągnęli niekiedy bardzo duże zyski w latach bazarowej prosperity, byli na tyle przewidujący, że inwestowali w przedsięwzięcia poza bazarami. Zdecydowana większość przeznaczala zyski na konsumpcję (Peterlik, Wyżnikiewicz 2000).

Na liście najbogatszych Polaków znajduje się wiele przykładów błyskotliwych karier w biznesie, których geneza jest kojarzona z grą „ukrytymi” zasobami. Wśród najbardziej znanych można wymienić m.in. B. Bagsika i A. Gąsiorowskiego z firmy Art. B (największa afera gospodarcza III RP); byłego senatora A. Gawronika (pierwsza w Polsce sieć prywatnych kantorów)<sup>21</sup>; J. Stajszczaka, założyciela holdingu Wel-tinex („rozpoczął od drobnego handlu i obrotu walutami”); M. Kropidłowskiego, byłego prezesa Klubu Kapitału Łódzkiego („zaczynał od handlu walutą na dworcu Ke-lety”)<sup>22</sup>; M. Świtalskiego, twórcy Elektromisu (handel alkoholem i papierosami); K. Niezgodę, właściciela Poznańskiej Grupy Kapitałowej (handel bonami PKO) czy Z. Solorza założyciela pierwszej polskiej telewizji prywatnej „Polsat” (handel żywnością, elektroniką, „rublami transferowymi”, samochodami itp.). Publikowane są również materiały świadczące o istnieniu znaczących powiązań pomiędzy światem zorganizowanej przestępczości, kryminalistami a politykami i biznesem. W takim kontekście wymieniane są m.in. nazwiska byłych członków rządu, posłów, senatorów i znanych polskich przedsiębiorców<sup>23</sup>.

---

<sup>21</sup> Przypadki Art. B oraz A. Gawronika charakteryzuje Koźmiński (1998: 149–153).

<sup>22</sup> Liczne „upadki” pionierów polskiego kapitalizmu, którzy osiągnęli znaczące sukcesy m.in. za pomocą gry zasobami w gospodarce nieformalnej, zestawia miesięcznik „Sukces” w *Antyliście pięćdziesięciu polskich przedsiębiorców*. Kolejne edycje *Antylisty* zawierają syntetyczne informacje o rodzaju prowadzonej przez nich działalności gospodarczej, oskarżeniach wymiaru sprawiedliwości i aktywności w sferze publicznej, w tym także powiązaniach politycznych. Kontekst społeczno-gospodarczy i polityczny oraz sposób myślenia tej grupy przedsiębiorców przybliżają wywiady z Lechem Grobelnym (Tepli 1993) i Andrzejem Gąsiorowskim (Regner 1996). Por. także wywiady i obszerną dokumentację w sprawie Art. B (Kwiatkowska, Rudomino 1997).

<sup>23</sup> „Udało nam się ustalić, że firma należąca niegdyś do posła M. Kolasińskiego z AWS (brat posła jest nadal w zarządzie) została sprzedana spółce założonej i kontrolowanej przez A. Gawronika, byłego senatora, w zamian za obietnicę udziału w zyskach. Duże obroty pozwoliły zaciągnąć wielomiliardowy kredyt w Kredyt Banku. Pożyczki na rozkręcenie działalności związanej m.in. ze zwrotem VAT cudzoziemcom miał też udzielić »Pershing«, a interesy mafii pruszkowskiej miał w spółce reprezentować człowiek wprowadzony do niej w tym celu” (Marszałek 2000). Na temat powiązań z mafią pruszkowską I. Sekuly, byłego wicepremiera, a później szefa Głównego Urzędu Cei i posła SLD, zob. Kraskowski, Reszka 2000. Z kolei cytat dotyczący kulis zawarcia umowy z Prokomem na komputeryzację ZUS. „W renegotjowaniu warte go 750 mln złotych kontraktu między ZUS a Prokomem brał udział człowiek dwukrotnie aresztowany pod zarzutem oszustwa, którego prokuratura podejrzewa o wyłudzenie [...] kilkuset tysięcy złotych. Należąca do niego kancelaria prawna sporządzała opinie dla strony rządowej. W rzeczywistości właściciel tej kancelarii [...] jest bliskim współpracownikiem prezesa Prokomu R. Krauzego, a jednocześnie jednym z najbardziej wpływowych biznesmenów lobbyistów. Z wieloma politykami nawiązał bardzo bliskie, towarzyskie i biznesowe kontakty” (Marszałek, Kraskowski 2000).



## 4.6. Strategie w „nowym” biznesie prywatnym – gry potencjałem rynkowym i decyzjami politycznymi

Wśród „ludzi, którzy sami się stworzyli” (*self-made-man’ów*), oprócz liderów biznesu ze „starego” sektora prywatnego, właścicieli i szefów „spótek polonijnych” oraz przedsiębiorców, którzy zarobili pierwsze duże pieniądze w gospodarce nieformalnej, szczególnie dynamicznie rozwijała się grupa założycieli powstających od podstaw firm prywatnych. Ich sukces opierał się na dwóch niewykluczających się przesłankach rozwojowych: wykorzystaniu bądź wykreowaniu (jak w przypadku nowych produktów) potrzeb rynkowych oraz uzyskaniu dostępu do znaczących ośrodków władzy państwowej w sposób dający się przełożyć na wymierne korzyści gospodarcze.

Pierwszy rodzaj strategii bazował na odłożonym popycie gospodarstw domowych na artykuły konsumpcyjne trudno dostępne w gospodarce niedoboru. W latach 1989–1992 były to w dużym stopniu towary pochodzące z importu, które często nie miały odpowiedników na rynku polskim zdominowanym przez przedsiębiorstwa, których produkcja była niedostosowana do potrzeb konsumentów. Szybki rozwój tych firm stymulowało zapotrzebowanie wynikające z nowych preferencji konsumpcyjnych oraz z restrukturyzacji gospodarki. Firmy uruchamiane przez nowy prywatny biznes zaczynały zwykle działalność z małym kapitałem założycielskim. Swoją rozwój finansowały przeważnie z zasobów własnych zasilanych środkami pozyskanymi na zasadzie osobistego zaufania czy kredytu kupieckiego. Było to możliwe w masowej skali we wczesnym okresie przemian rynkowych, gdy istniały niewielkie bariery wejścia nowej firmy na rynek.

Wielu znanych przedsiębiorców rozpoczynało swą karierę na przełomie lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych dzięki wykorzystaniu szczególnych zasobów – umiejętności spieniężenia chwilowej okazji, znajomości języków obcych, uruchomieniu kontaktów nawiązanych zagranicą, niestandardowego działania, odwagi wejścia w „coś innego”, zmiany ról i profesji. Niektóre z tych zasobów (np. znajomość języków obcych) utraciły później swój ekskluzywny charakter. Inne, takie jak dysponowanie kapitałem finansowym, zmieniają swoje znaczenie ze względu na nasycenie rynku i obecność konkurencji, co wymusza posiadanie większych środków obrotowych. Są to okoliczności jakościowo odmienne od sytuacji z początkowego okresu reform rynkowych, gdy „panował ogólny deficyt. Właściwie nie było niczego. [...] kiedy się nagle okazało, że każda firma może eksportować i kupić za granicą co się chce, to moja firma mogła się bardzo szybko rozwinąć, w zasadzie bezkapitałowo, bo korzystała z tego nagłego odsłonięcia. Można było wejść we wszystko: sprzedawało się bez ograniczeń, co by wtedy nie było sprowadzone – jogurty, zegarki, elektronika, napoje, cokolwiek. [...] Uruchomienie tego pierwszego kapitału, zaistnienie, było stosunkowo łatwe. Wtedy było dużo łatwiej niż w rozwiniętym, konkurencyjnym rynku, który powoli mamy w Polsce” [13].

Na tle recesji transformacyjnej niektóre firmy wchodziły w fazę przyspieszonego rozwoju o ponadprzeciętnych wyróżnikach. Dzięki umiejętnemu zarządzaniu rozwój

ten mógł stanowić impuls przekładający się na przyszłe sukcesy firmy bądź grupy firm. Tworzył też podstawy strategii wzmacnianych coraz bardziej wyrafinowanymi instrumentami zarządzania i finansowania. „Był to okres, w którym można było bardzo się rozwinąć stosunkowo niewielkim kapitałem” [22]. „Pomnożenie kapitału firmy cztery razy za ledwie w okresie trzech lat, to jest sprawa niecodzienna nawet na najlepszych rynkach rozwijających się” [16]. „Przeskok jest niebywały, niewyobrażalny, w ciągu kilku lat w tym samym segmencie rynku. Udało się to nam bez kredytu” [17]. „Kapitalizacja firmy przy prywatyzacji wynosiła 21 mln dolarów a obecna to jest 600 mln dolarów” [9]. „Boom gospodarczy powodował, że zyskowność wielu przedsiębiorstw odbiegała na korzyść od standardów europejskich. Dużo rzeczy można było, wchodząc w pewne sfery, finansować z zysku. [...] Ten pierwszy okres [...] to się w głowie nie mieściło, jaka była akumulacja kapitału” [21].

Przedsiębiorcy zaczynający działalność niemal bez pieniędzy wspominają: „Ponieważ podróżowaliśmy, byliśmy wykształceni i znaliśmy języki obce, nie baliśmy się kontaktów z innymi. To są rzeczy śmieszne, które dzisiaj brzmią komicznie, ale w 1990 czy 1991 r. to był potworny bonus. Byliśmy tymi, którzy potrafili zadzwonić do Paryża czy Monachium i coś załatwić telefonicznie, a nie przez centrale handlu zagranicznego, żeby to przez trzy miesiące wysłać listy, a po roku mieć zamówione części. [...] Jest to problem takiego obycia w świecie, którego polskim menedżerem w tamtym momencie brakowało. My młodzi, podróżując po świecie czy to w czasie wakacji czy jakiś dłuższych wyjazdów, mieliśmy to. I jakkolwiek nigdy nie prowadziliśmy biznesu, to było łatwiej [...]. Na samym fakcie, że dodzwoniłem się do niemieckiego producenta zarobiłem 20 procent. Zrobiłem oszczędności, bo potrafiłem to zrobić i potrafiłem je natychmiast wykorzystać” [24].

„Postanowiliśmy wziąć sprawy w swoje ręce. Razem z kuzynem otworzyliśmy handel obwoźny. Miałem »malucha«, czyli środek transportu już był, a kuzyn miał rozpoznanie w biznesie. Robiłem zaopatrzenie w nocy, kupowałem warzywa i owoce na giełdzie, a on je sprzedawał. Tam uczyliśmy się rozmów z klientami, zasad handlowania. Dowiedzieliśmy się, że istnieje kilka rodzajów cen, że cena hurtowa to nie jest to samo co cena detaliczna, że na tym się zarabia, że istnieje cena producenta, że inaczej się traktuje dużych hurtowników, że istnieje związek między ilością towarów, które się kupuje, a ceną towaru. [...] To było wielkie olśnienie. Handel nas bardzo wciągnął. Z tego straganu powolutku dorobiliśmy się mercedesa 608, takiej ciężarówki. [...] Spotkaliśmy kiedyś adwokatów robiących zakupy, naszych kolegów. Oni zaczęli się naśmiewać, że można handlować wcale towaru nie oglądając. Wspólnie założyliśmy biuro handlu zagranicznego. Bardzo szybko to szło. Od handlu obwoźnego do handlu zagranicznego” [17]. „Zaczynałem od pożyczania pieniędzy. Pożyczyłem na Zachodzie pierwsze 10 tys. marek. [...] na początku lat dziewięćdziesiątych były to ogromne pieniądze. Rozwój mojej firmy był znacznie szybszy, niż możliwości zabezpieczenia kapitałowego. Dostałem kolejne 50 tys. marek od firmy, która pożyczala mi te pieniądze bez żadnych zabezpieczeń, zakładając, że po prostu we mnie zainwestuje. Pomógł mi bardzo Pan Balcerowicz wprowadzając ustawę o tym, że kto zaczyna biznes,

to na rok ma zwolnienie z podatku dochodowego. Skorzystałem z tego. Oczywiście wszystkie zyski inwestowałem” [22].

„Firma miała 100 tys. dolarów kapitału. Jeśli się weźmie pod uwagę, że jej wartość wynosi teraz np. 150 mln dolarów, to jest niesamowita różnica. Może w 1989 r. 100 tys. dolarów to była jakaś suma, ale już w 1991 r. to było mało. [...] W pierwszym okresie działalności mieliśmy sprzedaż rzędu 2 mln dolarów. Zrobić ze 100 tys. dolarów obrót 2 mln dolarów w pół roku z niczego, to jest coś. [...] Pierwszym naszym dostawcą była firma, od której wzięliśmy franszyzę. Tamci ludzie znali mnie już od paru miesięcy [...] Uznali, że robię coś, co ma sens i można zaryzykować. Oni ryzykowali tym, że wysyłają towar do kraju Europy Środkowowschodniej bez żadnych gwarancji. To było ich ryzyko. Oni standardowo wysyłają wszystkim towar wcześniej, bo na tym polega finansowanie obrotu kredytem kupieckim. Tyle że zazwyczaj w miejscu, które nie mają żadnej historii, były wymagania przedpłat albo gwarancji. Ale zdecydowali się na to. I po pewnym czasie stopniowo te limity były rozszerzane, bo rozszerzanie limitów kredytowych opiera się na zaufaniu” [10].

Firmy te brak kapitału finansowego rekompensowały często strategiami wykorzystującymi potencjalne zasoby rynku. Stosowały agresywny marketing, tworzyły sieci dystrybucji; promowały nowe, nieznane wcześniej w Polsce produkty, opanowywały nisze rynkowe, które stawały się punktem wyjścia do dalszej ekspansji. Dla przykładu można przywołać tutaj sukcesy koncernu wydawniczego Agora (wydawcy „Gazety Wyborczej”), wytwórni klejów i glazury Atlas, jednego z największych polskich producentów chemii budowlanej czy holdingu Optimus, zajmującego się dystrybucją komputerów, urządzeń peryferyjnych, akcesoriów komputerowych i oprogramowania multimedialnego, kas fiskalnych i usług telekomunikacyjnych oraz internetowych.

Zupełnie odmienne są strategie biznesu bazujące na decyzjach różnych ośrodków władzy publicznej wykorzystujące wpływy i powiązania towarzyskie, ekonomiczne czy polityczne biznesu z politykami i administracją państwową. Odgrywają one szczególnie ważną rolę w przypadku dużych firm, zwłaszcza działających w tych dziedzinach gospodarki, które wyróżniają się wysokim poziomem regulacji administracyjnych lub rozstrzygnięć politycznych. Za *credo* liderów gospodarczych stosujących takie strategie można uznać wypowiedź Andrzeja Skowrońskiego, który jako szef holdingu Elektrim SA, jednej z największych polskich spółek giełdowych, oficjalnie deklarował: „Duża firma musi mieć kontakty z politykami. Dbam o to, aby były one przejrzyste i niezależne od opcji ideowej aktualnej ekipy. Jeździłem więc w delegacji z prezydentem Wałęsą i »jego« ministrami, ale w tym samym czasie też z premierem Pawlakiem, Oleksym i Cimoszewiczem” (cyt. za: Gabryel, Zieleniewski 1998: 186).

Ze względu na duży zakres sektora publicznego w Polsce, niesprawność rynku i słabość kapitału prywatnego, działalność regulacyjna państwa ma bardzo duże znaczenie gospodarcze. Przybiera ona różnorodne formy – od kontroli wejścia, wyznaczania cen i szczegółowego regulowania zasad funkcjonowania danego rynku, przez politykę antymonopolową, aż po politykę fiskalną państwa. Są dziedziny go-

spodarki, w których ingerencja państwa ogranicza się to ustalania ogólnych reguł gry. Polityka państwa nie jest wtedy szczególnym układem odniesienia – „nasze pieniądze biorą się z małych hurtowników. Sieć powiązań z drobnymi hurtownikami jest podstawą sukcesów firmy. Z kontekstem politycznym mamy mało do czynienia” [17]; „staramy się być jak najmniej związani z polityką, przychodzi nam to tym łatwiej, że nie mamy zleceń czy zamówień państwowych. Produkuje produkty żywnościowe masowej konsumpcji, o których decydują przede wszystkim klienci, a nie politycy” [13].

Jednak w wielu branżach regulacje i decyzje organów władzy publicznej wręcz typują „zwycięzców” lub „przegranych”. Można w tym zakresie wskazać m.in. koncesje i licencje na rynku bankowym i ubezpieczeniowym, w przemyśle motoryzacyjnym, na rynku paliw, w telekomunikacji czy rynku mediów elektronicznych. Wejście na te rynki jest uzależnione od decyzji ośrodków władzy politycznej. Podobne relacje występują w związku z przebiegiem zamówień publicznych, np. zawieraniem kontraktów na dostawy sprzętu i usług informatycznych dla administracji, zleceń budowlanych czy zakupu samochodów. W dużym stopniu polityczny charakter mają także decyzje prywatyzacyjne preferujące wybranych inwestorów, jak również decyzje rządu zmieniające warunki prowadzenia działalności gospodarczej (poziom fiskalizmu, ochrona rynku wewnętrznego, koszty pracy itd.).

Zależności tego rodzaju powodują, że potrzebne jest rozpoznanie rozmaitych splótów interesów i układów politycznych, w tym posiadanie „konsultantów” w elitach władzy. Logikę tych kontaktów wyjaśniał jeden z respondentów badań IFiS PAN: „mam już przez lata wyrobioną pozycję [...] dlatego mogę pośredniczyć między kapitałem zagranicznym a realiami polskimi. Mogę np. doradzać: w to nie wchodzić, bo to jest obstawione przez układ PSL-owski. Jakbyście chcieli kupić młyny zbożowe, to albo z PSL-em, albo wcale” [11]. Inny przedsiębiorca dodawał – „próbowano mnie zmusić do pewnej spolegliwości politycznej poprzez »danie mi popalic«. Gdyby nie nazwisko i pozycja [...] to ten biznes mógłby się źle skończyć. Byłem w Sądzie Administracyjnym, gdzie przeciwko mnie występował minister finansów i wiceprokurator tego kraju. Wygrałem z nimi [...] walcząc z przemysłem nagle wdepnąłem na grunt, który był polityczny, o czym w ogóle nie wiedziałem” [12].

Część firm prywatnych w branżach silnie regulowanych przez państwo stosuje w rywalizacji rynkowej strategię polityczną, zbliżoną pod pewnymi względami do tych, którymi posługują się przedsiębiorstwa państwowe (np. strategii grabieżczych)<sup>24</sup>. Wśród najbardziej znanych egzemplifikacji takich strategii w prywatnym biznesie można wymienić działania firmy Prokom związane ze zdobywaniem zamówień na komputeryzację urzędów państwowych (np. ZUS), naciski Grabek Indu-

---

<sup>24</sup> Zob. analizy różnych ekonomicznych teorii „politycznej przedsiębiorczości” zorganizowanych grup, które wykorzystują państwo do realizacji partykularnych interesów gospodarczych, w tym osiągania pozycji monopolistycznej prowadzącej do eliminacji konkurencji i uzyskania dominującej pozycji na rynku (Kosiec, Raczyński 1998).

stries w zakresie monopolizacji rynku wewnętrznego („afera żelatynowa”)<sup>25</sup>, zdobywanie korzystnych kontraktów przez Kulczyk Holding (volkswageny dla policji, budowa autostrady A-2) i Sobiesław Zasada Centrum (dostawa klimatyzowanych mercedesów dla wojska, przekazanie bez przetargu i z utajnieniem warunków kontraktu, udziałów Skarbu Państwa w niektórych prywatyzowanych przedsiębiorstwach)<sup>26</sup>. Jak powiedział jeden z przedsiębiorców: „Czyta się w »Polityce« np. o problemie Zasady. Padły tam niezwykle mocne stwierdzenia. Powstaje pytanie, czy w tej sprawie zagrały powiązania pomiędzy tą grupą kapitałową a politykami? Musiały zagrać. Każdy rozsądny człowiek zdaje sobie z tego sprawę, że tak musiało być, żeby zapadły tak jednostronne decyzje. Czy w ogóle rząd brał pod uwagę jakieś alternatywne możliwości wyboru? Być może ktoś inny chciałby kupić te udziały? Sam tryb i gwałtowność sprawy wskazuje wyraźnie na jakąś nieprawidłowość. [...] To wszystko się zawsze kręci w około pewnej grupy firm” [12]<sup>27</sup>.

#### **4.7. Strategie inwestorów zagranicznych – gry dużymi zasobami i zmianą kulturową**

Przedsiębiorstwa z udziałem inwestorów zagranicznych stanowią najszybciej rozwijającą się część polskiej gospodarki. Jednak do połowy lat dziewięćdziesiątych większość takich firm charakteryzowała się małymi rozmiarami, niewielkim kapitałem i zatrudnieniem, czego wskaźnikiem był m.in. fakt, że ze strony polskiej przeważał w nich kapitał osób fizycznych. W początkowym okresie transformacji do Polski wchodziły głównie drobne firmy zachodnie, których działalność stanowiła raczej formę wstępnego rozpoznania rynku poprzedzającą zaangażowanie dużych koncernów o międzynarodowej renomie niż znaczący ekonomicznie przejaw aktywności kapitału zewnętrznego. Dominowały też w tym okresie doraźne i słabo zinstytucjonalizowane formy współpracy z firmami zagranicznymi. Wyróżniały je bardzo ograniczone powiązania kapitałowe skoncentrowane przede wszystkim na handlu, drobnych usługach budowlanych, transportowych i przemyśle odzieżowym. Typowe było tworzenie przedstawicielstw handlowych i współpraca firm zagranicznych z hurtownikami oraz dealerami (motoryzacja, elektronika użytkowa). Stosowano też inne formy ekspansji

---

<sup>25</sup> Studium przypadku „afery żelatynowej” zob. Jasiecki, Molenda-Zdziech, Kurczewska (2000: 99–101).

<sup>26</sup> Rolę układów politycznych w tworzeniu wielkich fortun na przykładzie A. Gudzwatego charakteryzuje Zieleniewski (1998).

<sup>27</sup> W kwestii politycznych strategii firmy Sobiesław Zasada Centrum jako przykładu uwarunkowań rozwoju części dużych przedsiębiorstw prywatnych w Polsce por. Krajewski (1998). Zob. także uwagi L. Falandyusza (1995: 154–157) na temat związków pomiędzy środowiskami biznesu a kancelarią prezydenta L. Wałęsy.

międzynarodowej niewymagające znaczącego zaangażowania kapitałowego, takie jak licencjonowanie lub franszyza (Szromnik 1992; Błuszkowski i in. 1993).

W nowych firmach prywatnych kapitał zagraniczny pełnił rolę wspomagającą polskich przedsiębiorców. Bez wsparcia kapitałowego, kredytu kupieckiego bądź umów z zagranicznymi kontrahentami część z nich prawdopodobnie nie miałaby szans na osiągnięcie dzisiejszej pozycji. Dotyczy to zwłaszcza wielu przedsiębiorstw handlowych, jak również np. firm działających na rynku nowoczesnych technologii. Z kolei dla przedsiębiorstw wywodzących się z rzemiosła lub „firm polonijnych” nawiązanie bliższej współpracy z firmami zagranicznymi wiązało się zwykle z możliwością dokapitalizowania, zwiększeniem wiarygodności i zdolności kredytowej, modernizacją techniczną lub pozyskaniem kontrahentów potrzebnych ze względu na reorientację na nowe rynki zbytu i kooperacji.

Tego rodzaju funkcje inwestorów zagranicznych ilustruje poniższy cytat zaczerpnięty z wywiadów IFiS PAN: „rok 1990 spowodował u mnie sytuację identyczną, jak we wszystkich przedsiębiorstwach. Fabryki z dnia na dzień stanęły. Rynki zbytu się załamały. Straciłem partnerów, a to było 90% wszystkich dostaw, które wtedy realizowałem. Trzeba było w ciągu krótkiego czasu przestawić całą firmę. [...] Nie można było funkcjonować jako dostawca, bo handel był w takiej sytuacji, że jedni się jeszcze w tym biznesie nie zainstalowali, a inni już się zwijali. Było bardzo dużo nierzetelności i ogromne ryzyko współpracy z firmami, które też miały trudną sytuację, pozyskiwały towar, sprzedawały go za część ceny, zwijały się i ogłaszały upadłość. [...] Groziło mi, że będę finansował ich działalność. Nie udało mi się znaleźć wtedy formuły współpracy w Polsce. [...] Zdecydowałem, że trzeba szukać jakichś kontaktów w Europie Zachodniej. Wybrałem się w kilka podróży i to zaczęło powoli skutkować pierwszymi próbami. Te próby były ciężkie, trudne: to było sprawdzanie. Udało się jednak w końcu jakoś tę współpracę nawiązać. [...] Jeżeli ktoś dał mi szansę, to polegało na tym, że trafiały do firmy urządzenia nadające się do remontu po to, żeby przetestować bez jakiegoś ryzyka czy to wyjdzie, czy firma w ogóle sobie poradzi. Zrobiliśmy coś, pokazaliśmy, że firma potrafi i po ofercie cenowej zaczęliśmy współpracę. Gdybym nie zafunkcjonował na rynku zachodnioeuropejskim, to rozwój firmy nie byłby tak szybki. Firma rozwijała się wyjątkowo szybko tylko dzięki formule, że były nowe rynki zbytu” [15].

Z kolei w relacjach dużych sprywatyzowanych polskich przedsiębiorstw z inwestorami zagranicznymi, oprócz czynników typowych także dla innych firm, występowały dodatkowe motywacje i okoliczności. W tym przypadku środki zewnętrzne pozyskiwane od inwestorów zagranicznych umożliwiały również wykorzystanie szczególnych możliwości związanych z przekształceniami własnościowymi w gospodarce. „Te kilkadziesiąt milionów dolarów dało nam możliwość zaistnienia w prywatyzacji wielu polskich zakładów. [...] Nasza strategia zakładała znaczną dynamikę rozwoju w kierunku produkcji i to się udało zrealizować nie w oparciu o środki państwowe, ale środki »prawdziwych« inwestorów, którzy po prostu powierzyli te kapitały naszemu managementowi” [16]. Dzięki takim strategiom wzmacniały swoje możliwości roz-

wojowe m.in. sprywatyzowane centrale handlu zagranicznego przekształcające się w wielobranżowe holdingi.

Na początku transformacji duże korporacje traktowały Polskę, podobnie jak większość innych krajów Europy Środkowowschodniej, z dystansem i wyczekiwaniem. Podejście to zmieniło się wraz ze stabilizacją makroekonomiczną, wejściem Polski na ścieżkę wzrostu gospodarczego oraz zbliżeniem z Unią Europejską i wstąpieniem do NATO. Wprowadzenie w 1991 r. nowych regulacji prawnych dotyczących spółek z udziałem kapitału zagranicznego<sup>28</sup>, uruchomienie dużych programów prywatyzacyjnych, jak i rozwój rynku kapitałowego spowodowały, że zaczęło pojawiać się zainteresowanie Polską ze strony dużych korporacji zagranicznych. Strategie wchodzenia kapitału zagranicznego na polski rynek przeszły ewolucję od działalności handlowej ku działalności inwestycyjnej. Wraz z napływem inwestycji nastąpiła również zmiana wielkości i form zaangażowania kapitału zagranicznego. Z jednej strony zmniejsza się liczba oraz inwestycje zagranicznych przedsiębiorstw drobnej wytwórczości, a równocześnie rośnie aktywność dużych korporacji. Wśród nich szczególnie znaczące jest tworzenie *joint ventures* oraz oddziałów bądź filii zagranicznych korporacji działających w Polsce. Przejawem tego zjawiska stał się udział w prywatyzacji polskich przedsiębiorstw tak znanych firm, jak Coca-Cola, Fiat, ABB, Unilever, Procter&Gamble, Nestle, Alcatel, Siemens, Daewoo, Michelin, Pepsico, Michelin, Makro Cash and Carry czy Philip Morris.

Jeszcze bardziej znacząca jest obecność inwestorów zagranicznych w sektorze bankowym i ubezpieczeniowym, gdzie przejęli oni praktycznie kontrolę nad polskim rynkiem (Durka 1996, Jaworski 1999). Od połowy lat dziewięćdziesiątych inwestorzy zagraniczni zaczęli się już stawać zjawiskiem znaczącym w polskiej gospodarce, odgrywającym coraz większą rolę w handlu i dystrybucji (budowanie sieci hipermarketów), finansach (przejmowanie banków, tworzenie firm ubezpieczeniowych) i przemyśle (duże udziały w czołowych spółkach giełdowych, uruchamianie nowych inwestycji). „To jest nie tylko kwestia zdolności kapitałowej, ale przede wszystkim potencjał intelektualny, umiejętność analizy i sporządzania długoterminowych prognoz, co powoduje, że strategiczne wybory z punktu widzenia dużych korporacji są o wiele łatwiejsze: zwłaszcza że oni znają własne plany w skali międzynarodowej i mają więk-

---

<sup>28</sup> Nowe ustawodawstwo wprowadziło m.in. gwarancje swobody transferu zysku oraz dywidend, zniosło obowiązek otrzymania przez inwestora zagranicznego zezwolenia na działalność w Polsce (z nielicznymi wyjątkami, np. przemysłu obronnego czy pośrednictwa i obrotu nieruchomościami), umożliwiło podmiotom zagranicznym nabywanie udziałów lub akcji w spółkach prawa polskiego, zwolnienia na 3 lata od płacenia podatku dochodowego (od wysokości 2 mln ecu zainwestowanego kapitału) oraz od podjęcia działalności w dziedzinach preferowanych (Dziennik Ustaw, 4 lipca 1991 r. nr 60, poz. 253). Zagraniczni inwestorzy w praktyce korzystają niekiedy również z innych przywilejów, np. Fiat otrzymał gwarancje korzystnych regulacji celnych, Daewoo duże ulgi podatkowe oraz nieruchomości i infrastrukturę o wartości 300 mln dol.

szą siłę oddziaływania na to, co się dzieje na rynku europejskim czy na rynku globalnym, którego Polska jest tylko niewielkim fragmentem” [30].

Sposób działania wielkich korporacji następująco wyjaśniał jeden z polskich menedżerów pracujących w takiej firmie: „staramy się wpływać – mam na myśli takich jak ja w innych korporacjach – na zastaną rzeczywistość. My chcemy uchronić rządy krajów, lokalne i regionalne przed podejmowaniem złych, krótkowzrocznych decyzji. Wiemy, że dysponujemy pamięcią i możliwościami firmy, która jest wszędzie. I to będzie zawsze przewaga wobec lokalnego rządu, chociaż mamy świadomość, że każdy rząd i każda gospodarka jest specyficzna [...] jeśli mechanizm prowadzenia biznesu jest powtarzalny, to naprawdę nie ma powodu, skoro w stu krajach się to udało i powtórzyło, żeby nie powtórzyło się i w tym konkretnym kraju” [23]. W warunkach polskich inwestycje rządu kilkudziesięciu lub kilkuset i więcej milionów dolarów, niezbyt wysokie z perspektywy zasobów dużych korporacji zagranicznych, zdecydowanie przewyższają możliwości finansowe większości lokalnych przedsiębiorstw.

Korporacje ponadnarodowe dysponują własnymi, specyficznymi atutami, które określają ich przewagę konkurencyjną nad przedsiębiorstwami krajowymi działającymi na polskim rynku. Atuty te zwykle wiążą się nie tylko z dysponowaniem dużymi środkami inwestycyjnymi i uprzywilejowanym dostępem do światowego rynku kapitałowego, ale również z zaawansowanymi technologiami, wysokimi kwalifikacjami menedżerów i pracowników, efektywnymi metodami zarządzania, organizacji, dystrybucji i marketingu. Tego rodzaju przedsiębiorstwa mają też często bardzo znaczące wzmocnienia polityczne pozwalające na uzyskanie korzystnej pozycji przetargowej w negocjacjach z przedstawicielami rządu bądź władz lokalnych<sup>29</sup>.

Można wskazać kilka typowych strategii stosowanych przez zagraniczne korporacje w Polsce. Poszukiwanie wysokiej stopy zwrotu kapitału skłaniały te firmy najpierw do rozwijania form działalności minimalizujących ryzyko i wykorzystujących nisze rynkowe bądź doświadczenia i usługi niedostępne na rynku polskim. Takim wyjątkowym produktem, zapewniającym przewagę w punkcie startu i perspektywiczne rozpoznanie rynku, stały się m.in. usługi konsultingowe i finansowe oferowane za cenę niejednokrotnie wyższą niż na Zachodzie (np. usługi firm audytorskich zaliczanych do tzw. wielkiej piątki)<sup>30</sup>. Realizacja dużych zysków występuje również w związku z innymi formami specjalistycznych usług w zakresie edukacji (menedżerskiej, poli-

---

<sup>29</sup> W kwestii analizy strategicznej koordynacji działań z zakresu ekonomii, psychologii, polityki i public relations mającej na celu pozyskanie poparcia decydentów politycznych dla wielkich korporacji działających na różnych rynkach (tzw. megamarketing) na przykładzie przemysłu lotniczego zob. Szymoniuk 1997.

<sup>30</sup> Przykładem bardzo wysokiej rentowności takich usług jest fakt, że opłaty firm konsultingowych biorących udział w prywatyzacji pierwszych dwunastu przedsiębiorstw z tzw. oferty publicznej pochłonęły w przybliżeniu jedną trzecią wpływów z tytułu ich sprzedaży (Sachs 1993). W sprawie nadzwyczajnych zysków zachodnich firm konsultingowych w Polsce i innych krajach postsocjalistycznych zob. Wedel 2001.



tycznej, prawnej itd.), restrukturyzacji przedsiębiorstw, sektorów gospodarki bądź regionów czy doradztwa dotyczącego ochrony środowiska. Podobnie jak w innych krajach Europy Środkowowschodniej, cechą charakterystyczną tych usług było ich częste powiązanie z pomocą oferowaną Polsce przez rządy zachodnie lub przez Unię Europejską. Takie projekty, przeważnie bardzo rentowne, z reguły realizowane są przez firmy pochodzące z krajów finansujących pomoc przy niewielkim udziale lokalnych organizacji<sup>31</sup>.

Dysponowanie dużymi możliwościami kapitałowymi, technicznymi i logistycznymi daje korporacjom zagranicznym wysoką stopę zwrotu w dziedzinach zapóźnionych w okresie gospodarki nakazowo-rozdziałowej. Są to szczególnie rentowne branże, jak teleinformatyka, infrastruktura usługowa, komunikacja, turystyka oraz obsługujące rynek indywidualnych konsumentów (produkcja artykułów spożywczych, chemikalia, motoryzacja, media itp.) [Kozmiński 1998: 213–216]. Wysoką dynamikę przychodów dużych przedsiębiorstw z udziałem inwestorów zagranicznych tworzy również ekonomia skali oferowanych usług lub produkcji. Przykładem efektywności tej strategii są szybko rozwijające się sieci super- i hipermarketów budowane przez wielkie zachodnie firmy handlowe (Metro, Hit, Auchan i in.). Obniżają one koszty funkcjonowania m.in. dzięki zastosowaniu zasady „duży obrót – mały zysk”; tworzenie marek własnych dystrybutorów poprzez zamawianie u producentów określonych towarów (*private label*), co pozwala na ich sprzedaż w dużych ilościach; stosowanie technik handlowych pozyskujących klientów (promocja, reklama itp.), negocjowanie niższych cen od dostawców i efektywne wykorzystanie pracowników (Grzeszak 1999).

Strategia osiągania dużych zysków przez korporacje zagraniczne w Polsce polega często na manipulowaniu cenami transferowymi w eksporcie i imporcie (*transfer pricing*). Strategia ta polega na dokonywaniu przez polską spółkę-córkę zakupów różnych towarów i usług po bardzo wysokich cenach od zagranicznej spółki-matki. W ten sposób polska firma ponosi wysokie koszty, wypracowuje zerowy zysk lub nawet stratę i w ten sposób uchyla się od płacenia podatku dochodowego, co umożliwia realizację zysków zagranicą. Pośrednim wskaźnikiem tego zjawiska jest ujemna ren-

---

<sup>31</sup> Minister J. Saryusz-Wolski, główny koordynator pomocy zagranicznej w Polsce, komentował tę kwestię następująco: „Monopol na dostęp do środków finansowych mają partnerzy ze strony ofiarodawcy, którzy często podejmują decyzje i dyktują warunki. Zbyt duża część pomocy podlega autokonsumpcji, co oznacza, że Zachód płaci za realizację programów firmom i konsultantom zachodnim. To jest [...] napędzanie koniunktury we własnym kraju. Przypomina to sytuację, jaka panuje w krajach Trzeciego Świata, gdzie z każdego dolara pomocy, 75 centów spożytkowują sami ofiarodawcy” (cyt. za: Siegel, Yancey 1992: 52). Także w raporcie na temat zachodniej pomocy przygotowanego dla Kongresu USA zwracano uwagę, że głównymi jej dysponentami i odbiorcami byli zwykle sami doradcy, często nie znający instytucjonalnej specyfiki gospodarki postkomunistycznej. Przytaczano opinie na temat tzw. Brygad Mariotta, czyli ekspertów podróżujących po Europie Środkowowschodniej od jednego luksusowego hotelu do drugiego jako przykładu *freelance free-lunchers*, „najemnych amatorów darmowych obiadków” (Wedel 1994).

towność wykazywana przez dużą część spółek z udziałem kapitału zagranicznego w sprawozdaniach bilansowych<sup>32</sup>.

Jedną z najważniejszych strategii korporacji w Polsce jest aktywne uczestnictwo w procesie prywatyzacji firm państwowych, zwłaszcza najlepszych i najbardziej znanych przedsiębiorstw oraz instytucji finansowych (banków, firm ubezpieczeniowych). Są to często inwestycje, które za pomocą niewielkich – jak na standardy zachodnie – nakładów modernizacyjnych mogą przynosić znaczące korzyści związane ze zdobywaniem nowych rynków zbytu, „okazyjnym” przejmowaniem wartościowych obiektów produkcyjnych bądź uzyskaniem dostępu do taniej siły roboczej i zasobów naturalnych. Umieździarodowienie działalności gospodarczej powoduje, że powyższe elementy stają się ważnymi składnikami strategii konkurencyjnych wielkich korporacji, które opierają się na globalnym przywództwie kosztowym, koncentracji lub strategii niszy<sup>33</sup>.

Ważnym aspektem takich strategii jest duża koncentracja przestrzenna inwestycji zagranicznych w Polsce. Największe zaangażowanie kapitału zagranicznego występuje w Warszawie i kilku innych dużych miastach Polski. Jest to uwarunkowane relatywnie najwyższym poziomem rozwoju tych rejonów, co zwiększa m.in. chłonność lokalnych rynków i możliwość absorpcji nowych inwestycji ze względu na podaż wysokokwalifikowanych pracowników oraz rozwiniętą infrastrukturę techniczną i usługową. Równocześnie aktywna obecność w centrach rozwoju gospodarczego i cywilizacyjnego Polski stanowi przesłankę dalszej ekspansji korporacji w miejscach generujących największe korzyści (lokalizacja inwestycji, zapotrzebowanie na nowe technologie, produkty itd.).

Instrumentem tworzenia tych korzyści są strategie marketingu, reklamy i promocji nowych wzorców konsumpcyjnych oraz stylów życia<sup>34</sup>. Wzorce płynące w tym za-

---

<sup>32</sup> Jeden z respondentów badań IFiS PAN określił te strategie kapitału zagranicznego jako tworzenie tzw. efektu odkurzacza. „Te firmy powinny być rentowne. Tymczasem często nie są. Ponieważ to nie są złe firmy, to świadczy o tym, że następuje zjawisko przerzucania kosztów i wysysania zysków czyli zysk odbierają w innym kraju” [7]. Formą transferu zysków są również dywidendy wypłacane zagranicznym udziałowcom a także wysokie wynagrodzenia zagranicznej kadry zarządzającej. Jak zauważył M. O’Shaughnessy, dyrektor Zespołu ds. Cen Transferowych w PriceWaterhouseCoopers, „według regulacji OECD, podmiotowi, który ponosi największe ryzyko, jest właścicielem kluczowego know-how i innych wartości niematerialnych, przysługuje większa część zysku niż podmiotowi powiązanemu – w tym przypadku polskiemu” („Gazeta Prawna”, 29–30 sierpnia 2001:4).

<sup>33</sup> Inwestorzy zagraniczni realizują także strategie „negatywne”, zamykające drogę konkurentom, w tym również lokalnemu czy rodzimemu biznesowi, np. poprzez wykupywanie potencjalnie konkurencyjnych firm czy blokowanie innym nabywcom dostępu do źródeł zaopatrzenia (Kozłowski 1998: 117–118). Szerzej na temat źródeł globalnych korzyści konkurencyjnych zob. Porter (1996: 270–290; Pierścionek 1998: 317–336).

<sup>34</sup> Wymiernym wskaźnikiem ich promocji są środki finansowe przeznaczane na reklamę przez zagraniczne firmy działające w Polsce. Jak pokazują specjalistyczne rankingi, są one naj-

kresie z Zachodu mają dużą siłę przyciągania dla społeczeństwa, które do niedawna było wyłączone z możliwości konsumpcyjnych występujących w krajach gospodarki rynkowej. Szybka westernizacja (czy precyzyjniej amerykanizacja) najbardziej dynamicznych klas i warstw społeczeństwa polskiego pogłębia zakres zmian kulturowych tworzących zapotrzebowanie na nowe produkty oferowane przez wielkie korporacje oraz ich lokalnych partnerów biznesowych. Rosnąca obecność inwestorów zagranicznych zapoczątkowała proces formowania się powiązanych z nimi środowisk gospodarczych, których przedstawiciele różnymi drogami zaczęli wchodzić do elity polskiego biznesu („emigranci”, przedstawiciele *international business class*, kadra zarządzająca sprywatyzowanych państwowych przedsiębiorstw itp.). Minął okres, w którym cudzoziemcy stanowili większość członków zarządów firm zagranicznych działających w Polsce. Niektórzy polscy menedżerowie przejmują funkcje kierownicze w korporacjach w skali Europy Środkowowschodniej lub zaczynają zajmować kluczowe stanowiska w firmach międzynarodowych na jeszcze wyższym poziomie (Leśniewska i in. 2000)<sup>35</sup>.

W porównaniu z początkowym okresem transformacji zmieniła się rola i zasoby tej części środowisk gospodarczych. Zmienili się też ludzie „robiący interesy” z Polską. Miejsce drobnych inwestorów wchodzących w spółki z polskim kapitałem zajęli przedstawiciele dużych firm zagranicznych. Coraz częściej reprezentują oni inwestorów strategicznych dysponujących większościami udziałami w polskich przedsiębiorstwach, które stają się nie tyle *joint venture*, ile raczej lokalnymi oddziałami firm należących do zagranicznych korporacji. Tracą też znaczenie polskie przedsiębiorstwa, które wcześniej zarabiałały relatywnie duże pieniądze na pośrednictwie (zwłaszcza handlowym) w kontaktach z zagranicą. Obecność firm zagranicznych w Polsce powoduje, że nie potrzebują one pośredników. Pojawia się konieczność wyboru strategii polskiego biznesu w relacjach z kapitałem zagranicznym.

Zwolennicy współpracy z inwestorami zagranicznymi uważają, że „jest taki dylemat, który stoi zawsze przed tymi liderami, którzy mogą podjąć walkę albo próbować się przyłączyć. Wyznaję zasadę »strategii przyłączania się«. Na konfrontację przy naszych zasobach nas nie stać. Ta konfrontacja powoduje zresztą, że później tracimy

---

większymi reklamodawcami prasowymi i telewizyjnymi (zob. raporty na temat rynku reklamy w Polsce publikowane m.in. w „Businessman Magazine”). Zagraniczne korporacje odegrały rolę głównego inicjatora nowych dziedzin usług takich jak marketing, reklama, public relations i profesjonalny lobbying.

<sup>35</sup> Jeden z polskich pionierów tej ścieżki kariery w następujący sposób relacjonuje jej początki: „zidentyfikowano moją osobę, jako faceta, który miał już za sobą sukcesy w zaczynaniu czegoś, albo w prowadzeniu prawie od początku: otaczała mnie życzliwa atmosfera kogoś komu się wiecie. Zaproponowano mi funkcję dyrektora sprzedaży w dużej firmie zachodniej. Powiedziałem, że nie znam się na tych metodach sprzedaży o których oni mówili [...]. W odpowiedzi usłyszałem, że spokojnie, proszę wypełnić testy, porozmawiamy. To był rok 1990. Tak po prawdzie, to kogo oni wtedy mogli znaleźć? To była moja szansa. Widząc co się w tym momencie działo w gospodarce uznałem, że teraz albo nigdy. Podjąłem wyzwanie” [23].

energie na działania, które z góry skazane są na przegraną i można ją inaczej spożytkować [...]. Przykładów dostarcza prywatyzacja; gdy do gry staje dwóch zawodników »krajowy« i »zagraniczny«, pierwszym kryterium weryfikacji jest cena. Zwykle jest tak, że na tym etapie polscy przedsiębiorcy nawet dotrzymują pola inwestorom zagranicznym. Dramat zaczyna się przeważnie później, kiedy już wygrają i trzeba wejść w najważniejszą fazę – rozpoczęcia restrukturyzacji przedsiębiorstwa. Problem polskiego kapitału polega na tym, że jest on zwykle nieduży, firmy mają niską płynność finansową i tego drugiego etapu często nie wytrzymują. Większość słynnych konfliktów prywatyzacyjnych wystąpiła tam, gdzie mieliśmy do czynienia z inwestorem krajowym, gdzie ta druga faza nie doszła do skutku” [30].

Typową formą realizacji strategii współpracy polskiego biznesu z kapitałem zagranicznym jest tzw. polonizacja produkcji lub usług wielkich korporacji, tzn. zwiększanie udziału polskich składników w produkcji finalnym<sup>36</sup>. Jak przedstawił ten proces jeden z przedsiębiorców, „pierwszy etap [„polonizacji produkcji” – *K.J.*] polegał na tym, że my robiliśmy naklejki na ich produkty, w drugim etapie robiliśmy już część produktu, a w trzecim całą produkcję” [8]. Współpraca z kapitałem zagranicznym w takim ujęciu prowadzi do poprawy jakości produkcji i stworzenia nowych powiązań gospodarczych.

Przykładem jest rozwój branży podzespołów samochodowych wytwarzanych w zakładach kooperujących z wielkimi koncernami motoryzacyjnymi lub współpraca polskich dostawców z sieciami handlowymi organizowanymi przez kapitał zachodni<sup>37</sup>. Takie formy współpracy umożliwiają wielu firmom znaczny transfer organizacyjnego i technologicznego *know-how*, a często również środków finansowych od firm zagranicznych na rzecz przedsiębiorstw lokalnych (Lucke 1999). Równocześnie jednak słabość rodzimego kapitału powoduje, że duża część najbardziej rozwojowych polskich firm staje się częścią międzynarodowych sieci przedsiębiorczości, których ośrodki decyzyjne ulokowane są w innych państwach.

#### **4.8. Strategie technokratyczne – gry o władzę i nowy profesjonalizm**

Wspólnym mianownikiem tej grupy strategii dochodzenia do wielkiego biznesu w Polsce jest połączenie dysponowania dużymi zasobami ekonomicznymi „z nadania rządu” z wykorzystaniem wiedzy eksperckiej, doświadczenia menedżerskiego oraz mechanizmów kariery o proveniencji politycznej. Strategie te występują przede

---

<sup>36</sup> Zgodnie z regułami GATT „polonizacja” oznacza wprowadzenie do wyrobu minimum 60% części produkowanych w Polsce.

<sup>37</sup> Tego rodzaju sytuację obrazuje wypowiedź dyrektora generalnego Geant Polska – „współpracujemy z tysiącem polskich dostawców, którzy dostarczają 95% towarów sprzedawanych w naszej sieci. Wiele małych polskich firm sukces rynkowy zawdzięcza współpracy z nami” (cyt. za: Grzeszak 2000: 22).

wszystkim na poziomie znaczących instytucji władzy administracyjnej bądź gospodarczej oraz dużych spółek z udziałem Skarbu Państwa. Z punktu widzenia poziomu podejmowanych decyzji i skali objętych nimi firm mają one zatem charakter raczej elitarny, często silnie uwarunkowany politycznie. Stąd też wiele z nich wpisuje się we wzorzec „kapitalizmu politycznego” przeciwstawianego od początku transformacji „kapitalizmowi spontanicznemu”, który rozwija się w wyniku usuwania barier dla przedsiębiorczości, a nie prywatyzowania przedsiębiorstw państwowych kontrolowanych przez elity polityczne.

Strategie te w niektórych aspektach są zbliżone lub podobne do strategii „nomenklaturowych” z wczesnego okresu transformacji. Podobieństwa te mają charakter strukturalny, normatywny i realizacyjny. W aspekcie strukturalnym wynikają z rodzaju używanych zasobów, którymi są instytucje władzy publicznej wykorzystywane przez elity polityczne i gospodarcze w rywalizacji o wpływy w państwie (i prywatne korzyści). Z kolei w aspektach normatywnym oraz realizacyjnym podobieństwa te wynikają z kontynuacji pewnych ukształtowanych wcześniej wzorów zachowań i metod działań, które nadal okazują się skuteczne. Przesłanki takich zjawisk określa specyfika przejścia od gospodarki centralnie kierowanej do gospodarki rynkowej, w tym kluczowa rola państwa, która powoduje, że zarządzający instytucjami publicznymi uzyskali wiele historycznie niepowtarzalnych możliwości dyskontowania informacji i sieci kontaktów dostępnych dzięki sprawowaniu władzy. Jest to zasadniczy element przewagi strategicznej nad tymi, którzy nie dysponują takimi zasobami.

Jak zauważył były wysoki urzędnik państwowy wywodzący się z solidarnościowych elit władzy, „*network* jest hierarchiczny. Na samej górze jest niewielka grupa ludzi, którzy mają ze sobą dobre kontakty i stoją za nimi potężne organizacje [...] kontakty te, to przede wszystkim znajomość dużej ilości firm i banków, zarówno prywatnych jak i państwowych, ich dyrektorów oraz prezesów, ale również znajomość urzędników w niektórych resortach, które z punktu widzenia prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce są często istotne” [6]. Symptomatyczne jest tworzenie nowych prywatnych podmiotów gospodarczych finansowanych ze środków publicznych, opartych na mechanizmach zbliżonych do charakteryzowanych wcześniej strategii nomenklaturowych. Spektakularnymi przykładami takich działań na pograniczu sektora prywatnego i publicznego podejmowanych przez środowiska wywodzące się z „Solidarności” stały się m.in. próby utworzenia spółki Telegraf oraz Telewizji Familijnej. Odmianą tej strategii jest także (praktykowane przez wszystkie rządzące ugrupowania polityczne) wyprowadzanie środków z państwowych agencji, które następnie „tracą kontrolę” nad uruchomionym w ten sposób kapitałem bądź podmiotami gospodarczymi. Wśród najbardziej znanych przypadków tego rodzaju można wskazać chociażby Agencję Rozwoju Gospodarczego utworzoną z inicjatywy polityków PSL. Podobny charakter ma przechodzenie osób z politycznych układów władzy do rad nadzorczych bądź zarządów komercjalizowanych przedsiębiorstw państwowych, które następnie mają zostać sprywatyzowane, a ich menedżerowie obdarzeni uprzywilejowanym pakietem akcji. Równocześnie, jak wykazała dyskusja o tzw. kominach

płacowych, dochody menedżerów w spółkach Skarbu Państwa tworzą niebagatelny kapitał finansowy<sup>38</sup>. Obecność zbliżonych strategii jest wyraźnie widoczna także w decyzjach politycznych o kierunkach i formie restrukturyzacji oraz prywatyzacji przedsiębiorstw bądź banków państwowych, jak również w zakresie zamówień publicznych. Logikę takich działań przybliżają wypowiedzi respondentów na temat znaczenia powiązań biznesu i polityki w Polsce. „Dwie rzeczy są tutaj ważne. Z jednej strony – umacnia się »swoich« na pozycjach, »nasi« obsadzają stanowiska, najpierw te kluczowe: banki, towarzystwa ubezpieczeniowe, rady nadzorcze dużych firm. Następnie daje się »swoim« pieniądze: oni już mają własne firmy albo je właśnie tworzą. [...] Dotacje z budżetu, kredyty – załatwiane bez tych wszystkich uwarunkowań – bądź »wchodzi« się w spółki. »Wchodzi« państwowe banki czy agendy [...]. Wiadomo, jak to jest ważne, żeby mieć z jednej strony udziałowców, żeby mieć dopływ kapitału, a z drugiej – mieć ubezpieczenia. Jeżeli szef Agencji Rolnej Skarbu Państwa zarządza, że wszystkie oddziały mają się ubezpieczyć, to decyzja administracyjna kreuje prywatną firmę. Kolejna metoda – od firm zupełnie obcych [...] żąda się łapówki za to, że się je »wpuści« do układu biznesowego” [19]. „Telefon od jakiegoś tam szefa [...] że przyjedzie taki pan i będzie miał takie sprawy do załatwienia, pomóżcie mu. Taki pan przyjeżdżał, w ślad za nim firma i zaczynało się załatwianie kredytu na preferencyjnych zasadach. Nie do końca było wiadomo, czy ten pan działał jako osoba prywatna czy jako przedstawiciel firmy. [...] To były ustne rekomendacje. Te sprawy załatwiano dla jakiejś dużej firmy. A jak później taki temat wiązał się z partią? To już jest inny problem, można się domyślać” [27].

Polityczny charakter wielu układów biznesowych wymusza stosowanie rozmaitych strategii dostosowawczych. Na przykład standardowo menedżerowie spółek z udziałem Skarbu Państwa stosują strategię „parasola politycznego”. Polegają one na tworzeniu „równowagi reprezentacyjnej” [8] głównych sił politycznych w radach nadzorczych i zarządach, a równocześnie na wygrywaniu jednych udziałowców przeciwko drugim dla wzmocnienia autonomii menedżmentu w relacjach z akcjonariuszami. Dobre kontakty wielu nowych menedżerów z kapitałem zagranicznym są w tym zakresie bardzo użyteczne. Obecność inwestorów zagranicznych z jednej strony stabilizuje firmę w relacjach z otoczeniem zewnętrznym, z drugiej zaś – daje kadrze zarządzającej czas i dodatkowe zasoby dla wzmocnienia rynkowej pozycji przedsiębiorstwa.

Od czasu pierwszych przekształceń własnościowych w centralach handlu zagranicznego innym częstym elementem strategii menedżerskich jest również prywatyzacja przedsiębiorstwa za pomocą instrumentów rynku kapitałowego, zwłaszcza publicznej emisji akcji. „Moda na giełdę oznacza w sensie praktycznym nakładanie kolejnego kagańca dla państwa, które chciałoby ingerować [w działalność firmy – K.J.]. Spółka publiczna jest chroniona przez ustawę o publicznym obrocie papierów warto-

---

<sup>38</sup> Przykładem mogą być kilkusetmilionowe odpawy prezesów wielkich spółek z udziałem Skarbu Państwa, takich jak KGHM Polska Miedź.

ściowych i musi respektować rygory giełdy. A giełda, zwłaszcza Komisja Papierów Wartościowych jest jedną z niewielu instytucji, przed którymi czują respekt nawet politycy” [1].

Równocześnie kształtują się odmienne strategie sukcesu w biznesie. Pogłębienie reform rynkowych i zmiany instytucjonalne w gospodarce wzmacniają również inne metody działania, którymi posługują się osoby dysponujące zasobami ekonomicznymi „z nadania rządu”. Bardziej efektywne stają się strategie sukcesu weryfikowane przez kryteria racjonalności ekonomicznej. Na poziomie dużych struktur gospodarczych pojawiły się i upowszechniły nowe wzory profesjonalizmu i zachowań ekonomicznych. Tworzenie nowych rozwiązań instytucjonalnych wytworzyło zapotrzebowanie na ekspertów potrafiących przenosić do Polski zachodnie koncepcje i doświadczenia, menedżerów oraz doradców „jedną nogą stojących w Europie Zachodniej, a drugą w Polsce” [1]. Nową jakość w tym zakresie stanowiło również wejście dużych inwestorów zagranicznych, którzy wprowadzili nowe standardy zarządzania i strategie realizacji wartości dodanej.

Ze szczególną siłą zjawiska tego rodzaju wystąpiły w tych obszarach gospodarki i zarządzania, które w systemie centralnego planowania nie istniały i w skali kraju niewiele było osób jakkolwiek kompetentnych w tych dziedzinach (rozliczenia międzynarodowe i wymienialność walut, w tym operacje płatnicze w handlu zagranicznym, rynek obligacji i giełda, metody prywatyzacji i wyceny przedsiębiorstw, fundusze powiernicze i ubezpieczeniowe, leasing, marketing itd.). Nową kadrę menedżerską pozyskiwano z polskich i zagranicznych uczelni, z powstających od końca lat osiemdziesiątych firm konsultingowych, z agencji rządów zachodnich i programów współpracy z międzynarodowymi instytucjami finansowymi („emigranci”, osoby polskiego pochodzenia itp.). Specjaliści wyróżniający się umiejętnościami w szczególnie poszukiwanych dziedzinach aktywności gospodarczej szybko zajmowali znaczące pozycje w administracji rządowej, w nowo tworzonych instytucjach finansowych i agencjach rynkowych, w sektorze prywatnym. Ze względu na odmienny *background* wprowadzali oni nowe podejście do gospodarki i stosowali metody działania typowe dla zachodnich menedżerów oraz finansistów. Stąd też strategie ekspansji tej grupy bazowały początkowo (analogicznie jak strategie zachodnich korporacji, z którymi zwykle współpracowali), na wykorzystaniu doświadczeń i usług trudno dostępnych na rynku polskim, zwłaszcza w zakresie „inżynierii finansowej”. Ich atutem było również osadzenie bądź dysponowanie kontaktami w środowiskach międzynarodowego biznesu.

Najbardziej znanymi postaciami, których działalność można traktować jako egzemplifikację nowych menedżerskich strategii wchodzenia do elity biznesu w Polsce kojarzonych także z zajmowaniem stanowisk w rządzie bądź administracji, są m.in. Andrzej Olechowski (bankowość i finanse), Henryka Bochniarz (Nicom Consulting) lub Wiesław Kostrzewa, inicjator oraz prezes Banku Rozwoju Eksportu (BRE SA). Niektóre z osób stosujących tego rodzaju strategię, jak np. Janusz Szlanta, prezes zarządu i dyrektor Stoczni Gdynia SA, są umieszczane na liście najbogatszych Polaków.

W miarę rozwoju gospodarki rynkowej w Polsce wzorce karier coraz częściej nakładają się na siebie bądź przenikają, co wiąże się, z jednej strony, z upowszechnieniem nowych profesjonalnych standardów typu MBA, a z drugiej – z zacieraniem się specyfiki firm, z ich rozwojem upodobniającym przedsiębiorstwa (np. poprzez rozdział zarządzania i własności) do innych ważnych uczestników gry rynkowej. Najbardziej dynamiczne firmy ewoluują w stronę większych organizacji gospodarczych (grup kapitałowych, holdingów), które wyróżniają się coraz bardziej złożonymi strukturami własności i zarządzania. Równocześnie nasycony rynek ogranicza lub marginalizuje niektóre istniejące na początku transformacji możliwości „skoku rozwojowego” w działalności gospodarczej: proste formy uzyskiwania dużych dochodów na niestabilizowanym rynku, wykorzystania nisz rynkowych, wzrostu poprzez mechanizmy gospodarki nieformalnej, dzięki chwilowej koniunkturze, wysokiej inflacji lub grą na ogromnych różnicach kursów walutowych. Rosną rozmaite progi wejścia, w tym rozmiary niezbędnego kapitału, jakim trzeba dysponować, by uruchomić nowe przedsiębiorstwo i osiągnąć sukces w biznesie. W kolejnych fazach rozwoju gospodarki rynkowej w Polsce trudniej także znaleźć „okazję” do zarobienia dużych pieniędzy. One istnieją i są tworzone lub wykorzystywane przez aktywnych przedsiębiorców, lecz wymagają często innych kwalifikacji i strategii niż te, które przynosiły sukcesy na początku lat dziewięćdziesiątych.

Tego rodzaju sytuacje pojawiają się też w odmienny sposób i na innych zasadach. Nie jest to już np. sprzedaż tanich towarów z importu, lecz raczej tworzenie nowego rodzaju produkcji bądź usług. Rozwój gospodarczy tworzy nowe możliwości. Wskaźnikiem ich kierunku może być lista towarów, których Polacy zużywają mniej niż mieszkańcy Europy Zachodniej. Wraz z podnoszeniem poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego Polski i zbliżaniem stylów życia Polaków do wzorców zachodnich, otwierają się nowe perspektywy aktywności biznesowej (ich przykładem w ostatnich latach stała się m.in. ekspansja telefonii komórkowej czy turystyki zagranicznej). W praktyce zmiany tego rodzaju sprzyjają we wszystkich krajach gospodarki rynkowej – i trudno zakładać, że Polska będzie w tym zakresie wyjątkiem – kolejnym falem restrukturyzacji i modernizacji przedsiębiorstw, przyspieszaniu koncentracji kapitału. Ze zjawiskiem tym wiążą się też zwykle przejęcia, fuzje bądź alianse strategiczne wzmacniające zasoby największych przedsiębiorstw.



## 5. Aktywność środowisk gospodarczych w sferze publicznej

### 5.1. Początki politycznej emancypacji biznesu w III Rzeczypospolitej

W dyskusji o roli środowisk gospodarczych w sferze publicznej we wszystkich państwach Europy Środkowowschodniej dominuje przekazanie o ich słabości w porównaniu z innymi aktorami transformacji, zwłaszcza elitami politycznymi i administracyjnymi (Moerel 1995; Wiesenthal 1996; Agh 1996). W przypadku Polski tęzę dodatkowo wzmacnia pogląd o dużej sile politycznego oddziaływania związków zawodowych, które nie znajdują przeciwwagi w organizacjach biznesu rozpatrywanych jako nowy aktor kształtującego się systemu reprezentacji interesów. Zgodnie z takim poglądem, środowiska gospodarcze i ich organizacyjne reprezentacje mają ograniczony wpływ na przebieg transformacji ustrojowej. Nie stworzyły silnego lobby gospodarczego i politycznego, a ekspansja sektora prywatnego nie znalazła adekwatnego odzwierciedlenia w stosunkach pracy i na scenie politycznej (Hausner 1995; Jasiński 1997; Kozek 1999).

Równocześnie powszechnie akceptowana jest teza, że kierunek transformacji systemowej w Polsce tworzy instytucjonalne ramy szczególnie korzystne dla „ludzi biznesu”: właściciele prywatnych przedsiębiorstw, kadry zarządzającej w gospodarce oraz części inteligencji, która stała się głównym segmentem rynkowej „nowej klasy średniej”. Tezę tę potwierdzają m.in. badania dystrybucji dochodów i zmian położenia materialnego Polaków, jak również opinii społecznych na temat „wygranych” i „przegrych” okresu zmian ustrojowych po 1989 r. (Beskid 1999; Zagórski, Strzeszewski 2000; Domański 2000). Spotyka się również poglądy o istnieniu tzw. korporatyzmu menedżerskiego polegającego na przesunięciu ośrodków faktycznej władzy w państwie poza sferę polityki parlamentarno-partyjnej do struktur biurokratycznych, w których nadreprezentowane są interesy wielkiego biznesu powstałego dzięki mechanizmom „kapitalizmu politycznego” (Staniszki 1994). Inni badacze wskazują na siłę lobbingu środowisk i organizacji biznesowych, które – chociaż mniej spektakularnie niż związki zawodowe – działają skutecznie we współpracy z ugrupowaniami dominującymi w sferze polityki gospodarczej w Polsce na rzecz intere-

sów kapitału krajowego i zagranicznego, klasy średniej i klasy wyższej (Gardawski i in. 1999).

Rozdział ten podejmuje próbę wyjaśnienia swoistego paradoksu posocjalistycznej transformacji, w której środowiska gospodarcze postrzegane często (również przez swoich liderów)<sup>1</sup> jako słaby aktor sceny politycznej, w praktyce stały się jednym z największych beneficjentów zmian ustrojowych. Wydaje się, że zarysowane wcześniej tezy nie wykluczają się. Wskazują raczej na odmienne aspekty roli tych środowisk w przemianach zachodzących w Polsce. Po części potwierdzają też w nowych warunkach historycznych i systemowych aktualność koncepcji teoretycznych charakteryzujących specyfikę zachowań biznesu w sferze publicznej. Doświadczenia polskie, jak również innych krajów postkomunistycznych, wskazują, że duża aktywność państwa w gospodarce nie sprzyja autonomii i konsolidacji środowisk biznesu. Można sformułować tezę, że aparat państwa wdrażający reformy rynkowe (zwłaszcza w początkowym okresie transformacji) wspierał skutecznie interesy prywatnego biznesu, który w konsekwencji nie miał silnych motywacji do podejmowania działalności politycznej, w tym także tworzenia własnych organizacji (zob. pkt. 2.4–2.6).

W zakresie politycznej aktywności tych środowisk działają również pewne prawidłowości wykraczające poza specyfikę transformacji postsocjalistycznej. W takim kontekście można przywołać tezę Offego i Wiesenthala (1985) przyjmującą, że praca i kapitał organizują się według innej logiki działań zbiorowych. Asymetria organizacji reprezentujących interesy grup o tak odmiennych charakterystykach jest konsekwencją ich strukturalnie zróżnicowanej pozycji w gospodarce i w społeczeństwie. Dysponują one innymi zasobami ekonomicznymi i politycznymi oraz wyróżniają się odmiennymi szansami i możliwościami życiowymi ich członków (różnice własnościowe, dochodowe, statusowe itp.). Ponieważ pracownicy najemni, szczególnie niżej wykwalifikowani, mają słabszą pozycję przetargową na rynku pracy, w stosunkach przemysłowych bądź w relacjach z władzami państwa wzmacniają swój kapitał polityczny poprzez tworzenie organizacji, takich jak związki zawodowe.

Z kolei przedsiębiorcy i menedżerowie ze względu na swoje umiejscowienie w strukturach władzy i posiadane zasoby mają większe możliwości osiągnięcia celów bez posługiwania się zorganizowanymi działaniami zbiorowymi. Siła oddziaływania tych środowisk opiera się bowiem na indywidualnych możliwościach wywierania wpływu na decydentów wynikającego z uprzywilejowanej pozycji ekonomicznej. Równocześnie reprezentacje środowisk gospodarczych skupiają podmioty, których interesy mają kompleksowy a zarazem rozbieżny charakter: ich członkowie są jednocześnie często producentami i sprzedawcami wielu dóbr bądź usług, działają na róż-

---

<sup>1</sup> Charakterystyczne dla respondentów badań IFiS PAN były dwie następujące wypowiedzi: „Niestety w Polsce [...] udział biznesmenów w kształtowaniu polityki państwa, zarówno gospodarczej jak i każdej innej jest bardzo mały” [3]; „pojedyncze osoby mają oczywiście spore wpływy na różne sprawy. Ale wpływy tej grupy jako całości oceniam bardzo nisko. Grupa jest dosyć słabo zintegrowana” [19].

nych rynkach, mają odmienne partykularne interesy nierzadko silniejsze od interesów zbiorowych.

Charakter działalności w środowiskach biznesu narzuca raczej zachowania konkurencyjne niż kooperacyjne oraz luźne formy organizacji, w których członkowie uczestniczą tak długo, jak długo widzą w tym swój interes. Organizacje biznesu mają zatem charakter koalicji służących częściowym interesom, a więc członków ma zwykle cele instrumentalne. Indywidualistycznie nastawieni członkowie w praktyce słabiej akcentują wspólne dobro organizacji bądź środowiska. W porównaniu z innymi grupami społecznymi biznes trudniej też mobilizuje się na rzecz celów i działań zbiorowych. Mobilizacja ta ma również specyficzny charakter. „Cele stowarzyszeń pracodawców nie są równoległe do interesów pracobiorców [...] prawomocność istnienia stron stosunków pracy wywodzi się z przeciwstawnych interesów” (Moerel 1995: 22). Organizacje biznesu zwykle dążą do ograniczenia kosztów pracy do możliwie najniższego poziomu. Domagają się ograniczania rządowych wydatków, obniżania podatków i wysokości świadczeń socjalnych jako czynników osłabiających konkurencyjność przedsiębiorstw. Postulaty te są też rozpatrywane przez biznes w kategoriach autonomii pracodawców, np. poziom wydatków traktują oni jako wskaźnik zakresu wolności przedsiębiorstw.

Bez związków zawodowych pracobiorcy są bezsilni, pracodawcy zaś – przeciwnie – uzyskują większą władzę nad nimi. Mobilność kapitału związana z internalizacją stosunków gospodarczych i prorynkowa polityka rządów powodują, że środowiska biznesu często nie wyrażają zainteresowania reprezentacjami swoich interesów. Słabość organizacji biznesu nie jest zatem czymś wyjątkowym czy niezwykłym. W krajach wysoko rozwiniętych istnieje zresztą kilka wzorów aktywności biznesu w sferze publicznej, co często wiąże się także ze zróżnicowaną rolą państwa w ich gospodarkach. Jednak o politycznej słabości tych środowisk mówi się także w państwach, które, jak Wielka Brytania, mają szczególnie zakorzenioną tradycję działania ich reprezentacji<sup>2</sup>.

Jak zauważa Helmuth Wiesenthal (1996), w krajach postsocjalistycznych odmienna logika działań zbiorowych w sferze zorganizowanych interesów jest szczególnie widoczna, gdyż procesy kreowania autonomicznych zasobów, strategicznych kompetencji i wiedzy adekwatnej do potrzeb nowego ładu społecznego są dalekie od zakończenia. Specyfikę tych krajów określa bezprecedensowa sytuacja niemal równoczesnego tworzenia się społecznych aktorów polityki w połączeniu z brakiem lub słabo-

---

<sup>2</sup> Zjawisko to bywa nierzadko źródłem napięć w relacjach pomiędzy „klasą polityczną” a biznesem. Na przykład w Wielkiej Brytanii to nie środowiska gospodarcze narzuciły neoliberalną strategię polityki społeczno-gospodarczej, lecz wprowadzili ją konserwatyści pod przywództwem M. Thatcher mający własne wyobrażenie o tym, czego potrzebuje biznes. Wyobrażenia te nierzadko odbiegały od oczekiwań elity gospodarczej (Grant 1993; Whiteley, Seyd, Richardson 1994). Podobnie odległa od ówczesnych preferencji wielkiego biznesu była polityka Nowego Ładu w Ameryce realizowana przez prezydenta Roosevelta w latach trzydziestych.

ścią reguł określających ich zachowania. W rezultacie, systemy polityczne państw Europy Środkowowschodniej stanowią wypadkową wielu okoliczności i niekiedy przypadkowych uwarunkowań, które tworzą swoistą mieszankę starych i nowych instytucji, niekompletnych rozwiązań oraz doświadczeń wyniesionych z socjalizmu państwowego jedynie częściowo przystających do potrzeb nowego ustroju.

Badacze zwracają uwagę na słabość wyodrębnienia grup społecznych wyróżniających się na podstawie kryterium interesu ekonomicznego i politycznego, zorganizowanych oraz reprezentowanych przez autonomiczne wobec państwa organizacje lub grupy interesu. Co więcej, „w okresie transformacji istnieje obiektywna trudność artikulacji grupowych interesów, zwłaszcza długofalowych. Przedstawicielom wielu grup trudno odpowiedzieć na pytania w rodzaju: Czy w ogóle utrzyma się moja branża w gospodarce narodowej? Jaka będzie w przyszłości moja pozycja społeczna? Jakiego rodzaju struktura gospodarki narodowej i usług będzie najlepiej służyła moim przyszłym interesom?” (Wesołowski 2000a: 166).

W zakresie szeroko rozumianej artikulacji i reprezentacji interesów problemem jest także słabość instytucji społeczeństwa obywatelskiego, brak doświadczenia w samoorganizowaniu się rozmaitych grup społecznych, absencja bądź wczesny etap krystalizacji podziałów „funkcjonalnych” i „klasowych”, niewielka świadomość swojego statusu i kształtowanie się nowych wzorów tożsamości społecznej, w tym również integracji grupowej. Powyższe uwagi odnoszą się także do przedsiębiorców i pracodawców, którzy jako całość wchodzi dopiero w nowe role w sektorze prywatnym i w społeczeństwie. Ze względu na pierwszoplanowe zadania ekonomiczne, tempo i wielowymiarowość zachodzących przekształceń mają oni ograniczone motywacje własne do angażowania się w działalność związaną z reprezentacją interesów tego środowiska<sup>3</sup>.

Zapoczątkowanie transformacji ustrojowej dopiero stworzyło pewne systemowe przesłanki do politycznej artikulacji interesów ekonomicznych oraz koncepcji ideowych środowisk gospodarczych rozwijających się w oparciu o sektor prywatny. Otwarta pozostaje jednak kwestia ram instytucjonalnych i programów tworzonych bądź wspieranych przez te środowiska. Wskazuje na to m.in. brak poważniejszego dyskursu społecznego o kształcie systemu demokracji, w tym również systemu reprezentacji interesów – czy ma on opierać się na klasycznych rozwiązaniach pluralistycznych, korporatystycznych czy jakichś innych (zob. Morawski 1998; Kozek 1999). Ze względu na wczesny etap rozwoju gospodarki rynkowej w Polsce słabość reprezentacji biznesu ma jednak inne przesłanki i konsekwencje niż w krajach zachodnich. Środowiska gospodarcze, zwłaszcza w sektorze prywatnym, dysponują bowiem znacznie mniejszymi zasobami ekonomicznymi i równocześnie słabsze są także siły

---

<sup>3</sup> Szerzej na temat przyczyn niewielkiego zainteresowania działalnością organizacji biznesu wśród przedsiębiorców i pracodawców zob. Jasiński 1997: 195–198. Natomiast kontekst polityczny, historyczny, prawny, ekonomiczny i społeczny odradzania się tego rodzaju organizacji charakteryzuje W. Kozek (1999).

społeczne, które są ich „naturalnym” sojusznikiem, jak np. prorynkowe partie polityczne czy „klasa średnia”. Interesy znacznej części społeczeństwa pozostają w sprzeczności lub zdecydowanie różnią się od kapitalistycznej logiki przemian ustrojowych. Także brak doświadczenia nowej klasy rządzącej oraz interesy i poziom kultury politycznej społeczeństwa nie sprzyjają głębokim reformom o charakterze liberalnym i rynkowym.

W Polsce załączki krystalizacji programowej i pewne elementy podstaw organizacyjnych w dążeniach emancypacyjnych prywatnych przedsiębiorców wystąpiły jeszcze przed zmianą ustrojową. Wiązały się one głównie z ruchem towarzystw gospodarczych, który powstał w latach osiemdziesiątych. Zaplecze tego ruchu stanowiła rosnąca liczba małych i średnich firm prywatnych, których właściciele oraz wspierający ich eksperci, publicyści i działacze polityczni tworzyli w kilku ośrodkach regionalnych towarzystwa gospodarcze i przemysłowe. Początki tego ruchu przypadły na lata 1986–1987<sup>4</sup>. Jego inicjatorzy opowiadali się za wolnorynkową polityką gospodarczą i reformami ustrojowymi w sferze ekonomicznej, a później także politycznej, oraz zapoczątkowali tworzenie reprezentacji środowisk liberalnych, konserwatywnych i chrześcijańsko-demokratycznych. Z ruchu towarzystw gospodarczych wyłoniły się dwa nurty: polityczny i ekonomiczny, które znacząco wpłynęły na kształt życia publicznego w obszarze polityki, jak i organizacji biznesu.

Przejawem pierwszego stała się działalność ugrupowań politycznych o charakterze centrowym lub centroprawicowym, jak Kongres Liberalno-Demokratyczny, Porozumienie Centrum czy Forum Prawicy Demokratycznej (które weszło w skład Unii Demokratycznej). Przejawem drugiego – tworzenie organizacji pracodawców (np. Konfederacji Pracodawców Polskich) oraz regionalnych towarzystw gospodarczych, które stały się inicjatorami powołania wielu izb przemysłowo-handlowych, regionalnych banków komercyjnych i lokalnych klubów przedsiębiorców.

W literaturze zachodniej wskazuje się na kilka charakterystycznych cech reprezentacji interesów biznesu w społeczeństwie. Po pierwsze, wyróżnia je pewna inercja

---

<sup>4</sup> Prekursorem takich działań było Krakowskie Towarzystwo Przemysłowe zarejestrowane w 1987 r. Nieco później powstały m.in. Towarzystwo Gospodarcze w Warszawie, Wielkopolskie Towarzystwo Gospodarcze – Związek Spótek Zarobkowych, Stowarzyszenie „Kongres Liberalów” w Gdańsku, Pomorskie Towarzystwo Gospodarcze w Toruniu i Górnośląskie Towarzystwo Gospodarcze w Katowicach. Jesienią 1988 r. utworzona została jako spółka z o.o. Akcja Gospodarcza (AG), której celem było koordynowanie ruchu towarzystw gospodarczych oraz programowanie nowej polityki gospodarczej i współuczestnictwo w jej realizacji. Ruch towarzystw gospodarczych i AG stały się kanałem rekrutacji znaczącej grupy polityków, w tym także członków rządów postsolidarnościowych. Spośród działaczy ruchu w wyborach '89 z list Komitetu Obywatelskiego senatorami wybrano m.in. A. Paszyńskiego, A. Machalskiego, G. Janowskiego, H. Z. Wilka, I. Niewiaromskiego, J. Dietla, A. Zawiślaka i R. Reifa; mandaty poselskie zdobyli: J. Król, A. Arendarski, J.K. Bielecki, M. Wojtczak i M. Choloński (Dehnel-Szyc, Stachura 1991: 265–273).

i defensywność. Powstawanie takich organizacji było w krajach gospodarki rynkowej procesem powolnym, związanym głównie z obroną interesów kapitału przed postulatami pracobiorców zorganizowanych w ruchu związkowym. Samoorganizacja środowisk gospodarczych w formie stowarzyszeń pracodawców i przedsiębiorców była najczęściej wtórna wobec organizacji pracobiorców i nabrała znaczenia po II wojnie światowej, gdy w Europie Zachodniej uformowały się scentralizowane struktury reprezentujące kapitał i pracę na poziomie makropolitycznym (Slomp 1995).

Po drugie, reprezentacje interesów biznesu charakteryzuje złożoność wzorów organizacyjnych. Ukształtowały się dwa rodzaje organizacji przedsiębiorców określone w krajach anglosaskich jako *trade associations* i *employers associations*. Pierwsze zajmują się problemami gospodarczymi – polityką przemysłową, subsydiami państwowymi, standardami jakości, taryfami celnymi, patentami, promocją biznesu, organizacją targów i wystaw, a także kodeksami etycznymi środowisk biznesu i zasadami uczciwej konkurencji. Głównym partnerem ich działań są zatem instytucje państwa. Natomiast *employers associations* koncentrują się na funkcjach pracodawcy: prowadzą negocjacje ze związkami zawodowymi i rządem na temat rynku pracy, rozwiązywania konfliktów przemysłowych, uczestnictwa pracowników w zarządzaniu firmami oraz instytucjonalizacji stron stosunków pracy.

Wymienione rodzaje organizacji występują dodatkowo w ramach dwóch wzorów zrzeszania się organizacji biznesu: branżowym (sektorowym) oraz terytorialnym (lokalnym, regionalnym, krajowym). Równocześnie istnieje wiele innych form organizacji środowisk biznesu, które również mogą odgrywać znaczącą rolę w artykulacji jego interesów: kluby, zrzeszenia, stowarzyszenia, izby, cechy, rady, korporacje, federacje, porozumienia, fundacje. Mają one zróżnicowany status prawny i społeczny, który łącznie pozwala mówić o mozaice organizacji i struktur biznesu, która niekoniecznie sprzyja wewnętrznej integracji tego środowiska (Windmuller, Gladstone 1984; Grant 1993).

Po trzecie, organizacje biznesu pełnią kilka zasadniczych funkcji. H. Moerel (1995: 21–22) wśród najważniejszych z nich na przykładzie stowarzyszeń pracodawców wymienił: a) funkcję społeczno-ekonomiczną, tj. zaangażowanie w sprawy warunków pracy, ubezpieczeń społecznych i edukacji; b) funkcję polityczno-ekonomiczną, polegającą na ochronie zbiorowych interesów pracodawców i kontaktach ze związkami zawodowymi, agendami rządowymi, parlamentem, partiami politycznymi i mediami; c) funkcję ekonomiczno-biznesową bądź organizacyjno-usługową, obejmującą działania na rzecz sektorowych i indywidualnych interesów pracodawców; d) funkcję dyscyplinującą, podtrzymującą jedność stowarzyszenia wobec oponentów.

Odrębnie rozpatrywane są relacje pomiędzy środowiskami gospodarczymi a partiami politycznymi. W socjologii polityki bądź politologii kwestia ta jest na ogół separowana od badań nad grupami interesów. W. Grant (1993: 127) zwrócił uwagę na kilka kluczowych aspektów tego zagadnienia: ogólne ideowo-polityczne zależności pomiędzy ugrupowaniami partyjnymi a biznesem (doktryna, poglądy liderów itd.); zachowania polityczne przedsiębiorców i menedżerów, a także bazę członkowską par-

tii i rolę w niej biznesmenów oraz ich udział w finansowaniu polityki. W szerszym planie zagadnienia tego rodzaju bywają również umieszczane w wymiarze kulturowym w postaci badań nad systemami wartości, w tym legitymizacją biznesu i kulturową dominacją kapitału w społeczeństwach rynkowych (np. Martinell, Chiesi 1989; Spohn, Bodemann 1989; Scott 1991).

W odniesieniu do Polski zagadnienia te mają swoje osobliwości wynikające z charakteru postsocjalistycznej transformacji. Choć podobnie jak na Zachodzie organizacje biznesu jako całość wyróżnia pewna inercja w porównaniu ze związkami zawodowymi, to proces ich odrodzenia przebiega stosunkowo szybko. Adresatem ich aktywności jest głównie państwo, którego wpływ na gospodarkę pozostaje nadal bardzo znaczący. Jak zauważyła Wesoława Kozek, biznes nie jest zagrożony, gdyż paradygmat walki klasowej jest w Polsce niepopularny i nie stanowi podstawy organizowania się świata pracy. „Ta sytuacja braku zagrożenia decyduje o tym, że większość ludzi biznesu nie czuje potrzeby współtworzenia i podtrzymywania własnych, środowiskowych organizacji” (Kozek 1999: 102).

Reprezentacje interesów tych środowisk wyróżnia złożoność wzorów organizacyjnych. Relatywnie krótki okres ich działania, jak również brak wyraźnych rozstrzygnięć systemowych oraz nieprzejrzystość i zmienność sfery regulacyjnej powodują, że rozpatrywana całościowo mozaika organizacji biznesu w ograniczonym zakresie przekłada się na skuteczność działania. Taka sytuacja była szczególnie widoczna w pierwszych latach transformacji, gdy organizacje te znajdowały się w początkowej fazie powstawania lub, jak istniejące od dawna organizacje rzemiosła i usług, szukały nowego miejsca w zmieniającym się systemie politycznym i nie były na tyle wpływowe, by zaznaczyć swój udział w dyskusjach ustrojowych. Obecnie jednak, przynajmniej w odniesieniu do najsilniejszych reprezentacji biznesu, można stwierdzić, że stały się one ważnym składnikiem „wewnętrznych” grup nacisku wyróżniających się dobrym dostępem do decydentów w organach władzy publicznej<sup>5</sup>.

Odmiennie natomiast ocenia się wypełnianie przez organizacje biznesu innych funkcji, które scharakteryzował H. Moerel. Ich wypełnianie przez te organizacje ogranicza brak uporządkowania w obszarze działalności społeczno-ekonomicznej oraz niewielka reprezentatywność i zróżnicowanie interesów tworzących je środowisk. Wprawdzie organizacje biznesu stały się już uznanym partnerem stosunków przemysłowych, jednak, jak wykazują badania (Kozek 1999; McMenamain 2000), jedynie część z nich dobrze wywiązuje się z funkcji usługowo-biznesowych czy społeczno-politycznych i ekonomicznych. Na przykład słabość organizacyjna i finansowa po-

---

<sup>5</sup> Dychotomiczne rozróżnienie „grup wewnętrznych” (*insider group*) i „grup zewnętrznych” (*outsider group*) w relacjach z rządem wprowadził Grant (1985). Badania przeprowadzone w Wielkiej Brytanii wykazały, że „grupy wewnętrzne”, wśród których zwykle umieszcza się główne organizacje biznesu, spotykają się znacznie częściej z premierem, członkami rządu, parlamentarzystami i dziennikarzami niż przedstawiciele „grup zewnętrznych”, takich jak np. organizacje ekologiczne (Baggott 1992).

woduje, że funkcje doradcze, informacyjne czy integracyjne są przez te organizacje realizowane w ograniczonym zakresie. Także niewielkie jest zaangażowanie organizacji pracodawców w sferze kształcenia zawodowego (Gieorgica 1999). Trudno też mówić o realizacji funkcji dyscyplinującej, skoro do rzadkości należą wspólne wystąpienia organizacji biznesu, a jednym z ich ważnych problemów jest zdobywanie członków, co nie sprzyja ich kontrolowaniu i selekcjonowaniu.

Z kolei zagadnienie zależności pomiędzy środowiskami gospodarczymi a partiami politycznymi wymaga osadzenia w kontekście badań nad systemem partyjnym w Polsce. Badacze zwracają uwagę na niski poziom identyfikacji partyjnej elektoratu, dużą chwiejność wyborczą, główną rolę rządów, a nie partii politycznych w rządzeniu oraz niezdolność partii do aktywizacji elektoratu. Równocześnie partie polityczne charakteryzują się słabym zakorzeniem w strukturze grupowej społeczeństwa, ograniczoną bazą członkowską, dominacją w ich strukturach pojedynczych liderów lub wąskiej elity partyjnej, słabymi powiązaniem z grupami interesu oraz stosowaniem strategii kadrowych opartych na wykorzystaniu mediów lub patronażu posługującego się aparatem państwa do celów polityki partyjnej (Herbut 1999: 124).

Środowiska wielkiego biznesu w Polsce wyróżniają się na tle innych grup wyborców m.in. poparciem dla ugrupowań wspierających kontynuację liberalnej strategii rozwoju społeczno-gospodarczego, która zakłada dalszą prywatyzację sektora państwowego, ograniczanie podatków i zmniejszanie skali redystrybucji. Takie podejście w latach dziewięćdziesiątych znajdowało odzwierciedlenie w postaci preferencji dla UD i KLD, UW, a także SLD, których politycy łącznie pozyskiwali relatywnie największą część sympatii i poparcia wyborczego tej części elektoratu (zob. pkt. 3.5). Trzeba jednak pamiętać, że cechy charakteryzujące polską scenę polityczną nie sprzyjają identyfikacji biznesu z programem któregośkolwiek ugrupowania, a postawy oraz polityczne zachowania przedsiębiorców i menedżerów wyróżnia pragmatyzm. Na rzecz takich postaw działają interesy tych środowisk, które, choć w większości deklarują oficjalnie poparcie dla wolności gospodarczej, faktycznie często zabiegają o to, „by państwo spełniało funkcje ochronne w stosunku do prywatyzującej się gospodarki, obniżało podatki, wspomagało inwestycje, zapobiegało inflacji, prowadziło politykę taniego kredytu na cele gospodarcze” (Kozek 1999: 95).

Także odmienna geneza, program, baza członkowska i zasady działania poszczególnych partii różnicują ich współpracę z biznesem. Badania E. Nalewajko prowadzone w wybranych partiach politycznych wykazały znaczące odmienności ich relacji z otoczeniem zewnętrznym. W kontaktach ze środowiskami biznesu wyróżniała się Unia Wolności, której liderzy uzgodnili ich przedmiotowy tryb i konsultowanie spraw, głównie poprzez partyjnych parlamentarzystów. Z kolei przedstawiciele Polskiego Stronnictwa Ludowego wśród bliskich sobie organizacji i środowisk wymieniali m.in. banki spółdzielcze, kółka rolnicze i towarzystwa gospodarcze. Jako trudną oceniali jednak współpracę ze środowiskami pracodawców i związkami zawodowymi.

Socjaldemokracja RP wśród organizacji tworzących Sojusz Lewicy Demokratycznej za najlepszych współpracowników uznała Ogólnopolskie Porozumienie Związ-



ków Zawodowych i kółka rolnicze, tj. organizacje, w których jej przedstawiciele zajmowali kierownicze stanowiska. Zupełnie inny wzór współpracy z otoczeniem wyłaniał się z relacji działaczy Zjednoczenia Chrześcijańsko-Narodowego. Kontakty ZChN z różnymi środowiskami zachodziły głównie na poziomie indywidualnej przynależności liderów, a nie organizacji. Taki wzór współpracy można rozpatrywać jako uwarunkowany sytuacyjnie i tym samym zagrożony incydentalnością i nietrwałością (Nalewajko 1997: 108–114)<sup>6</sup>.

W badaniach nad powiązaniem pomiędzy środowiskami gospodarczymi a partiami politycznymi podkreśla się, że partie są podmiotami poszukującymi poparcia wyborców (*vote-seeking organisms*). Środowiska biznesu tych głosów zbyt wiele nie mają, co w warunkach liberalnej demokracji często powoduje, że liderzy partyjni szukają poparcia innych grup wyborców o odmiennych interesach. Równocześnie też autonomia gospodarki i reguły rządzące tą sferą życia społecznego w krajach ustabilizowanej gospodarki rynkowej preferują jako podstawową strategię efektywnego działania w gospodarce raczej aktywność w organizacjach biznesu niż w partiach politycznych (Grant 1993: 146).

Badania na temat aktywności środowisk gospodarczych w sferze publicznej w Polsce wskazują, że w naszym kraju kształtują się podobne zależności. Jak pisze Z. Drąg, „elita biznesu jest bardziej zakorzeniona w swoim środowisku zawodowym niż w świecie polityki”. Wśród właścicieli, prezesów, dyrektorów zarządów największych polskich przedsiębiorstw odsetek respondentów deklarujących powiązania instytucjonalne ze światem polityki jest niewielki, nie przekracza łącznie 11% (przy przyjęciu jako kryteria takich powiązań przynależności do partii politycznych oraz pełnienia funkcji gospodarczej z nominacji partyjnej). Natomiast aktywność w środowisku zawodowym przejawiająca się w zasiadaniu w radach nadzorczych, przynależności do organizacji biznesu, organizacji towarzyskich i klubów oraz stowarzyszeń zawodowych wskazuje wielokrotnie więcej przedsiębiorców i menedżerów (Drąg 1999: 70–72).

Przez analogię z krajami rozwiniętej gospodarki rynkowej można oczekiwać, że zwiększanie roli sektora prywatnego w gospodarce i jej rosnące otwarcie na konku-

---

<sup>6</sup> Przejawem instytucjonalizacji kontaktów UW ze środowiskami biznesu stało się m.in. utworzenie i działalność Forum Gospodarczego, którego liderami zostali znani przedsiębiorcy. Bliskie programowi UW są (bądź były do chwili utworzenia Platformy Obywatelskiej) również stanowiska Business Centre Club i Polskiej Rady Biznesu. Z kolei PSL znane jest z powiązań politycznych i finansowych nie tylko z bankowością spółdzielczą (np. BGŻ), ale również z innymi branżami gospodarki, zwłaszcza bliskimi rolnictwu i jego otoczenia (przemysł rolno-przetwórczy). Natomiast partie prawicowe (RS AWS, ZChN, ROP) podejmują próby politycznego zorganizowania małej i średniej przedsiębiorczości pod hasłami wspierania rodzimego kapitału i obrony tradycyjnych wartości. Polityczna mobilizacja tych środowisk reprezentowana jest też nierzadko jako przeciwwaga wobec „wielkiego kapitału” polskiego o genezie postnominklaturowej i inwestorów zagranicznych, którym przypisuje się dobre kontakty polityczne z UW i SLD.

rencję międzynarodową będzie wzmocniała tego rodzaju tendencje. Tym bardziej, że mała przejrzystość i niestabilność polskiej sceny politycznej utrudnia kształtowanie się znanych z większości krajów Europy Zachodniej bliskich powiązań wielkiego biznesu z partiami konserwatywnymi, chrześcijańsko-demokratycznymi lub liberalnymi (Smith 1992; Steiner 1993). Uwaga ta dotyczy zwłaszcza ugrupowań o charakterze centrowym bądź centroprawicowym traktowanych przez większość badaczy polskiej sceny politycznej jako „naturalne” wsparcie dla aspiracji środowisk biznesu w systemie politycznym.

Jeśli brać pod uwagę ofertę programową i zachowania polityczne liderów partyjnych, teoretycznie najbliższe środowiskom biznesu są ugrupowania, takie jak Unia Wolności i Stronnictwo Konserwatywno-Ludowe, a także środowiska tworzące od początku 2001 r. Platformę Obywatelską<sup>7</sup>. W takim kontekście wskazywany bywa również Sojusz Lewicy Demokratycznej (zwłaszcza tzw. skrzydło liberalne) kładący nacisk na pragmatyzm polityczny i tworzenie wizerunku profesjonalnej organizacji menedżerskiej. SLD odwołuje się m.in. do prywatnych przedsiębiorców, wyborców z wyższym wykształceniem, należących do kadry kierowniczej oraz osiągających wysokie dochody (Herbut 1999). Jednak z punktu widzenia oceny sceny politycznej przez środowiska wielkiego biznesu miarodajne wydaje się stanowisko władz Business Centre Club postrzegających SLD i UP głównie jako reprezentantów pracy najemnej. Natomiast zdaniem liderów BCC ugrupowania mogące reprezentować pracodawców są słabe i rozdrobnione (zob. „Gazeta BCC”, marzec 2001, s. 3). Najbardziej spektakularnym przejawem tej sytuacji stało się odejście części polityków Unii Wolności do Platformy Obywatelskiej, którą zasililo także Forum Gospodarcze dysponujące poparciem kół biznesu do niedawna wspierających UW.

## **5.2. Przedsiębiorcy i pracodawcy w nowym systemie reprezentacji interesów**

W państwach rozwiniętej gospodarki rynkowej organizacje biznesu są rozpatrywane jako reprezentacja partykularnych interesów środowisk gospodarczych. Ich działalność jest interpretowana głównie w perspektywie zbiorowych stosunków pracy określanych jako kompleks wzajemnych relacji pomiędzy pracodawcami, pracownikami i agendami rządu (Moerel 1995; Kozek 1997). Ze względu na znaczenie biznesu w sferze publicznej są też one widziane w kategoriach grup interesu, których siła stanowi – obok partii politycznych – drugą wyróżniającą cechę liberalnych demokracji.

---

<sup>7</sup> Wśród innych partii politycznych, które w przeszłości deklarowały poparcie dla biznesu i pozyskiwały pewne poparcie w różnych segmentach środowisk gospodarczych, wymienia się m.in. Kongres Liberalno-Demokratyczny, Unię Polityki Realnej, Bezpartyjny Blok Współpracy z Rządem oraz Ruch Stu (Matuszak 1994; Sroka 1997).

Z kolei w tradycji neomarksistowskiej reprezentacje pracodawców i przedsiębiorców traktuje się jako pewien sposób organizacji klas kapitalistycznych, który pozwala artykułować i wprowadzać ich interesy do rządzącego establishmentu (zob. Scott 1991).

W przypadku krajów odchodzących od socjalizmu państwowego proponuje się dodatkowo rozpatrywanie reprezentacji biznesu w kategoriach odbudowy społeczeństwa obywatelskiego oraz formowania się nowych aktorów zmian społecznych (Grant 1993; Agh 1996). Przeważa jednak podejście nawiązujące do dwóch perspektyw teoretycznych, które są z różnymi modyfikacjami używane także w Polsce w badaniach nad rolą organizacji biznesu w formującym się systemie reprezentacji interesów – teorii pluralistycznych oraz podejścia neokorporatywistycznego. Przypomnienie ich głównych charakterystyk może być dobrym punktem wyjścia do zarysowania niektórych osobliwości podmiotowości środowisk biznesu rozpatrywanych w kategoriach indywidualnych i zbiorowych aktorów polskiej polityki. Na użytek tego opracowania rozpatrywane są jedynie pewne wybrane wyróżniki bądź najbardziej charakterystyczne założenia leżące u podstaw prezentowanych podejść. Obejmują one: zachowania państwa w relacjach z grupami interesów, główne instytucje, za których pomocą artykułowana jest podmiotowość środowisk biznesu w ramach systemów reprezentacji interesów, kluczowe reguły funkcjonowania wyróżniające te systemy, dominujące formy kontaktów między biznesem a rządem, znaczenie i formy organizacji środowisk gospodarczych oraz kulturę działania biznesu, tj. rodzaje preferowanej aktywności w sferze publicznej.

Podejście pluralistyczne zakłada, że państwo pełni w gospodarce ograniczoną rolę. Jej odpowiednikiem w relacjach z grupami interesu, w tym także z środowiskami biznesu, jest funkcja arbitra, który w miarę możliwości nie angażuje się po żadnej stronie konfliktów społecznych, natomiast stoi na straży ogólnych zasad ustroju demokratycznego i gospodarki rynkowej. Reguły takiego modelu reprezentacji interesów określa pogląd, że władza w społeczeństwie nie ma charakteru kumulatywnego. Podstawą systemu władzy jest rywalizacja pomiędzy grupami wpływu o zróżnicowanych zasobach. Polityka nie jest zdominowana przez państwo czy jakąś jedną grupę społeczną, ponieważ różne interesy działają na rzecz wytwarzania mechanizmów równowagi bądź przeciwwagi. Ich przejawem jest aktywność rozmaitych grup wpływu i *lobbies*. Proces polityczny jest rozpatrywany jako wypadkowa ścierania się interesów grup nacisku, które dysponują znaczącymi zasobami politycznymi i ekonomicznymi. W gospodarce przykładem takiego mechanizmu są zróżnicowane wpływy zarządzających przedsiębiorstwami właścicieli i menedżerów, akcjonariuszy oraz pracowników, a także konsumentów czy klientów. Model ten opiera się na założeniu, że dominacja poszczególnych grup interesu i ich koalicji jest czymś chwilowym, co w społeczeństwach demokratycznych podlega zmianie m.in. w postaci zmieniających się konfiguracji grup, które tworzą zaplecze kolejnych rządów (np. Truman 1951).

We współczesnych wersjach teorii pluralistycznych środowiska biznesu, zwłaszcza ich górne warstwy, są rozpatrywane jako jeden z kluczowych składników klas

wyższych, gdyż ze względu na pochodzenie, kanały rekrutacji, związki towarzyskie czy przynależność organizacyjną stanowią zwykle ich integralny składnik. Zasoby, którymi dysponują, dają im zatem uprzywilejowaną pozycję przetargową w systemie reprezentacji interesów. Środowiska te komunikują się z rządem w różnych formach, pośrednio – poprzez parlamentarzystów, grupy nacisku, prywatne stowarzyszenia i organizacje, i bezpośrednio, poprzez bliskie kontakty kierownictw wielkich korporacji ze światem polityki. Kontakty te mają charakter stały i zinstytucjonalizowany. Reprezentacje biznesu są uprzywilejowane w dostępie do procesów decyzyjnych (Grant 1985). Są one też w takim modelu raczej słabe, nie ma bowiem dostatecznych motywacji do ich wzmocnienia, a kultura działania na rynku i w sferze publicznej wykazuje wyraźne preferencje dla działań jednostkowych, które bywają przekształcane w aktywność grup nacisku.

Z kolei neokorporatyzm jest takim rodzajem systemu reprezentacji interesów, w którym kluczowe decyzje zapadają w procesie konsultacji i uzgodnień pomiędzy państwem oraz najsilniejszymi grupami nacisku. Organizacje interesów są w dużym stopniu włączane w proces decyzyjny przebiegający w strukturach rządowych. W przeciwieństwie do modelu pluralistycznego, w którym dominuje koncepcja zrzeszeniowego i autonomicznego charakteru zorganizowanych interesów, reguły neokorporatyzmu ukierunkowane są na instytucjonalne równoważenie wpływów i korzyści kluczowych grup nacisku. Model ten zakłada dużą i aktywną rolę państwa w gospodarce, w polityce społecznej, dochodowej oraz na rynku pracy. Aktywne uczestnictwo oraz pośrednictwo państwa w relacjach z grupami interesów stanowi składnik społeczny i dopełnienie tego modelu. Skuteczność jego funkcjonowania oparta jest m.in. na sile i sprawności organizacyjnej partnerów społecznych, którzy w zamian za włączenie w określone obszary polityki zgadzają się na ograniczenie części swojej autonomii w relacjach z państwem.

W interesującym nas aspekcie roli biznesu, charakterystyczną cechą tego modelu jest tworzenie hierarchicznej struktury organizacji branżowych i sektorowych w gospodarce, gdzie członkostwo ma charakter masowy (niekiedy obligatoryjnie). Silna wzajemna penetracja sektora publicznego i prywatnego może przybierać różne formy. Zwykle jest to integrowanie w ramach instytucji państwa reprezentantów różnych, przede wszystkim ekonomicznych, grup interesu oraz delegowanie pozarządowym organizacjom biznesu (podobnie jak związkom zawodowym) określonych zadań w zakresie implementacji decyzji państwowych, i zbierania informacji gospodarczych. Charakterystycznym wyróżnikiem neokorporatyzmu jest powstanie i rozwój komisji trójstronnych reprezentujących państwo oraz kluczowe grupy interesów, głównie związki zawodowe i organizacje biznesu. Takie ramy instytucjonalne, zarówno w aspekcie podmiotów, jak i reguł funkcjonowania modelu przyczyniły się do ukształtowania specyficznych relacji biznesu z rządem. Ich przejawem jest dominacja kontaktów zapośredniczonych przez organizacje oraz ukształtowanie się preferencji dla działań zbiorowych, swego rodzaju „kolektywizmu” rzadko spotykanego w środowiskach biznesu poza tym modelem (Schmitter,

Lehmbruch 1979). Porównanie głównych wyróżników dyskutowanych podejść z wiedzą, jaką dysponujemy na temat formującego się systemu reprezentacji interesów w Polsce, pozwala na stwierdzenie, że zastosowanie któregośkolwiek z nich nastrocza dużych trudności i musi wiązać się z wieloma modyfikacjami i zastrzeżeniami. Jest ich tak wiele i mają one tak duży ciężar gatunkowy, że okoliczność ta wymusza daleko posuniętą ostrożność w ich zastosowaniu do warunków Polski po 1989 r.

Po pierwsze, teorie te – niezależnie od dzielących je różnic – bazują na wspólnych założeniach wynikających z rozwoju ustabilizowanych demokracji, których doświadczenia uogólniają. Założenia te nie są spełnione nie tylko w Polsce, ale również w innych państwach Europy Środkowowschodniej, które znajdują się w okresie transformacji ustrojowej. Obrazuje ten problem różnica pomiędzy poziomem rozwoju systemu reprezentacji interesów w krajach rozwiniętej gospodarki rynkowej i w Polsce. W naszym kraju system ten nadal znajduje się w stadium początkowym. Pomimo wprowadzenia go w ramy prawne i praktykę polityczną, wciąż nie funkcjonuje on właściwie. Wskaźnikiem wczesnego etapu rozwoju tego systemu jest m.in. ilość i zakres konfliktów społecznych rozstrzyganych poza jego ramami poprzez bezpośrednie porozumienia grup interesu z rządem, a nie na forum Komisji Trójstronnej. Ostatnimi przykładami były masowe protesty górników, nauczycieli, rolników i służby zdrowia.

Także uczestnicy tego systemu – grupy interesów, strony stosunków pracy i inni zbiorowi aktorzy, tacy jak administracja rządowa, są jeszcze dalecy od stabilizacji oraz wypracowania długofalowych strategii rozwiązywania tego rodzaju problemów. W porównaniu z krajami zachodnimi często nie mają swoich ukształtowanych odpowiedników (np. ruch konsumencki), znajdują się na etapie formowania (organizacje biznesu) lub, jak związki zawodowe, działają w znacząco odmienny sposób i pełnią także inne funkcje bliskie partiom politycznym. Tworzą się dopiero reguły funkcjonowania w sferze publicznej aktorów społecznych; brakuje kryteriów reprezentacji oraz ustalonych procedur dialogu społecznego. Nie ukształtował się też wspólny system wartości – ramy ideologiczne, które umożliwiałyby wypracowywanie rozwiązań typu konsensualnego lub integrującego.

Równocześnie od 1997 r., kiedy siły polityczne związane z „Solidarnością” doszły ponownie do władzy, wzrósł wpływ związku na rząd, a konflikty były rozstrzygane raczej przez rozporządzenia niż na drodze negocjacji pomiędzy partnerami społecznymi. W takich warunkach pracodawcy stosują strategie „niepoddawania się” związkom zawodowym silnym na poziomie central ogólnokrajowych. Wielu z nich nie widzi potrzeby organizowania się, zamiast tego preferując porozumienie bezpośrednio z pracownikami na poziomie przedsiębiorstwa, gdzie pozycją właścicieli i menedżmentu jest wyższa. Jak pokazują badania, w przedsiębiorstwach najsilniejszym aktorem decyzyjnym są zarządy firm. Związki zawodowe mają liczącą się pozycję na szczeblu wyższym (centralnego aparatu związkowego) i średnim (branżowych i regionalnych związków). Natomiast proces słabnięcia związków zawodowych dotyczy głównie

organizacji podstawowych, działających w zakładach pracy (Gardawski, Pańków 1999)<sup>8</sup>.

Po drugie, istnieją duże możliwości kształtowania odmiennych rozwiązań ustrojowych określających rolę i funkcję poszczególnych zbiorowych aktorów na scenie politycznej. Nadal występują zmienne i przeciwstawne możliwości tworzenia nowego systemu reprezentacji interesów w Polsce. Ukształtowanie się jego podstaw instytucjonalnych jest dalekie od zakończenia, co oznacza, że reprezentacje środowisk biznesu mogą być lokowane w różny sposób w relacjach z państwem oraz innymi grupami interesów. Rozwiązania w tej sferze będą uzależnione również od wzajemnego oddziaływania wielu okoliczności „zewnętrznych” i „wewnętrznych” wobec zbiorowych aktorów polskiej polityki. W tej pierwszej grupie znajdują się kwestie, które zmieniają ich warunki działania (np. przebieg prywatyzacji, konsolidacja przedsiębiorstw, zakres obecności inwestorów zagranicznych). Natomiast w drugiej grupie można umieszczać przemiany zbiorowych aktorów transformacji związane z dynamiką rozwoju grup interesu, ewolucją ich skuteczności oraz możliwościami i umiejętnością powiększania zasobów.

Na przecięciu tych zagadnień znajdują się rozstrzygnięcia związane ze sferą polityki. Wystarczy w tym obszarze wskazać na dwie kwestie: regulacje zasad kształtującego się systemu reprezentacji interesów (np. zakresu rozwiązań korporatystycznych) oraz ewolucję ogólnych relacji między polityką i biznesem, w tym powiązań między nową elitą ekonomiczną a elitą polityczną. Jest to zwłaszcza problem kształtu formującego się w Polsce modelu kapitalizmu: czy będzie miał on charakter oligarchiczny czy raczej pluralistyczny, w znaczeniu także pluralizmu elit gospodarczych (Draż 1997). W rozstrzygnięciu kwestii tego rodzaju ważne będzie także zachowanie pracodawców i przedsiębiorców. Decyzje w tej materii mają przecież bezpośredni wpływ na miejsce organizacji biznesu w sferze publicznej, ich znaczenie, strukturę, skład społeczny itp. Przykładem są implikacje alternatywnych regulacji prawnych samorządu gospodarczego.

Kształtujący się w Polsce nowy system reprezentacji interesów może być opisywany za pomocą odniesień do różnych ujęć teoretycznych. Z punktu widzenia analizowanych charakterystyk wyraźna jest w nim obecność elementów, które upodobniają go do rozwiązań znanych z teorii pluralistycznych i neokorporatyzmu. Jednak podobieństwo niektórych cech formującego się systemu reprezentacji interesów do założeń teorii pluralistycznych obrazuje ograniczenia niektórych porównań i koncepcji stanowiących ich zaplecze. Na początku transformacji przedstawiciele nowej elity politycznej odwoływali się głównie do teorii grup interesu wywiedzionych z neoliberalnych koncepcji reprezentacji. Wiązało się to z oczekiwaniem, że reformy rynkowe przyniosą depolityza-

---

<sup>8</sup> Według danych Międzynarodowej Organizacji Pracy kraje Europy Środkowowschodniej wyróżniają się jednym z największych na świecie spadków członkostwa w związkach zawodowych. W Polsce pomiędzy 1985 a 1995 członkostwo w związkach zawodowych spadło o ponad 45% („Business Central Europe”, grudzień 1997 – styczeń 1998: 67).

cję stosunków pracy oraz ograniczą funkcje organizacji pracowniczych do kwestii warunków pracy i płacy. Miał temu służyć brak korporacyjnych regulacji i raczej żywiołowe kształtowanie reguł przetargu grup nacisku w relacjach z państwem.

Sukces takiego podejścia wymaga jednak spełnienia wielu nieistniejących w Polsce warunków: tradycji konkurencyjnego kapitalizmu, dobrze zorganizowanych partnerów społecznych oraz silnego państwa. Hasło „mniej rządu” ze względu na brak konkretnej wizji przyszłości nie zostało uzupełnione koncepcją zmiany roli państwa w odniesieniu do poszczególnych dziedzin życia społecznego. Na przykład, rząd pozostający nadal właścicielem przedsiębiorstw nie chciał być stroną w sporach zbiorowych, nie identyfikował się również z rolą pracodawcy w przedsiębiorstwach państwowych i w tzw. sferze budżetowej. Znacząca część liderów związkowych i społeczeństwa interpretowała taką politykę jako tworzenie „dzikiego kapitalizmu” w imię potrzeb gospodarki wolnorynkowej oraz korzyści elit władzy i tworzącej się „klasy średniej” (Gardawski 1992; Morawski 1998)<sup>9</sup>. Znalazło to odzwierciedlenie m.in. w znaczącej fali protestów społecznych i strajków skierowanych przeciwko zasadniczemu sposobom przeprowadzania transformacji uderzającym przede wszystkim w środowiska robotnicze, pracownicze i wieś (duży wzrost kosztów utrzymania, spadek płacy realnej, ograniczenie świadczeń społecznych, spadek rentowności produkcji rolnej itd.). Neoliberalny model pluralizmu grup interesu nie uzyskał szerszej akceptacji społecznej i po fali protestów społecznych w 1992 r. zapoczątkowana została nowa, neokorporatystyczna faza instytucjonalizacji grup interesu w systemie politycznym<sup>10</sup>.

Jej przejawem stał się pakt o przedsiębiorstwie państwowym oraz powołanie Komisji Trójstronnej ds. Społecznych i Gospodarczych w 1994 r.<sup>11</sup>, które miały pozyskać

---

<sup>9</sup> Wyniki badań przeprowadzonych wśród robotników na początku transformacji wykazały, że ich niechętny stosunek do „nowej klasy średniej” był motywowany dwoma typami argumentacji. Pierwszy da się wyrazić uwagą „teraz to my będziemy tą klasą niższą”, która odzwierciedlała pośrednio definiowanie robotników w środkach masowego przekazu jako niższych społecznie, chociaż (jak uważali), ponosili główne ciężary zburzenia poprzedniego ustroju. Drugi typ argumentacji wiązał się z brakiem akceptacji dla obcej robotnikom warstwy ekonomicznej i politycznej. J. Gardawski (1992: 78) zrekonstruował ten sposób myślenia następująco: „jeżeli ponad robotnikami ma być usytuowana klasa wyższa (co było przyjmowane jako naturalne), to powinna ona składać się z ludzi przewyższających standardy robotnicze (wykształceniem, uczciwością itd.), powinna to być elita autorytetu, a nie tylko elita pieniądza czy władzy. [...] W ten sposób wizja stratyfikacji społecznej okazywała się refleksem preferencji »sprawiedliwościowych«”.

<sup>10</sup> Ze względu na słabość społeczeństwa obywatelskiego zwraca się często uwagę na większe przesłanki wprowadzania w Polsce reguł tzw. korporatyizmu państwowego lub paternalistycznego narzucanego odgórnie przez elitę polityczną niż oddolnego korporatyizmu społecznego opartego na współpracy państwa z organizacjami społecznymi (Morawski 1998; Kozek 1998).

<sup>11</sup> Przebieg negocjacji związanych z paktem o przedsiębiorstwie państwowym i powołaniem Komisji Trójstronnej ujawnił problemy po części nierozwiązane także później, takie jak kto кого powinien reprezentować, zarówno po stronie związków zawodowych, jak i praco-

poparcie związków zawodowych i pracowników dla liberalnych reform rynkowych. Elementem nowej polityki była także koncepcja wprowadzenia rozwiązań korporacyjnych w środowiskach biznesu. Sejm uchwalił ustawę o organizacjach pracodawców, nadając im kompetencje w dziedzinie negocjacji zbiorowych układów pracy. Ustawowo wyodrębniono organizacje pracodawców uprawnione do udziału w pracach Komisji Trójstronnej. Podobny rodowód miała także inicjatywa powołania obligatoryjnych struktur samorządowych w biznesie formułowana w kolejnych projektach ustawy o samorządzie gospodarczym.

Rozwiązania tego rodzaju mogły prowadzić nie tylko do ukształtowania procedur negocjacyjnych (jak w modelu pluralistycznym), ale także niektórych rezultatów negocjacji, m.in. w zakresie polityki płac w przedsiębiorstwach państwowych, przeciwdziałania bezrobociu, świadczeń socjalnych, warunków pracy, poziomu inwestycji i konsumpcji itp. Koncepcja ta pod wieloma względami jest bliska korporatyzmowi na poziomie makro, znanemu z praktyki politycznej niektórych państw zachodnich (Cawson 1995). Kierunek ten był realizowany także przez koalicję SLD-PSL jako element negocjacyjnej strategii transformacji gospodarczej i tworzenia nowego modelu stosunków pracy. Jednak charakter, zakres i formy tego modelu nie zostały dotąd wyraźnie sprecyzowane. W ocenach procesu jego formowania się od początku podkreślano jego niespójność, nieadekwatność i wadliwość wielu wprowadzanych rozwiązań (Hausner 1995a: 301). Inni już na etapie projektów ustaw obawiali się, że mogą one prowadzić do ustrojowego uprzywilejowania związków zawodowych (Matyja, Ujazdowski 1993).

Obecność zjawisk tego rodzaju nie upoważnia jednak do charakterystyki kształtującego się w Polsce systemu reprezentacji interesów w kategoriach neokorporatyzmu. Jak zauważają badacze, zamiary ustanowienia takich rozwiązań utknęły w pół drogi. Komisja Trójstronna nie uzyskała podstawy prawnej w nowej konstytucji z 1997 r. Pomimo wielu zapowiedzi nie wystąpiono z inicjatywami jej stabilniejszego umocowania prawnego, a kolejne rządy nie wspierają również związków pracodawców. Nie została m.in. rozstrzygnięta kwestia prawnych regulacji samorządu gospodarczego. W odróżnieniu od dyskusji o roli związków zawodowych zagadnienie włączenia biznesu w system polityczny nie stało się przedmiotem dyskursu publicznego. „W rezultacie trudno byłoby mówić w chwili obecnej o realizacji jakiegoś zamysłu neokorporacjonizmu” (Kozek 1999: 19). Co więcej, w odniesieniu do systemu reprezentacji interesów w Polsce podkreśla się m.in. jego selektywny i asymetryczny charakter, wczesny etap krystalizacji zbiorowych aktorów sfery publicznej oraz brak wyraźnych rozstrzygnięć dotyczących rozwiązań instytucjonalnych (Kulpińska i in. 1995, Hausner 1995, Kozek 1997; Morawski 1999)<sup>12</sup>. Powyższe charakterystyki są szczególnie

---

dawców, i animozje pomiędzy organizacjami (np. konieczność oddzielnych negocjacji z poszczególnymi centralami związkowymi).

<sup>12</sup> H. Wiesenthal (1996: 55) podobne sytuacje występujące także w innych krajach Europy Środkowoschodniej określił jako „post-socialist semi-corporatism”. Niektórzy politycy wskazują na kształtowanie się specyficznego korporatyzmu w Polsce. Na przykład J. M. Roki-



widoczne w trzech kwestiach, które określają podstawy tego systemu: zachowań państwa w relacjach z grupami interesu, głównych instytucji i aktorów społecznych oraz reguł jego funkcjonowania.

Różnice jakościowe, jakie występują pomiędzy reprezentacją interesów i przebiegiem procesu politycznego w Polsce oraz w krajach rozwiniętej gospodarki rynkowej, są najbardziej widoczne w zakresie relacji państwa z grupami nacisku. Państwo ze względu na funkcje właścicielskie i regulacyjne oraz rolę promotora zmian instytucjonalnych w transformacji ustrojowej jest i długo będzie aktywnym uczestnikiem takich relacji. Zjawisko to ma charakter w dużym stopniu niezależny od ideologicznych preferencji elity politycznej, chociażby ze względu na słabość innych aktorów zmian i duży zakres obecności państwa w gospodarce. Słabość tę w odniesieniu do środowisk gospodarczych w Polsce pokazują wszystkie badania tej problematyki. Wśród inicjatorów radykalnych reform rynkowych w Polsce dominowali politycy, działacze związkowi i intelektualiści, którzy w większości nie mieli doświadczenia w zarządzaniu gospodarką. Menedżerowie i prywatni przedsiębiorcy jako rodząca się nowa siła społeczna, „aktor transformacji”, pojawili się w znaczący sposób dopiero w rezultacie tych przemian.

W tym aspekcie rolę aparatu państwa lepiej niż za pomocą teorii pluralistycznych charakteryzują odniesienia do neokorporatyizmu. W warunkach odziedziczonej po socjalizmie państwowym struktury instytucjonalnej i wzorów zachowań społecznych aparat ten nie może ograniczyć się do roli bezstronnego arbitra. Pomimo wielu prób podejmowanych przez elity polityczne (np. strategii przenoszenia konfliktów na niższy poziom), proces tworzenia społeczeństwa obywatelskiego i sprawnie funkcjonującej gospodarki rynkowej wymaga aktywnego zaangażowania administracji państwowej w tworzenie nowych instytucji. Taka rola państwa podważa możliwość zastosowania tradycyjnych wersji teorii pluralistycznych do interpretacji kształtującego się w Polsce systemu reprezentacji interesów. Państwo nie może być traktowane w kategoriach arbitra stojącego ponad walką rozmaitych grup interesu, gdyż jest jednym z jej uczestników. Jak bowiem trafnie zauważają badacze zachodni, także neoliberalna polityka deregulacji, prywatyzacji i innych form wycofywania państwa z gospodarki stanowi formę interwencjonizmu, chociaż ukierunkowanego na inne niż wcześniej cele (Grant 1993).

W funkcjonowaniu systemu reprezentacji interesów w Polsce widoczne jest występowanie zjawiska, które można określić jako „korporatyzm selektywny”. Polega ono na tym, że w sytuacjach dużych napięć lub konfliktów społecznych rząd podejmuje zwykle uzgodnienia ze związkami zawodowymi z pominięciem Komisji Trójstronnej. Uzgodnienia te najczęściej zapadają z wyłączeniem lub niewielkim udziałem organi-

---

ta podkreśla niebezpieczeństwo przekształcania się Polski w państwo korporacyjne, w którym różne grupy przekształcają się w korporacje służące własnym interesom, a nie państwu (sędziowie nadużywający sędziowskiej niezawisłości, związki zawodowe, spółdzielcy itp.). Zdaniem Rokity, grupy takie realizują skutecznie swoje cele posługując się partiami politycznymi.

zacji pracodawców<sup>13</sup>. W przypadku sektora publicznego, który stanowi główny obszar tego typu ustaleń, państwo występuje także w roli pracodawcy. W takim układzie zależności przedstawiciele administracji rządowej są główną stroną w negocjacjach z centralami związkowymi natomiast organizacje pracodawców są najslabszą stroną dialogu społecznego (Sroka 1997; Kozek 1999). Sytuacja ta po części wynika również z faktu, że organizacje związkowe stanowią nadal znaczący kanał rekrutacji ludzi do elit władzy, czego nie można powiedzieć o reprezentacjach biznesu. Stąd m.in. w opinii posłów w porównaniu z innymi aktorami sceny politycznej organizacje pracodawców mają niewielki wpływ na legislaturę<sup>14</sup>.

Innym aspektem selektywnego korporatyizmu jest specyficzna rola części administracji rządowej w procesie politycznym i decyzjach gospodarczych. Niektóre ministerstwa zajmujące się polityką gospodarczą stają się raczej rzecznikiem interesów wybranych branż czy przedsiębiorstw niż podmiotem politycznym działającym w interesie państwa. Jest to wynikiem sposobu koalicyjnego konstruowania rządu oraz spłotu interesów między tymi środowiskami a aparatem państwowym. Jego przejawem jest m.in. przepływ kadr z jednej grupy do drugiej (np. z przemysłu ciężkiego do resortów gospodarczych). Realia funkcjonowania kształtującego się w Polsce systemu reprezentacji interesów są takie, że jedyną stroną w pełni reprezentowaną w większości konfliktów społecznych jest rząd.

Natomiast po stronie innych uczestników dialogu społecznego brakuje ważnych partnerów bądź ich reprezentatywność jest ograniczona lub wątpliwa. Instytucjonalne równoważenie wpływów i korzyści, a także kosztów, związanych z realizacją zmian transformacyjnych stanowi domenę państwa i dotyczy głównie sektora publicznego. Negocjacje mają jednak w tym zakresie niewielki wpływ o nierzadko raczej formalnym charakterze (jak np. zapowiedzi zbliżania wynagrodzeń w strefie budżetowej do poziomu płac w sektorze przedsiębiorstw). Pracodawcy sektora prywatnego w praktyce pozostają poza kontrolą administracyjną i społeczną, co, zwłaszcza w przypadku małych firm, potwierdza m.in. ich uczestnictwo w szarej strefie rynku pracy, nieprze-

---

<sup>13</sup> Jest to pewna kontynuacja praktyki politycznej z lat osiemdziesiątych i początku lat dziewięćdziesiątych, gdy związki zawodowe były główną, często jedyną stroną negocjacji z rządem. We wczesnym okresie transformacji ustrojowej przywódcy „Solidarności” tworzyli podstawę poparcia dla radykalnego programu reform ekonomicznych, zarówno na poziomie makropolitycznym, jak również organizacje związkowych w przedsiębiorstwach. M. Tatur (1994: 123) określiła to zjawisko jako „quasi-korporatystyczny konsens” legitymizujący liberalną politykę gospodarczą.

<sup>14</sup> W badaniach opinii posłów Sejmu II Kadencji największą siłą wpływów wywieranych na parlamentarzystów wyróżniały się (poza premierem) środki masowego przekazu i związki zawodowe. Organizacje pracodawców otrzymały najmniejszą liczbę wskazań, chociaż w pytaniu o postulowaną siłę wpływu lokowano je powyżej związków zawodowych (Mlicki 1998). Na temat percepcji skuteczności oddziaływania związków zawodowych i środowisk biznesu na posłów Sejmu III Kadencji zob. Jasiński (2001, w druku).

strzeżenie kodeksu pracy oraz zapobieganie powstawaniu związków zawodowych<sup>15</sup>. Niską pozycję pracodawców w systemie reprezentacji interesów warunkuje przede wszystkim brak w pełni ukształtowanej bazy instytucjonalnej. Na Zachodzie wytworzyła ją dominacja własności prywatnej oraz uformowanie się wpływowych organizacji biznesu zakorzenionych w systemach politycznych (Richardson 1993). Z punktu widzenia przesłanek wpływu środowisk gospodarczych na sferę polityki ważna jest nie tylko struktura własnościowa i podmiotowa przedsiębiorstw (wielkość firm, ich rodzaj, zasoby kapitałowe itp.), lecz także stopień autonomii gospodarki od decyzji politycznych. Nieprzypadkowo historycy kapitalizmu podkreślają, że zachodni system wzrostu gospodarczego charakteryzuje oddzielenie sfery politycznej od gospodarczej oraz rozproszenie władzy gospodarczej (Rosenberg, Birdzel 1994: 470).

W Polsce występują w tym zakresie odmienne zależności, charakterystyczne także dla innych państw odchodzących od socjalizmu państwowego. Centralistyczne dziedzictwo socjalizmu państwowego powoduje, że nie jest możliwe szybkie zautonomizowanie i oddzielenie sfery politycznej od gospodarczej. Inna jest też struktura własności. Pomimo że sektor prywatny w końcu 2000 r. wytwarzał ponad 65% PKB i zatrudniał prawie 70% ogółu czynnych zawodowo, nadal największe przedsiębiorstwa stanowią firmy z udziałem skarbu państwa. Natomiast w sektorze prywatnym przeważają małe firmy, których właściciele nie mają czasu ani zasobów, by podejmować działalność w organizacjach biznesu bądź w innych obszarach sfery publicznej.

Charakterystyczną cechą umocowania organizacji biznesu w kształtującym się systemie reprezentacji interesów jest ich słaba pozycja w relacjach z administracją państwową i związkami zawodowymi. Administracji, podobnie jak centralom związkowym, nie zależy na wzmacnianiu kolejnego „partnera społecznego”, co wiązałoby się z realnym uszczupleniem ich władzy. Jednocześnie organizacje biznesu nie stworzyły dotąd grupy nacisku, porównywalnej pod względem siły i skuteczności z innymi ekonomicznymi grupami interesu. Jak powiedział jeden z respondentów badania IFiS PAN, „nie jest to jeszcze ta ilość, która przechodzi później w jakość” [16].

---

<sup>15</sup> Przykładem są zachowania pracodawców w części sieci hipermarketów, którzy pracowników podejmujących próby zakładania związków zawodowych przenoszą na inne stanowiska lub zwalniają z pracy. Badania menedżerskie przeprowadzane przez PBS wykazywały od początku lat dziewięćdziesiątych niechęć kadr zarządzających wobec związków zawodowych. Jej przejawem były m.in. postulaty całkowitego, choć czasowego zakazu strajków i ograniczania wpływu związków na zarządzanie („Rzeczpospolita”, 30 listopada 1993). Organizacje biznesu proponowały też wielokrotnie wprowadzenie prawa lokautu. Z kolei badacze stosunków przemysłowych piszą o istnieniu słabo zbadanych enklaw „niezorganizowanego kapitalizmu” pozabawionego instytucji regulujących stosunki między kapitałem a pracą zwłaszcza w drobnych podmiotach gospodarczych, gdzie szczególnie często łamane są uprawnienia pracownicze. W relacjach pomiędzy pracownikami i ich szefami kształtuje się wzór zachowań określanych jako „oświecony i humanitarny paternalizm” (Gardawski i in. 1999: 254–255).

Organizacje te w Polsce opisywane są niekiedy paradoksalnie jako „biedne organizacje bogatych ludzi” (Michalek 1998: 72). Zgodnie z wynikami badań przeprowadzonych w 1997 r., w większości organizacji pracodawców i przedsiębiorców jedynie 50–60% członków partycypuje w finansowaniu ich działalności. Płacących składki szacuje się na 10–15% ogółu członków. Jest to wskaźnik niskiego poziomu wewnętrznej integracji organizacji biznesu, a także odzwierciedlenie sytuacji, w której organizacje te bardziej interesują się pozyskiwaniem jak największej liczby członków, niż członkowie są zainteresowani partycypacją w ich działalności (Frieske 1997). Niski status organizacji biznesu w systemie reprezentacji interesów wymownie obrazuje ich niewielki wpływ na stanowienie prawa. Dowodzą tego ograniczone rezultaty działań tych organizacji w kwestiach dla nich najważniejszych: podatków czy prawa pracy.

Oprócz przywołanych wcześniej odmienności strukturalnych w gospodarce, do opisu odmienności logiki działań organizacji biznesu użyteczny jest termin „korporatywizacja”. Określa on zdolność organizacji do reprezentowania interesów członków, mobilizowanie i dyscyplinowanie ich w sposób, który umożliwi negocjowane współdziałanie z innymi grupami (Cawson 1995). Zdolność ta w przypadku organizacji biznesu jest znikoma. Nie mają one zdolności masowego mobilizowania wyborców, nie organizują spektakularnych protestów itd. W Polsce jest to tym bardziej istotne, że w odróżnieniu od Europy Zachodniej (gdzie organizacje biznesu skupiają od 70 do 90% pracodawców) stopień ich zorganizowania jest niewielki, nie przekraczający 20% ogółu podmiotów gospodarczych<sup>16</sup>. Reprezentacje interesów biznesu nie są silne w kategoriach organizacyjnych lub politycznych, gdyż dopiero formują się środowiska będące ich naturalną bazą. Wpływ tych reprezentacji na sferę polityki osłabia dodatkowo fakt, że nie ukształtowały one zasad współpracy pomiędzy sobą i uzgodnienie wspólnego stanowiska środowisk biznesu jest często praktycznie niemożliwe. Ich reprezentacjom zdaniem liderów Business Centre Club – „brak jedności co do kluczowych celów, co wynika prawdopodobnie z braku wizji zmian, jakie mają nastąpić” (Michalek 2000: 10).

Częściowo zjawisko to wynika z niejasności prawa regulującego podstawy działalności organizacji biznesu w Polsce. Nie zostało przeprowadzone prawne i instytucjonalne rozdzielanie celów oraz funkcji poszczególnych organizacji biznesu, np. między samorządem gospodarczym a organizacjami pracodawców czy zrzeszeniami branżowymi. Organizacje biznesu nie mają również prawa do reprezentowania pracodawców i przedsiębiorców niezrzeszonych. Brak takiej regulacji stawia pod znakiem zapytania m.in. uprawnienia Konfederacji Pracodawców Polskich do reprezentowania wszystkich pracodawców w Komisji Trójstronnej.

Pewnym przejawem rozwoju organizacji biznesu są zróżnicowane i zinstytucjonalizowane formy ich uczestnictwa w procesie politycznym, takie jak współpraca z administracją państwową, konsultacje rozwiązań prawnych czy tworzenie lobbingu. Przedstawiciele biznesu biorą udział m.in. w obradach Komisji Trójstronnej, w pra-

---

<sup>16</sup> Informacje Krajowej Izby Gospodarczej („Unia&Polska”, 11 października 1999: 11).

cach komisji sejmowych zajmujących się problematyką gospodarczą, prowadzą monitoring prawny lub prezentują własne projekty rozwiązań różnych kwestii społeczno-gospodarczych. Utrwały się już nowe formy wymiany informacji i współpracy między środowiskami biznesu a administracją rządową, takie jak spotkania konsultacyjne czy włączanie przedstawicieli organizacji biznesu do różnych rządowych i parlamentarnych komisji, zespołów ekspertów itd. Przedsiębiorcy wchodzą też w skład delegacji państwowych udających się zagranicę. Tego typu partycypacja dotyczy jednak głównie przedstawicieli elity biznesu.

W sferze postulatów organizacje biznesu opowiadają się za stabilną polityką podatkową, występują też przeciwko fiskalizmowi Ministerstwa Finansów wobec podmiotów gospodarczych i osób fizycznych, który nie promuje startu i zasilania kapitałowego firm, inwestowania i modernizacji aparatu wytwórczego czy wzrostu zatrudnienia. Przestrzegają, że taka polityka prowadzi do ukrywania dochodów, obniżania wykazywanego zysku m.in. przez nieracjonalne zwiększanie kosztów. Ich zdaniem podwyższanie stawek podatkowych lub wzrost „quasi-podatków” (obciążenia na ZUS, koszty zobowiązań nakładanych na pracodawców przez nowy Kodeks pracy, wzrost stawek VAT, obowiązkowy fundusz socjalny, fundusz gwarantowanych świadczeń pracowniczych itd.) przyczynia się nie tylko do rozwoju „szarej strefy”, ale przede wszystkim obniża konkurencyjność polskiej gospodarki przez podnoszenie kosztów siły roboczej i finalnych kosztów produkcji.

W związku ze spowolnieniem wzrostu gospodarczego i narastaniem bezrobocia pracodawcy, zwłaszcza prywatni, proponują od 2000 r. oprócz obniżenia podatków także deregulację prawa gospodarczego (ograniczenie biurokracji) i zmiany prawa pracy, w tym uelastycznienie przepisów Kodeksu pracy pozwalające szybko dostosowywać wielkość zatrudnienia do zmieniającej się koniunktury. Propozycje te odbierane są jednak przez centrale związkowe jako próba obniżenia obowiązujących standardów ochrony prawnej i ekonomicznej pracowników, sprowadzenia prawa pracy do wzorców XIX wiecznych<sup>17</sup>.

W początkowej fazie transformacji ustrojowej głównym aktorem zmian były elity polityczne. Konsolidacja nowego systemu (jeśli nie ma on przybrać form patologicznych) będzie prawdopodobnie wymagała większej partycypacji także innych aktorów. W takim kontekście dalsze pogłębianie zmian systemowych, rozpatrywane również z uwzględnieniem wyzwań, jakie tworzy akcesja do Unii Europejskiej, wymaga wzmocnienia niezależnych form organizacji interesów społecznych, w tym organizacji biznesu. Ich słabość jest jedną z przyczyn ograniczonej sprawności systemu politycznego i deficytu dialogu społecznego oraz spowodowanego tym narastania trudności z pozyskiwaniem szerokiej akceptacji dla reform.

---

<sup>17</sup> Zob. raport „Polityki” (24 marca 2001: 3–9) relacjonujący dyskusję na temat zmian w ustawodawstwie pracy pomiędzy organizacjami pracodawców i związkami zawodowymi z odniesieniem do propozycji uelastycznienia Kodeksu pracy i ograniczenia uprawnień pracowniczych przedstawionych przez UW i SKL.

Warto zwrócić uwagę na niepowodzenia podejmowanych od kilku lat prób integracji organizacji pracodawców i pracobiorców. Wśród działań konsolidujących środowisko biznesu wokół zagadnień gospodarczych można wymienić m.in. dwukrotne zorganizowanie krajowych zjazdów prywatnej przedsiębiorczości, powołanie Ruchu Obrony Podatników, utworzenie Krajowego Forum Gospodarczego czy koalicji na rzecz zmiany prawa pracy. Ostatnią większą inicjatywą był Kongres Jedności Pracodawców zorganizowany w październiku 2000 r. przez Konfederację Pracodawców Polskich, który podobnie jak wcześniejsze działania tego rodzaju nie odniósł większego sukcesu.

Wśród ważniejszych inicjatyw o charakterze politycznym na odnotowanie zasługują m.in. działania zmierzające do pozyskania biznesu dla koalicji wyborczej tworzonej przez niektóre partie wchodzące w skład rządu Hanny Suchockiej w 1993 r., próby konsolidacji przedsiębiorców i biznesu wokół prezydenta Lecha Wałęsy w ramach Bezpartyjnego Bloku Współpracy z Rządem, aktywność Forum Dialogu utworzonego przez Business Centre Club i sygnalizowany co pewien czas przez niektórych członków kierownictwa Polskiej Rady Biznesu zamiar utworzenia partii politycznej przedsiębiorców. Najnowszą pomysłem tego typu jest założenie grupy inicjatywnej Polskiej Unii Gospodarczej, która miałaby reprezentować świat biznesu.

Jest jednak wątpliwe, czy współcześnie, gdy większość istniejących ugrupowań politycznych zabiega o ich wielośrodowiskowy charakter, tworzenie partii „klasowych” może mieć istotne znaczenie polityczne. Zwłaszcza w kraju, w którym dopiero formuje się „klasa średnia”, a ograniczony liczebnie i społecznie potencjalny elektorat takiej partii jest w znacznej części już zagospodarowany przez inne ugrupowania. W oparciu o wyniki różnych badań można sformułować tezę, że polscy przedsiębiorcy i menedżerowie są w większości zorientowani indywidualistycznie i z dystansem odnoszą się do działań zbiorowych, które kojarzą ze stratą czasu oraz z upolitycznieniem.

Kształtujące się w Polsce wzorce kultury przedsiębiorczości silnie akcentują znaczenie konkurencyjności jako wartości legitymizującej biznes, zwłaszcza w sektorze prywatnym. Historyczny i społeczny kontekst transformacji spowodował, że konkurencyjność ta związana początkowo głównie z małą skalą działalności gospodarczej słabo kojarzy się z umiejętnością współdziałania, tworzenia aliansów firm lub realizacją wspólnych projektów. Dzieje się tak, tym bardziej że przedsiębiorcy i pracodawcy stali się nowym, ważnym „aktorem transformacji” przede wszystkim dzięki poparciu ze strony państwa i elit politycznych. Jedną z konsekwencji tego poparcia jest jednak polityczna demobilizacja środowisk biznesu, które nie mają silnych zewnętrznych impulsów, by konsolidować się politycznie. Takie okoliczności powodują, że nie są one zintegrowane i nie tworzą silnej reprezentacji interesów.

W Polsce dopiero kształtuje się nowy system powiązań biznesowych, rodzinnych, wspólny język i style życia, które mogą upodobnić środowiska gospodarcze do ich zachodnich odpowiedników potrafiących się łączyć skutecznie nie tylko na szczeblu ogólnokrajowym, ale również na poziomie ponadnarodowym i ogólnoeuropejskim

(Marceau 1989; Mazey, Richardson 1993)<sup>18</sup>. Jak stwierdzili respondenci badań IFiS PAN, w środowiskach gospodarczych, w tym także w elicie prywatnego biznesu „brak poczucia wspólnego interesu [...] Jest wiara w indywidualne załatwianie np. człowiek się „obstawia” poszczególnymi wpływowymi politykami” [19]; „Nie mamy świadomości klasowej. I to się przekłada na wielość instytucji biznesowych i pseudobiznesowych, klubów, związków, zreszeń, izb itp.” [21].

### 5.3. Główne organizacje biznesu

Proces odradzania się organizacji przedsiębiorców i pracodawców nie został wyczerpująco scharakteryzowany w polskiej literaturze. Dyskusyjne są też dane na temat dynamiki ich rozwoju, liczby organizacji, bazy członkowskiej czy prowadzonej działalności. Wiąże się to zarówno z żywiołowym charakterem powstawania wielu takich organizacji od końca lat osiemdziesiątych, jak również z niekompletnymi bądź rozbieżnymi informacjami na ich temat. Po części jest to spowodowane przez wielość form organizacyjnych takich podmiotów o odmiennych funkcjach i statusie. Przejawem tego zjawiska są różne typologie organizacji biznesu w Polsce związane z ich umocowaniem prawnym, zasadami członkostwa czy terytorialnym zakresem działania, a także wielość określeń używanych w ich nazwach, np. towarzystwa lub związki gospodarcze, izby, cechy, kluby biznesu, organizacje pracodawców, organizacje rzemiosła czy stowarzyszenia przedsiębiorców<sup>19</sup>. Nie wchodząc w szczegóły różnicowań pomiędzy tymi podmiotami na użytek tej pracy, za W. Kozek (1999: 16–17), przyjęto definicję organizacji biznesu jako celowej struktury charakteryzującej się dobrowolnością członkostwa i działaniem na rzecz środowiska biznesu, niezależnie od podstawy prawnej jej powstania<sup>20</sup>. W takim kontekście zagadnieniem kluczowym jest wewnętrzna definicja ze strony członków takiej organizacji (tj. przedsiębiorców, menedżerów) oraz podobny odbiór społeczny.

---

<sup>18</sup> Na potrzebę konsolidacji organizacji biznesu w perspektywie członkostwa Polski w Unii Europejskiej zwracają uwagę także eksperci zachodni. Przykładem jest Opinia Komitetu Ekonomiczno-Społecznego przy Komisji Europejskiej na temat działań Polski na drodze do członkostwa w UE prezentowana na konferencji Krajowej Izby Gospodarczej 10 grudnia 2000 r.

<sup>19</sup> W sprawie formalnoprawnych i funkcjonalnych klasyfikacji organizacji biznesu oraz szacunków ich liczby i liczebności zob. Jasiołcki (1997: 174–176). Szerzej sprawę nazewnictwa organizacji biznesu w Polsce charakteryzuje Kozek (1999: 39–46).

<sup>20</sup> W 1998 r. według Polskiej Fundacji Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, najczęstszym typem aktywności organizacji reprezentujących środowiska gospodarcze była działalność informacyjna i szkoleniowa, którą prowadziło około 70% takich organizacji, następnie działalność doradcza (59%), promocyjna (34%), wydawnicza (20%) i lobbingsowa (19%). Organizacje biznesu podejmują też działalność w dziedzinie innowacji i transferu technologii (12%), badań (11%), finansów (9%) oraz certyfikacji i standaryzacji (8%) [Raport 1999].

W perspektywie problematyki aktywności środowisk gospodarczych w sferze publicznej użyteczne jest zastosowanie propozycji klasyfikacji najbardziej znaczących organizacji biznesu sformułowanej przez I. McMenamina (2000) po przeprowadzeniu wywiadów z ich liderami. Kierując się kryteriami podobieństwa do zachodnich wzorców organizacji biznesu oraz ich genezy i sposobów działania w nowych warunkach ustrojowych, wyróżnił on cztery kategorie takich organizacji: a) organizacje zbliżone do wzorców zachodnich; b) organizacje stanowiące nie zawsze udane próby naśladowania takich wzorców; c) organizacje stanowiące kontynuację poprzedniego systemu w nowej, bardziej rynkowej lub kapitalistycznej formie oraz d) organizacje nowatorskie, reprezentujące specyficzną reakcję na wyzwania okresu transformacji.

Zgodnie z literą prawa główną ogólnokrajową organizacją reprezentującą interesy pracodawców jest Konfederacja Pracodawców Polskich (KPP), która powstała w listopadzie 1989 r. W jej skład weszły m.in. Centralny Związek Rzemiosła, Stowarzyszenie Pracodawców w Polsce, Ogólnopolskie Stowarzyszenie Managerów, Związek Dyrektorów i regionalne towarzystwa gospodarcze. KPP uważa się za sukcesora dawnych reprezentacji biznesu takich jak Związek Przemysłowców Królestwa Polskiego działający w latach 1903–1920 oraz Centralny Związek Polskiego Przemysłu, Górnictwa, Handlu i Finansów (tzw. Lewiatan) utworzony w 1920 r. W obecnej formie organizacyjnej działa od września 1991 r. KPP jest finansowana ze składek z jej członków, którymi są regionalne lub branżowe stowarzyszenia pracodawców państwowych i prywatnych.

KPP jest organizacją o bardzo zróżnicowanym charakterze członkostwa, która skupia zarówno organizacje rzemieślnicze, rolnicze, jak i pracodawców państwowych z dużych firm, którzy zgodnie ze statutem, ze względu na wielkość zatrudnienia, mają dominującą pozycję w jej władzach (energetyka, górnictwo, budownictwo itd.). Należą do tej organizacji także firmy z udziałem inwestorów zagranicznych. Chociaż KPP jest jedyną organizacją pracodawców w Komisji Trójstronnej, nie ma prawa do reprezentowania przedsiębiorców i pracodawców z nią niezrzeszonych, np. małych firm prywatnych. W lecie 1999 r. skupiała 74 związki pracodawców, które łącznie zatrudniały około 2,5 mln pracowników. Jednak w praktyce wiele z tych związków jest biernych organizacyjnie. Organizacja ta reprezentuje głównie interesy dużych przedsiębiorstw sektora publicznego, czego przejawem jest silna pozycja menedżerów i mniejsza obecność prywatnych właścicieli. Z mocy prawa jej przedstawiciele zasiadają w radach nadzorczych niektórych ważnych instytucji gospodarczych, np. ZUS.

Znaczenie polityczne Konfederacji Pracodawców Polskich polega na praktycznym zmonopolizowaniu reprezentacji środowisk gospodarczych w instytucjach trójstronnego dialogu rząd – organizacje pracodawców – związki zawodowe. Organizacja ta jest również upoważniona do opiniowania inicjatyw legislacyjnych i polityki rządu w zakresie gospodarki i ustawodawstwa socjalnego. KPP reprezentuje także polskich pracodawców na forum międzynarodowym (odpowiednie gremia Unii Europejskiej, Międzynarodowa Organizacja Pracy itp.). W typologii McMenamima KPP jest traktowana jako przykład hybrydowego połączenia zachodnich central organizacji praco-



dawców z koalicją subsydiowanych przedsiębiorstw sektora publicznego, w których liderzy związkowi popierają „swoich” menedżerów. Elementy ciągłości tego drugiego aspektu manifestują się w akcentowaniu problemów i sposobów działania typowych dla przedsiębiorstw państwowych.

Inną dużą organizacją środowisk biznesu jest Krajowa Izba Gospodarcza (KIG), która powstała w lutym 1990 r. KIG przejęła majątek i struktury dawnej Państwowej Izby Handlu Zagranicznego utworzonej w 1949 r. Odwołuje się do tradycji izb gospodarczych, których początki w Polsce wiążą się z wprowadzeniem w Księstwie Warszawskim w 1809 r. Kodeksu Napoleona, późniejszymi odpowiednikami działającymi w państwach zaborczych w XIX w. oraz konstytucyjnym umocowaniem izb gospodarczych w II Rzeczypospolitej. Większość firm afiliowanych przy KIG stanowią niewielkie przedsiębiorstwa stowarzyszone w innych organizacjach.

Charakterystycznym przykładem jest Związek Rzemiosła Polskiego (ZRP), założony w 1933 r., w którego skład wchodzi 27 izb rzemieślniczych skupiających 485 cechów rzemieślniczych i 333 spółdzielnie rzemieślnicze. Łącznie ZRP grupuje około 300 tys. zakładów i przedsiębiorstw zatrudniających blisko 1,5 mln osób<sup>21</sup>. Istnieje także grupa trudnych do zidentyfikowania jednostek samorządu zawodowego osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą. Należą do niej m.in. zrzeszenia handlu i usług<sup>22</sup> oraz zrzeszenia transportu i innych rodzajów działalności gospodarczej. Niektóre funkcje samorządu gospodarczego pełnią także korporacje zawodowe, które reprezentują podmioty prowadzące działalność gospodarczą w określonych dziedzinach (aptekarze, lekarze, adwokaci)<sup>23</sup>.

Zarówno KPP, jak i KIG mają rozbudowane struktury organizacyjne. W ich działaniu współwystępują trzy zasady organizacji: 1) branżowa (np. w KPP wchodzi Związek Pracodawców Górnicztwa Węgla Kamiennego, a w skład KIG Polska Izba Paliw Płynnych); 2) terenowa lub regionalna (np. w KPP jest Związek Pracodawców Ziemi Elbląskiej, a w KIG Lubelska Izba Gospodarcza); 3) mieszana, w przypadku KPP branżowo-regionalna (np. Związek Pracodawców Gospodarki Żywnościowej Województwa Legnickiego); w KIG – izby bilateralne (Polsko-Litewska Izba Gospo-

---

<sup>21</sup> Porównanie ilości firm skupionych w ZRP oraz łącznej liczby ich pracowników stanowi wskaźnik rozproszenia i ograniczonych zasobów sektora prywatnego w Polsce.

<sup>22</sup> Naczelna Rada Zrzeszeń Handlu i Usług, która powstała w 1926 r. informuje, że skupia 40 związków regionalnych łącznie skupiających około 40 tys. drobnych kupców i sklepikarzy.

<sup>23</sup> Do kategorii samorządu zawodowego zaliczane są również społeczno-zawodowe organizacje rolników, takie jak Krajowy Związek Rolników, Kółek i Organizacji Rolniczych, który stanowi naczelną reprezentację rolników indywidualnych (Rusinek 1995). Nową formą samorządu zawodowego na wsi są natomiast izby rolne powołane w wielu województwach w 1996 r. Organizacje rolników prowadzą jednak często samodzielne akcje o charakterze politycznym, które nie są elementem działań KIG, np. kółka rolnicze współpracują z innymi organizacjami rolników (Samoobrona, NSZZ RI „Solidarność”) w ramach wspólnych protestów odwołujących się niekiedy do konfrontacyjnych metod działania (Gorlach 2000).

darcza). Organizacje terenowe oraz branżowe i mieszane były pierwotne wobec KKP i KIG. Kolejne powstające organizacje zgłaszają najczęściej akces do istniejącej już organizacji ogólnokrajowej lub pozostają poza centralną strukturą.

Krajowa Izba Gospodarcza jako jedyna duża organizacja biznesu w Polsce utrzymuje się z głównie z działalności komercyjnej (misje handlowe, organizacja lub uczestnictwo w targach itp.). Składki stanowią niewielką część jej budżetu. KIG jest bardziej aktywna niż KPP. Obok zmian dotyczących ustawodawstwa podejmuje także inne inicjatywy związane z promocją polskiego eksportu, arbitrażem gospodarczym, nawiązywaniem kontaktów biznesowych, przeprowadza różne konkursy gospodarcze itp. W ramach KIG działają komisje problemowe, zajmujące się m.in. jakością i standaryzacją, ochroną środowiska, budżetu państwa, prywatyzacji, polityki gospodarczej, edukacją, etyką oraz integracją z Unią Europejską. Komitety są ciałem doradczym prezydium KIG, a równocześnie reprezentują stanowisko organizacji w komisjach parlamentarnych. Organizacja dysponuje własnym zapleczem naukowym w postaci Instytutu Badań nad Demokracją i Prywatnym Przedsiębiorstwem, który prowadzi badania rozwoju gospodarczego, wydaje publikacje, organizuje konferencje, a także opiniuje projekty ustaw.

W skład KIG wchodzi ponad 160 organizacji branżowych i regionalnych, których członkami jest ponad pół miliona polskich przedsiębiorstw („Businessman Magazine”, październik 2000: 19). Wyróżniają ją ściślej związki z politykami niż z innymi organizacjami biznesu. Kierownictwo KIG ma dobre kontakty z rządem i parlamentem, gdzie często występuje w obronie interesów swoich członków. Nie należą jednak do rzadkości poglądy, że jest to organizacja stanowiąca instrument personalnych, politycznych i ekonomicznych ambicji jej kierownictwa. Wiąże się to po części z odrzucaną przez większość środowisk biznesu inicjatywą ustawy o obligatoryjnym samorządzie gospodarczym promowaną przez KIG, po której przyjęciu organizacja umocniłaby swoją pozycję. W typologii McMenemy jest to organizacja działająca raczej w oparciu o personalne powiązania w układach władzy niż typowe formy aktywności większości izb handlowych w Europie Zachodniej. KIG jest od wielu lat kontrolowana przez charyzmatyczną elitę liderów organizacji.

Odmienny status i profil społeczny mają niektóre organizacje funkcjonujące na podstawie ustawy o stowarzyszeniach. Wśród nich najbardziej znaczące są Business Centre Club (BCC), który powstał w 1991 r. z inicjatywy grupy prywatnych przedsiębiorców, byłych ministrów, senatorów, dyrektorów państwowych przedsiębiorstw, dziennikarzy i naukowców, oraz Polska Rada Biznesu (PRB) utworzona w 1992 r. przez ludzi reprezentujących różne środowiska – inteligencję, prywatny biznes z okresu PRL, dawnych dyrektorów państwowych przedsiębiorstw, reemigrantów, a także obco-krajowców. BCC i PRB są organizacjami lobbystycznymi. Chociaż różnią się one składem członkowskim (w BCC skupiają się także małe i średnie firmy), wyróżniają się tym, że mają charakter elitarny i nie tworzą rozbudowanych struktur organizacyjnych. Są także bliskie programowo – akcentują zdecydowane poparcie dla neoliberalnych reform rynkowych symbolizowanych przez politykę gospodarczą Leszka Balcerowicza.

BCC zrzesza zarówno firmy (1000, w większości prywatnych), jak i indywidualnych przedsiębiorców lub menedżerów (1800), którzy łącznie zatrudniają ponad 800 tys. pracowników. Z klubem współpracuje 30 regionalnych środowisk biznesu, zwanych lożami regionalnymi BCC. Klub jest prywatną firmą usługową działającą w ramach konsorcjum Business Foundation. Charakter członkostwa w BCC określa wysokość wpisowego, która (wraz ze stażem członkowskim i liczbą statuetek „Lider Polskiego Biznesu”) decyduje o zakresie uzyskanych przywilejów. Jest to organizacja mająca pewne cechy partii politycznej, np. statut BCC mówi nie tylko o tworzeniu lobbingu gospodarczego, ale również o aktywnym udziale członków tej organizacji w wyborach parlamentarnych.

W odróżnieniu od KPP czy KIG wśród członków BCC znajduje się znacznie więcej przedstawicieli firm bliskich „nowej ekonomii” – banków, informatyki, usług doradczych itd. Business Centre Club podkreśla swój elitarny charakter, który znajduje odzwierciedlenie w członkostwie w różnych „łożach” i funkcjonowaniu prestiżowych gremiów doradczych, w których składzie znajduje się wiele znanych postaci polityki. Spektrum działalności BCC jest szerokie i dotyczy różnych interesów, zarówno indywidualnych członków Klubu, jak i spraw publicznych. Pierwsza z wymienionych grup zagadnień obejmuje kwestie ekonomiczne, społeczne i polityczne.

W zakresie działalności ekonomicznej członkowie BCC mają możliwość nawiązywania kontaktów biznesowych (korzystanie z bazy danych, informacja międzynarodowa), dostępu do doradztwa (seminaria, konsultacje, wymiana idei i *know-how*), promocji i reklamy (coroczny konkurs „Lider Polskiego Biznesu”, informacje w wydawnictwach BCC itp.). W aspekcie społecznym przynależność do Klubu jest traktowana jako forma podnoszenia prestiżu, a także okazja do wejścia w środowiska elity biznesu i „warstw wyższych” (np. poprzez udział w Letniej Wielkiej Gali i innych imprezach). W wymiarze politycznym członkostwo w Klubie umożliwia m.in. szerszą informację o polityce i jej implementacji (spotkania z politykami, wysokimi urzędnikami i ekspertami), a także korzystanie z usług Instytutu Lobbingu BCC.

Artikulacja interesów Klubu w zakresie spraw publicznych koncentruje się na trzech obszarach: reprezentacji stanowiska BCC w relacjach ze światem polityki i mediami, kształtowaniu pozytywnego wizerunku polskiego biznesu oraz podejmowaniu działań sprzyjających rozwojowi przedsiębiorczości. Jednym z głównych zasobów politycznego znaczenia BCC jest umiejętność podtrzymywania dobrego kontaktu z mediami<sup>24</sup>, która odróżnia Klub od wielu innych organizacji biznesu, a równocześnie ma kreuje nowe wzorce zachowań wśród liderów gospodarki. Działania na rzecz rozwoju przedsiębiorczości, oprócz Instytutu Lobbingu opracowującego ekspertyzy prawne, propozycje rozwiązań dotyczących polityki gospodarczej oraz współpracującego z wieloma instytucjami władzy i środowiskami opiniotwórczymi, obejmują także inicjowanie i organizowanie akcji politycznych (np. utworzenie ponadpartyjnego Forum Dialogu, budowanie politycznego konsensu wokół reform rynkowych) i nacisku na

---

<sup>24</sup> Instrumentami tej działalności są konferencje prasowe, działalność patronacka oraz sponsoring.

**Tabela 24.** Nagrody specjalne Business Centre Club

Laureat	Uzasadnienie	Data
<b>Margaret Thatcher</b>	za zasługi dla rozwoju polskiej gospodarki, za determinację, siłę i wytrwałość w dążeniu do celu	16 kwietnia 1993
<b>George Bush</b>	za zasługi dla demokratycznych przemian w Polsce i odbudowy polskiej demokracji	9 grudnia 1994
<b>Dariusz Fikus</b>	za kreatywne kierowanie dziennikiem „Rzeczpospolita” dostarczającym przedsiębiorcom szybkiej i rzetelnej informacji gospodarczej	9 grudnia 1994
<b>Leszek Balcerowicz</b>	za wkład w edukację ekonomiczną i zmianę świadomości gospodarczej społeczeństwa, a tym samym transformację polskiej gospodarki	9 grudnia 1994
<b>Helmut Kohl</b>	za zasługi dla rozwoju stosunków polsko-niemieckich, w szczególności współpracy gospodarczej pomiędzy naszymi krajami oraz wsparcie dążeń polski do członkostwa w unii europejskiej	12 stycznia 1996
<b>Jacek Kuroń</b>	za pozyskiwanie społecznego przyzwolenia dla trudnego procesu transformacji gospodarczej w Polsce	12 stycznia 1996
<b>Jacques Chirac</b>	za wspieranie rozwoju stosunków gospodarczych między Francją a Polską	11 września 1996
<b>Jacques Santer</b>	za wsparcie dążeń polski do członkostwa w Unii Europejskiej	10 stycznia 1997
<b>Janusz Lewandowski</b>	za odważne i konsekwentne realizowanie prywatyzacji polskiej gospodarki	10 stycznia 1997
<b>Wiesław Kaczmarek</b>	za odważne i konsekwentne realizowanie prywatyzacji polskiej gospodarki	10 stycznia 1997
<b>Elżbieta Penderecka</b>	za umiejętność łączenia kultury i sztuki ze sztuką prowadzenia działalności gospodarczej i charytatywnej	10 stycznia 1998
<b>Krzysztof Penderecki</b>	za tworzenie w świecie klimatu przychylnego polskiej twórczości, a w konsekwencji również twórczości gospodarczej polskich przedsiębiorców	10 stycznia 1998
<b>William Jefferson Clinton</b>	za efektywne popieranie na forum międzynarodowym starń Polski o przyjęcie do NATO i decydującą rolę w głosowaniu tego wniosku przez państwa członkowskie	16 stycznia 1999
<b>Hanna Gronkiewicz-Waltz</b>	za wypracowanie klarownej wizji i strategii działania narodowego banku polskiego oraz za wkład w zagwarantowanie jego niezależności i prowadzenie konsekwentnej polityki stabilizacji polskiego złotego	16 stycznia 1999

Źródło: „Almanach BCC” ’99: 20–23.

rząd czy parlament, zwłaszcza w zakresie polityki gospodarczej („Rocznik BCC” 1998: 56-61). BCC w klasyfikacji McMenamina jest rozpatrywane jako przykład innowacyjnej reakcji i dostosowania się biznesu do warunków transformacji. Klub nie powołuje się na żadne historyczne precedensy, stara się wypracować własny model organizacji, która łączy strategie lobbingsowe i public relations z umiejscowieniem w sieci relacji społecznych ważnych dla funkcjonowania środowisk gospodarczych. Ważnym aspektem działalności BCC, wyróżniającym tę organizację, jest wytwarzanie pewnych elementów więzi ideowej w postaci m.in. nagród specjalnych wskazujących określone wzorce zachowań w sferze publicznej preferowanych przez elity biznesu (tabela 24).

Z kolei Polska Rada Biznesu jest najbardziej elitarną organizacją środowiska gospodarczego zrzeszającą 50–60 przedsiębiorców i prezesów zarządów największych firm krajowych oraz zagranicznych (wśród których znajduje się wiele osób z rankingu najbogatszych Polaków). PRB opiera się na modelu działania US Business Roundtable założonego w 1972 r. przez czołowe postaci amerykańskiej gospodarki. Ze Stanów Zjednoczonych został przeniesiony m.in. wzorzec personalnego członkostwa w organizacji.

Członkami Rady są ludzie, którzy osobiście biorą udział w zarządzaniu firmami o rocznym przychodzie co najmniej 10 mln dol. i kapitale założycielskim minimum 2 mln dol., zatrudniający nie mniej niż 100 osób (statut PRB art.7). Specyfiką PRB był początkowo wysoki udział reemigrantów wśród jej założycieli, który wywarł też znaczący wpływ na działalność organizacji. W odróżnieniu od KIG czy KPP, Polska Rada Biznesu nie koncentruje się na instytucjonalnych powiązaniach z środowiskami władzy, lecz preferuje bezpośrednie, personalne kontakty z decydentami politycznymi oraz innymi przedstawicielami polskich elit. Przejawem takiego podejścia jest m.in. uczestnictwo w różnych gremiach doradczych i eksperckich rządu mających charakter polityczny, a także organizacja spotkań klubowych w gronie zaproszonych gości. PRB stara się wytworzyć klimat „pozytywnego snobizmu”<sup>25</sup>.

Polska Rada Biznesu nie świadczy usług gospodarczych swoim członkom. Jest jednak miejscem, które sprzyja podejmowaniu wspólnych projektów biznesowych przez jej członków i tworzeniu wzajemnych powiązań na zasadzie uczestnictwa w udziałach firm czy zasiadania w radach nadzorczych przedsiębiorstw. PRB ze względu na kryteria członkostwa jest najbardziej homogeniczną pod względem składu społecznego organizacją – skupiają jedynie przedstawiciele „wielkiego biznesu”. Podobnie jak BCC, Rada koncentruje się na lobbingu w sprawach publicznych, zwłaszcza dotyczących rozwiązań w zakresie polityki gospodarczej.

---

<sup>25</sup> „Głównym celem i założeniem Klubu PRB jest to, aby stał się on prawdziwym salonem polskich elit ze środowiska gospodarczego, politycznego, intelektualnego i kulturalnego, a także ośrodkiem o opiniotwórczym charakterze. Klub winien stać się ekskluzywnym miejscem kontaktów i rozmów biznesowych, miejscem szczególnym, w którym chętnie spotykają się członkowie klubu i ich goście oraz najbliżsi” (cyt. za: „Forum – Informator Polskiej Rady Biznesu” nr 1/2000).

W 1999 r. z inicjatywy liderów Polskiej Rady Biznesu została utworzona kolejna organizacja – Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych (PKPP), której powstanie świadczy, że proces konsolidacji środowisk gospodarczych nie został zakończony. PKPP powstała jako próba przełamania ustawowego monopolu Konfederacji Pracodawców Polskich w relacjach biznesu z politykami i administracją rządową w ramach Komisji Trójstronnej i innych gremiach decyzyjnych. W skład Polskiej Konfederacji Pracodawców Prywatnych w marcu 2001 r. wchodziło więcej niż 30 branżowych związków pracodawców, skupiających przedstawicieli ponad 2000 firm, zatrudniających około 400 tys. pracowników. PKPP w warstwie programowej jest bliska Polskiej Radzie Biznesu (z której wywodzą się osoby tworzące jej rdzeń kierowniczy i organizacyjny), a także Business Centre Club. Podobnie jak te stowarzyszenia, opiera swoją strategię rozwoju na profesjonalnych metodach działania public relations łączonych z dobrymi kontaktami z decydentami politycznymi. Początkowym wyróżnikiem PKPP stał się radykalny „Manifest Kapitalistyczny”, nawiązujący do Manifestu Komunistycznego Marksa i Engelsa. Organizacja domaga się też zmian zasad reprezentatywności organizacji działających w ramach Komisji Trójstronnej.

Zdaniem McMenamina (2000) jest to podejście znacznie bardziej upolitycznione, niż jest to praktykowane w organizacjach tego rodzaju w państwach zachodnich, które mają zwykle bardziej umiarkowany charakter. Podobne komentarze może budzić także bardzo jednoznaczne politycznie powiązanie tej organizacji ze środowiskami neoliberalnymi. Stosunkowo krótki – jak na organizację pracodawców – okres działania PKPP powoduje, że trudno jeszcze jednoznacznie oceniać faktyczne następstwa pojawienia się takich propozycji w środowiskach gospodarczych. Można też oczekiwać, że zgodnie z logiką działania organizacji biznesu wraz ze zmianami na scenie politycznej Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych stanie się bardziej technokratyczna i „apolityczna” w kontaktach z różnymi ugrupowaniami politycznymi.

Cechą większości organizacji pracodawców i przedsiębiorców jest ich programowy pragmatyzm i „apolityczność” polegająca na tworzeniu form reprezentacji interesów środowisk biznesu dystansujących się od bezpośrednich afiliacji partyjnych. Nie oznacza to jednak, że nie można zauważyć występowania pewnych preferencji w relacjach reprezentacji biznesu z partiami politycznymi. W przypadku organizacji wielkiego biznesu, takich jak PRB czy BCC, zwykle polegają one na współpracy z „liberalnymi” politykami w każdym znaczącym ugrupowaniu politycznym, zwłaszcza gdy znajduje się ono u władzy. Inną strategią jest oficjalne angażowanie się liderów organizacji w sprawy *stricte* polityczne (np. sojusze przedwyborcze) wyłącznie we własnym imieniu. Celem takiego zabiegu jest zdystansowanie organizacji wobec rywalizacji na scenie politycznej.

## 5.4. Podziały wewnątrz środowisk gospodarczych

Środowiska gospodarcze w żadnym kraju nie stanowią monolitu. Jako całość są w wielu wymiarach heterogeniczne i sfragmentaryzowane. Typowe podziały i zróżnicowania, jakie występują w tych środowiskach, związane są z kryteriami własnościowymi, wielkością przedsiębiorstw, rodzajem prowadzonej działalności, a niekiedy także „narodowym” pochodzeniem kapitału. Przejawami ich występowania są odmienności zarówno problemów, jak i interesów, jakie występują pomiędzy pracodawcami różnych sektorów własnościowych, w tym głównie między sektorem publicznym i sektorem prywatnym, dużymi i małymi przedsiębiorstwami, interesami różnych branż oraz rodzimym kapitałem i kapitałem zagranicznym. Dodatkowo podziały te mogą występować na kilku płaszczyznach: ekonomicznej, organizacyjnej i ideowo-politycznej.

W krajach transformacji ustrojowej podziały w środowiskach gospodarczych nabierają szczególnego znaczenia ze względu na odziedziczoną strukturę społeczno-gospodarczą i duże upolitycznienie, które stanowi konsekwencję roli odgrywanej przez państwo w gospodarce i sferze regulacyjnej. Styk gospodarki i polityki jest, chociażby ze względu na rozmiary sektora publicznego i społeczną wagę politycznych decyzji dotyczących gospodarki, obszarem ścierania się różnych interesów w stopniu znacznie większym niż w warunkach skonsolidowanych gospodarek i stabilnych demokracji. Przeprowadzane na wielką skalę restrukturyzacja przedsiębiorstw, komercjalizacja i prywatyzacja obejmują bowiem swoim zasięgiem w krótkim czasie tak dużą część gospodarki narodowej, że powstają ogromne możliwości działań niewystępujące w innych systemach i okresach historycznych<sup>26</sup>.

Nowe reguły wprowadzone w rezultacie reform rynkowych w Polsce doprowadziły do zarysowania wyraźnych różnicowań w środowiskach gospodarczych, które przekładają się również na reprezentacje interesów biznesu. Mają one jednak zasadniczo odmienny charakter niż w krajach rozwiniętej gospodarki rynkowej. Ich przejawem są m.in. wyraźne różnice pomiędzy sektorem państwowym i sektorem prywatnym, które nakładają się na podział na duże i małe przedsiębiorstwa, a po części także na firmy z udziałem kapitału zagranicznego i rodzimego. W państwach zachodnich wyższa efektywność ekonomiczna i konkurencyjność przedsiębiorstw firm prywatnych stała się jednym z kluczowych argumentów na rzecz prywatyzacji sektora publicznego. Nacisk otoczenia rynkowego, strategię rozwoju firm, wzory kariery i przepływ kadry kierowniczej pomiędzy tymi sektorami od lat osiemdziesiątych pomniejszyły jednak znacząco dzielące je różnice.

---

<sup>26</sup> Specyfikę tego procesu w Polsce obrazuje syntetycznie prywatyzacja. Według danych Ministerstwa Skarbu Państwa, w latach 1990–1998 liczba przedsiębiorstw wykreślonych z rejestru przedsiębiorstw państwowych wyniosła 6166 (Jarosz i in. 2000: 29). Dla porównania prywatyzacja przeprowadzona w Wielkiej Brytanii w okresie rządów M. Thatcher objęła łącznie 47 dużych przedsiębiorstw państwowych oraz kilkadziesiąt średnich i małych (Surdykowska 1997: 51).

W warunkach transformacji analogiczny proces jest znacznie wolniejszy i nierównomierny, co wiąże się ze zróżnicowanym tempem rozwoju sektora prywatnego w poszczególnych dziedzinach gospodarki. Inna niż w krajach rozwiniętej gospodarki rynkowej struktura własnościowa spowodowała, że sektor prywatny odbudowujący się po wieloletnim okresie funkcjonowania gospodarki państwowej charakteryzuje brak kapitału, rozproszenie organizacyjne i ograniczona skala działalności gospodarczej. W grupie największych polskich przedsiębiorstw przeważają firmy z udziałem własności państwowej bądź zagranicznej. Dużych rodzimych przedsiębiorstw prywatnych jest niewiele, zwłaszcza takich, których rola mogłaby być porównywalna do wielkich korporacji kluczowych w zakresie artykulacji i koordynacji interesów biznesu w krajach rozwiniętej gospodarki rynkowej.

Najbardziej dynamicznie rozwijającym się segmentem rodzimych firm w sektorze prywatnym są przedsiębiorstwa zatrudniające do 500 osób, a więc zaliczane do średnich lub małych. W strukturze tego sektora dominują niewielkie firmy handlowe, usługowe i przemysłowe. Dużą ich część stanowią mikroprzedsiębiorstwa działające na zasadzie samozatrudnienia właścicieli, firmy rodzinne i *small business* (Raport 1999). Właściciele i menedżerowie takich firm nigdzie na świecie nie tworzą grupy interesu mającej zdolność znaczącego wpływania na sprawy publiczne (Grant 1993; Richardson 1993).

W Polsce w większości dużych przedsiębiorstw nie został przeprowadzony proces ich „odpaństwowienia”. Menedżerowie zarządzający w imieniu państwa takimi przedsiębiorstwami nadal są uzależnieni od nacisków politycznych i administracyjnych, w tym wpływu polityków (obsada rad nadzorczych i zarządów) oraz organizacji związkowych. Takie położenie kadry zarządzającej w sektorze publicznym ogranicza jej autonomię w relacjach ze światem polityki. Logikę mechanizmów rynkowych modyfikuje logika wymiany politycznej obecna szczególnie w największych firmach z udziałem Skarbu Państwa<sup>27</sup>.

Pracodawcy w sektorze publicznym są też ograniczeni wieloma rozwiązaniami instytucjonalnymi, które w niewielkim stopniu dotyczą pracodawców w sektorze prywatnym, gdzie stosunki pracy kształtują się w sposób bardziej żywiołowy i pozostają w dużym stopniu poza jakąkolwiek kontrolą.

Wskaźnikiem tej różnicy w sferze zarządzania i relacji społecznych jest słabość związków zawodowych w sektorze prywatnym i ich większe znaczenie w przedsię-

---

<sup>27</sup> Według danych z lipca 2001 r. Ministerstwo Skarbu nadzoruje 507 jednoosobowych spółek Skarbu Państwa (SP), 1271 spółek z częściowym udziałem SP i 54 przedsiębiorstwa państwowe. Bezpośrednia władza ministra skarbu obejmuje w ich radach nadzorczych 2531 osób. Swoich reprezentantów w niektórych firmach mają również inni ministrowie (np. gospodarki, finansów) oraz wojewodowie, którzy kontrolują 1594 firmy. W przedsiębiorstwach zdominowanych przez państwo klucz polityczny sięga także zarządów i stanowisk dyrektorskich. Trudno precyzyjnie oszacować liczbę takich posad – obejmują one około dwa do trzech tysięcy stanowisk. Oficjalne dane nie obejmują także wielu firm zależnych należących do spółek nadzorowanych przez SP („Profit”, wrzesień 2000).



biorstwach państwowych. W rezultacie, tego rodzaju „ułomni pracodawcy” państwowi pozostają często pod wpływem wzorów działań ukształtowanych w przeszłości: prowadzą, jak np. w górnictwie, grę z państwem o subwencje posługując się związkami zawodowymi jako instrumentem nacisku (Kozek 1999: 40). Na zasadzie porównania sektor prywatny jawi się zatem jako obszar autentycznej wolnej przedsiębiorczości pozyskującej najbardziej dynamiczną część kadry zarządzającej i wysokiej klasy specjalistów. Na poziomie reprezentacji interesów zjawisko to znajduje odzwierciedlenie w postaci bardziej aktywnych działań organizacji przedsiębiorców prywatnych i raczej inercyjnych organizacji pracodawców sektora publicznego<sup>28</sup>.

Z kolei zróżnicowanie pozycji rynkowej zachodzi we wszystkich przedsiębiorstwach niezależnie od ich statusu prawnego czy form własności. Związane z tym zjawiskiem rozwarstwienia prowadzą do wyłonienia się nowej elity ekonomicznej skupiającej kadre i właścicieli największych firm oraz pracodawców w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw. W rezultacie narasta zróżnicowanie roli i możliwości oddziaływania organizacji biznesu, których firmy te są członkami. Na poziomie reprezentacji interesów takie rozwarstwienia obrazuje z jednej strony odmienność składu społecznego organizacji skupiających środowiska elity ekonomicznej, np. Polskiej Rady Biznesu czy gremiów kierowniczych Business Center Club, z drugiej zaś – Związku Rzemiosła Polskiego lub Naczelnej Rady Zrzeszeń Handlu i Usług zrzeszających mały i średni biznes.

Na Zachodzie zaobserwowano występowanie pewnych zależności, które sprzyjają łamaniu podziałów w organizacjach biznesu. Schmitter i Streeck (1981) określili je jako dystynkcję pomiędzy „logiką członkostwa”, odnoszącą się do charakterystyk osób skupionych w takich organizacjach, a „logiką wpływu”, tj. siłą ich oddziaływań na organy władzy publicznej. Organizacje o charakterze elitarnym ze względu na niewielką liczbę członków są często traktowane przez administracje lub polityków jako mało reprezentatywne. Z kolei organizacje skupiające *small business* chociaż są zwykle liczne, faktycznie mają na ogół niewielki wpływ na decydentów. Optymalne jest łączenie „logiki członkostwa” z „logiką wpływu” pozwalające na posługiwanie się zarówno argumentami reprezentatywności (liczba członków), jak i ich jakościowego znaczenia (wielkość przedsiębiorstw, obroty). W Polsce przykładami stosowania takich strategii są działania organizacyjne KIG lub BCC. Obie te reprezentacje intere-

---

<sup>28</sup> Niektórzy respondenci badań IFiS PAN charakteryzowali zróżnicowania pomiędzy środowiskami biznesu prywatnego i państwowego także w kategoriach pewnych odrębności genealogiczno-historycznych i kulturowych – odmiennego kręgu towarzyskiego, stylu życia, znajomości, sposobów działania itp. („stary” biznes prywatny z czasów PRL, środowisko „nomenklaturowe”, „nowy” biznes itp.). Jednak wśród elity biznesu zróżnicowania tego rodzaju stosunkowo szybko zaczęły tracić swoje znaczenie ze względu na przyswajanie przez te środowiska nowych wzorców zachowań, głównie wywiedzionych z kultury anglosaskiej, promowanych przez organizacje biznesu i media.

sów biznesu mogą wykazać się dużą grupą członków łączących swoim potencjałem wymienione logiki zasobów.

Inne z wymienionych zróżnicowań występuje między interesami branż gospodarki i ma głównie charakter sektorowy. Jest ono konsekwencją aktywności ekonomicznej w różnych dziedzinach gospodarki, które nie tylko mają swój specyficzny charakter, ale często także osiągają odmienną rentowność. Takie zróżnicowanie przenosi się na aktywność organizacji biznesu w postaci postulatów ich branżowych reprezentantów lub koalicji grup interesu, np. eksporterzy domagają się innej polityki kursowej państwa niż importerzy, a przemysł motoryzacyjny – utrzymania ograniczeń wwozu niesprawnych samochodów z zagranicy.

Tego rodzaju reprezentacje środowisk gospodarczych mogą wyróżniać się znaczącą integracją wewnętrzną ze względu na działanie czynników unifikujących, takich jak wspólne działania w obronie branży przed konkurencją zagraniczną czy potrzeba koordynacji działania wobec polityki państwa (np. regulacje branży, koncepcje prywatyzacji i restrukturyzacji przedsiębiorstw). Organizacje branżowe kierują swoje oczekiwania przede wszystkim pod adresem administracji rządowej, głównie ministerstw i agencji gospodarczych. Wśród tego typu organizacji funkcjonują zarówno takie, w których dominują przedsiębiorstwa państwowe (Izba Energetyki), jak i reprezentacje, w których przeważają firmy prywatne (Polska Izba Paliw Płynnych). Zbliżony charakter ma również działalność organizacji i stowarzyszeń biznesu zorganizowanych na zasadzie regionalno-branżowej (np. Krakowska Kongregacja Kupiecka).

W warunkach Polski szczególnie znaczenia nabierają różnice pomiędzy rodzimym kapitałem i kapitałem zagranicznym. Firmy z udziałem inwestorów zagranicznych, w tym oddziały dużych korporacji, tworzą najszybciej rozwijającą się część gospodarki<sup>29</sup>. Oferują najlepsze warunki pracy, najwyższe płace i prestiżowe kariery. Analogicznie jak w innych krajach naszego regionu, wzmacnia to bardzo profesjonalną i polityczną reprezentację zagranicznych interesów (Agh 1996). Zagraniczne firmy wykorzystują w tym zakresie swoje doświadczenia i potencjał finansowo-organizacyjny, tworzą lub zatrudniają agencje lobbingowe i public relations, finansują niektórych polityków a niekiedy korumpują decydentów (Jasiecki, Molenda-Zdziech, Kurczewska 2000: 179–181).

Wyniki badań nad skutkami działalności inwestorów zagranicznych prowadzone w wielu krajach prowadzą do wniosku, że ludzie przez nich zatrudniani stają się niekiedy bardziej „końcówką” *international business class* niż częścią lokalnych elit gospodarczych wspierających interesy narodowe. Uzależnienie od kapitału zagranicznego poprzez wejście w sieci powiązań biznesowych z silniejszymi ekonomicznie partnerami może przekształcić część z nich w nową wersję burżuazji kompradorskiej czerpiącej zyski z podporządkowywania kraju zewnętrznym interesom. Zagrożenia tego rodzaju występują zwłaszcza w przypadku państw, jak Polska, z opóźnieniem

---

<sup>29</sup> Według Instytutu Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego udział firm z kapitałem zagranicznym w polskiej gospodarce wzrósł z 19,3% w 1996 r. do 37,5% w 2000 r. a prognozowaną wielkość 40% może osiągnąć w 2001 r. („Gazeta Prawna”, 2–3 lipca 2001).

przechodzących przez reformy rynkowe, które wyróżniają się relatywnie niskim poziomem rozwoju i ograniczonymi zasobami w porównaniu z możliwościami kapitałowymi, technicznymi, organizacyjnymi czy marketingowymi wielkich ponadnarodowych korporacji (Sklar 1991)<sup>30</sup>.

Wskutek działalności inwestorów zagranicznych pojawiają się również pewne zmiany strukturalne istotne z punktu widzenia rozkładu władzy nie tylko w gospodarce. Nowe warstwy i grupy zainteresowane otwarciem na zagranicę ulokowane są na styku gospodarki krajowej oraz rynku światowego – głównie w biznesie i administracji oraz w grupach tworzących infrastrukturę rynku. Możliwość kształtowania się w takich środowiskach ośrodków krystalizacji „narodowej” elity biznesu osłabia jednak fakt, że w praktyce (choćby ze względu na dysproporcje zasobów) stają się one najczęściej lokalnym partnerem zagranicznych korporacji, mającym ograniczoną autonomię w porównaniu z siłą sprawczą *multinationals*. Równocześnie ekspansja kapitału zagranicznego pożądana w kategoriach makroekonomicznych w niektórych branżach marginalizuje polski biznes i osłabia przesłanki jego rozwoju<sup>31</sup>. Międzynarodowy kapitał odgrywa rolę katalizatora zmian ekonomicznych w Polsce, niezwykle istotnego z punktu widzenia modernizacji kraju i zwiększania konkurencyjności gospodarki. Środowiska z nim związane są także ważnym łącznikiem pomiędzy Polską a państwami zachodnimi w procesie rozszerzenia Unii Europejskiej. Podobnie jak duży udział państwa w gospodarce, silna pozycja kapitału zagranicznego niekoniecznie jednak sprzyja emancypacji rodzimych środowisk gospodarczych. Wprawdzie obecność tego kapitału wzmacnia autonomię sektora prywatnego w relacjach z państwem i „klasą polityczną”, jednakże związki krajowego biznesu z firmami zagranicznymi są często silniejsze niż powiązania wewnątrz lokalnych środowisk gospodarczych (np. większość dużych polskich spółek giełdowych ma znaczących lub dominujących zagranicznych udziałowców).

Jest to sytuacja osłabiająca konsolidację polskiego biznesu w kierunku zunifikowanej klasy kapitalistycznej. Zjawisko to można traktować jako szczegółowy aspekt szans i zagrożeń, jakie występują w przypadku modernizacji poprzez internalizację zastosowanej w Polsce po rozkładzie socjalizmu państwowego<sup>32</sup>. Przejawem jego zło-

---

<sup>30</sup> Przejawem takich działań były prywatyzacje przedsiębiorstw państwowych wykorzystujące preferencje dla kapitału polskiego, po których przeprowadzeniu nowi właściciele sprzedawali w krótkim czasie te firmy inwestorom zagranicznym.

<sup>31</sup> „Jeśli za miernik dominacji zagranicznej weźmiemy sumę zysków netto czołowych stu przedsiębiorstw w 1998 r. (według „Gazety Bankowej”), to okaże się, że 46 procent tej kwoty już znajduje się pod kontrolą zagranicznych inwestorów strategicznych. Jeśli dodatkowo uwzględnimy zaawansowane plany prywatyzacyjne wobec TP S.A., PZU, sektora stalowego i energetycznego, to okazuje się, że mogą oni objąć kontrolę nad 77 procentami zysku netto pierwszej polskiej setki przedsiębiorstw” (M. Olex-Szczytkowski, *Brygadziści czy zarządcy?*, „Unia-Polska”, 8 listopada 1999: 3).

<sup>32</sup> W sprawie trzech zasadniczych podejść, jakie w tym zakresie występują wśród liderów polskiego biznesu na tle integracji ekonomicznej z UE zob. Jasiński (1998).

zoności są zarówno skutki dodatnie (wprowadzenie nowych technologii, sprawniejszej organizacji i zarządzania, rozwój eksportu i kooperacji z przedsiębiorstwami krajowymi), jak i ujemne (ograniczenie możliwości prowadzenia skutecznej krajowej polityki makroekonomicznej, korzystanie z przewagi taniej siły roboczej, utrzymywanie przestarzałej struktury produkcji, unikanie inwestowania w przemysły wysokiej techniki i likwidowanie polskiego zaplecza badawczo-rozwojowego) [Mączyńska 1999]. Pojawiają się nowe rodzaje strategicznych problemów, jak koncentracja kapitału zagranicznego w niektórych segmentach gospodarki (np. w bankowości, ubezpieczeniach, motoryzacji czy handlu). Zjawisko to wywołuje obawy dotyczące ograniczania ekonomicznej suwerenności kraju i działania podejmowane na poziomie rządu i parlamentu dla obrony kapitału polskiego w konkurencji z silniejszym kapitałem zagranicznym<sup>35</sup>.

Tego typu zróżnicowanie interesów znajduje odzwierciedlenie również na poziomie organizacji biznesu. Inwestorzy zagraniczni działający w Polsce tworzą swoje odrębne organizacje (izby handlowe, stowarzyszenia gospodarcze itp.). Największe firmy z ich udziałem jedynie w niewielkim zakresie uczestniczą w ruchu pracodawców, np. w zakresie edukacji i szkolenia zawodowego postępują według własnych standardów i wzorów kulturowych (Gieorgica 1999). O pozycji, jaką mają firmy z udziałem kapitału zagranicznego w elicie ekonomicznej, świadczy m.in. fakt, że w Polskiej Radzie Biznesu przyjęto regulacje, w myśl których przedstawiciele takich firm nie mogą przekraczać jednej trzeciej członków PRB. Pojawiła się zatem możliwość, że w tej prestiżowej organizacji zbyt wielu członków mogliby stanowić przedstawiciele inwestorów zagranicznych (na czym miałyby wtedy polegać „polski” charakter PRB?)<sup>36</sup>.

---

<sup>35</sup> Przykładem jest decyzja rządu premiera J. Buzka o utrzymaniu większościowych udziałów kapitału polskiego w niektórych prywatyzowanych bankach (m.in. PKO BP i BGŻ) uzasadniana koniecznością dysponowania instrumentami realizacji narodowych celów gospodarczych w sytuacji gdy 80% kapitału sektora bankowego w Polsce stanowi własność inwestorów zagranicznych.

<sup>36</sup> Szczególnie wyraźnym przykładem przenoszenia różnic pomiędzy kapitałem rodzimym i zagranicznym na organizacje biznesu jest środowisko bankowców. Jak powiedział A. Topiński, prezes Związku Banków Polskich, „w odczuciach bankowców rola ZBP [...] zmalała. Umiejdzynarodowienie kadry zarządzającej w bankach doprowadziło [...] do pewnej dezintegracji środowiska. Zagraniczni menedżerowie w mniejszym stopniu rozumieją te problemy, które są przedmiotem prac ZBP” („Gazeta Bankowa”, 8–14 maja 2001: 5). Dezintegracja środowiska biznesowego związana z rosnącym udziałem kapitału zagranicznego w polskiej gospodarce, występuje zapewne nie tylko wśród bankowców, ma także inne następstwa. Publicyści tygodnika „Polityka” (Tarnowski, Zagner 2000: 23) odnotowują: „zagraniczni akcjonariusze coraz częściej wprowadzają do zarządów banków cudzoziemców. I to oni właśnie w praktyce podejmują najważniejsze decyzje”. Polscy bankowcy nadal zależni od polityki i „coraz bardziej od zagranicznych właścicieli, przestali zabierać głos w dyskusji na temat ostatecznego kształtu systemu finansowego. Albo nie chcą się narażać, albo uważają, że już nie warto.

Charakterystycznym przejawem nakładania się różnic interesów pomiędzy polskimi środowiskami biznesu a kapitałem zagranicznym oraz małymi i dużymi przedsiębiorstwami stał się konflikt drobnych kupców z sieciami sklepów budowlanych przez zagraniczne grupy kapitałowe. Naczelna Rada Zrzeszeń Handlu i Usług wspierana przez stowarzyszenia kupców wbrew woli Polskiej Organizacji Handlu i Dystrybucji zrzeszającej pracodawców największych sieci supermarketów przeprowadziła w Sejmie nowelizację ustawy o zagospodarowaniu przestrzennym, która daje organom władzy samorządowej możliwość ograniczenia budowy takich sklepów<sup>35</sup>.

Oprócz tych podziałów występują także istotne rozbieżności polityczno-ideologiczne oraz organizacyjne wskazujące na odmienne koncepcje reprezentacji biznesu. Te pierwsze dotyczą przede wszystkim interpretacji roli państwa w gospodarce. Stowarzyszenia reprezentujące środowiska nowej elity ekonomicznej, takie jak Polska Rada Biznesu, Business Centre Club, osadzone głównie w sektorze prywatnym, finansach, konsultingu, reklamie oraz „nowej ekonomii” i utworzona z inicjatywy liderów PRB Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych są zwolennikami liberalnej koncepcji państwa, które stymuluje procesy gospodarcze (np. poprzez korzystny dla biznesu system podatkowy, inwestycje infrastrukturalne, programy edukacyjne), ale równocześnie nie ingeruje w działalność przedsiębiorstw; „nie przeszkadza biznesowi”, a raczej tworzy warunki sprzyjające jego rozwojowi. Natomiast organizacje małego i średniego biznesu oraz organizacje wielobranżowe z dużym udziałem przedsiębiorstw państwowych reprezentujące więcej słabszych ekonomicznie firm, częściej domagają się aktywnej polityki państwa w tworzeniu gospodarki rynkowej (postulaty prowadzenia polityki przemysłowej, ochrona rynku wewnętrznego, wsparcie krajowych producentów itd.). Za taką polityką opowiadają się m.in. Konfederacja Pracodawców Polskich, Krajowa Izba Gospodarcza czy Związek Rzemiosła Polskiego.

Jeszcze inny podział w środowiskach gospodarczych wiąże się z odmiennymi koncepcjami organizacyjnej reprezentacji ich interesów. Katalizatorem tych różnic są spory wokół kolejnych wersji projektu ustawy o samorządzie gospodarczym. Zarysowały się w tym zakresie dwa główne stanowiska: liberalne i korporatystyczne. Zwolennicy podejścia liberalnego odwołują się do anglosaskiego modelu grup interesu

---

[...] nowi właściciele, którzy oczekują mniej inicjatywy, a więcej posłuszeństwa, skutecznie ograniczają rzeczywisty zakres ich działania”.

<sup>37</sup> Trybunał Konstytucyjny nie podzielił poglądu prezydenta RP, który zaskarżył nowelizację ustawy o zagospodarowaniu przestrzennym jako naruszającą konstytucję. Zgodnie z orzeczeniem TK gmina jako demokratycznie wybrany organ samorządu terytorialnego ma prawo do określenia w planie zagospodarowania przestrzennego ograniczeń, których celem jest ochrona miejscowego rynku pracy, handlu itd. Rada gminy zdecydowała o budowie supermarketu po skonsultowaniu tej decyzji z miejscowym środowiskiem gospodarczym („Gazeta Prawna”, 26–27 lutego 2001: 25).

i tradycji pluralistycznej opartego na koncepcji dobrowolnej, oddolnej i stopniowej integracji organizacji biznesu. Podejście to reprezentują m.in. obie konfederacje pracodawców, a także BCC i PRB.

Natomiast dla zwolenników rozwiązań korporatystycznych wzorem są doświadczenia niemieckie i austriackie, które mają stanowić argument na rzecz wprowadzenia modelu odgórnej strukturyzacji reprezentacji biznesu (KIG, Związek Rzemiosła Polskiego). Model ten prowadziłyby do zmian zasad finansowania organizacji samorządu gospodarczego i wprowadzenia obligatoryjnej przynależności wszystkich przedsiębiorstw do jednej z kilku wybranych przez ustawodawcę organizacji. Realizacja tej koncepcji mogłaby doprowadzić do utworzenia silnej organizacji biznesu dysponującej środkami finansowymi szacowanymi na ok. 200 mln dol. rocznie pochodzącymi ze składek obowiązkowych. Organizacja taka mogłaby również uzyskać niektóre kompetencje administracji, np. jeden z projektów ustawy przewidywał możliwość powierzenia organom samorządu gospodarczego „wykonywania zadań z zakresu administracji rządowej lub samorządu terytorialnego”. W sporze o model reprezentacji interesów biznesu zdecydowanie większe poparcie tego środowiska mają zwolennicy stanowiska liberalnego, którzy obawiają się politycznych konsekwencji odgórnej konsolidacji przedsiębiorców i pracodawców. Większość z nich jest przeciwna wprowadzeniu obligatoryjnej przynależności do jakiegokolwiek organizacji, co potwierdzają także najnowsze badania wśród liderów głównych organizacji biznesu w Polsce (McMenamin 2000).

## 5.5. Rosnące znaczenie polityczne biznesu

W krajach rozwiniętej gospodarki rynkowej interesy wielkiego biznesu są jednym z ważnych mechanizmów samoregulacji społecznej. Stabilizują one gospodarkę i z racji logiki kapitalizmu stanowią punkt odniesienia dla głównych aktorów sceny politycznej (Suleiman 1978; Scott 1991). Odzwierciedleniem takiej sytuacji jest m.in. obecność środowisk biznesu w elitach władzy politycznej. W niektórych krajach, np. w Australii, ma ona nawet charakter pewnej nadreprezentacji w porównaniu z innymi grupami społecznymi (Higley i in. 1991). Wielki biznes, podobnie jak wyższe warstwy klas średnich, w znacznym stopniu określa zakres możliwych modyfikacji ustrojowych i rodzaje realizowanej polityki społeczno-gospodarczej.

Charakteryzowane wcześniej (pkt. 1.2) przejście do kapitalizmu ponadnarodowego wzmacnia na Zachodzie rolę i znaczenie tych środowisk, w tym szczególnie kapitału finansowego oraz korporacji tworzących duże sieci powiązań gospodarczych, których gremia kierownicze tworzą rdzeń formującej się nowej elity biznesu wykraczającej poza granice państwowe. Procesom tym związanym z deregulacją gospodarek i liberalizacją handlu oraz rynków finansowych, towarzyszy osłabienie roli państwa w gospodarce, częściowy demontaż instytucji państwa socjalnego oraz struktu-

ralne zmiany w gospodarce, w tym deindustrializacja i rozwój usług. Zastosowanie nowych technologii, zmniejszenie rozmiarów przedsiębiorstw, zmiany struktury zawodowej, pojawienie się znaczącego bezrobocia i wprowadzenie elastycznych form zatrudnienia osłabiły siłę oddziaływania związków zawodowych. Wraz ze wzrostem racjonalizacji produkcji i konkurencji w skali międzynarodowej nastąpiły także zmiany w dystrybucji dochodów prowadzące do narastania nierówności społeczno-ekonomicznych.

Rozkład socjalizmu państwowego i podjęcie transformacji ustrojowej zapoczątkowało w Polsce tworzenie ram instytucjonalnych upodabniających nasze społeczeństwo do społeczeństw zachodnich. Taki kierunek reform wraz z wchodzeniem w nowy rodzaj powiązań międzynarodowych oznaczał również objęcie Polski logiką przekształceń strukturalnych, która charakteryzuje obecną fazę rozwoju ośrodków kapitalizmu<sup>38</sup>. Przejście do gospodarki rynkowej szybko różnicuje położenie różnych grup społecznych. Dynamika zmian wzmacnia równocześnie przede wszystkim pozycję aktorów transformacji dysponujących znaczącymi zasobami ekonomicznymi. Kierunek zmian uruchomiony przez ten proces powoduje – chociażby ze względu na kumulację zasobów – wzrost roli i politycznego znaczenia prywatnych przedsiębiorców, menedżerów oraz tworzącej się „klasy średniej”. Dodatkowo nową *business class* faworyzuje erozja i fragmentacja dotychczasowych więzi społecznych spowodowana przez wprowadzenie rynkowych, indywidualistycznych reguł gry. Środowiska biznesu dysponują bowiem wieloma instrumentami wpływu w sferze publicznej, których pozbawiona jest w porównywalnej skali większość innych grup społecznych.

Można w tym zakresie wyróżnić instrumenty indywidualne oraz zbiorowe, które są stosowane przede wszystkim w gospodarce, choć bywają użyteczne także w innych obszarach sfery publicznej, w tym w polityce. Mają one charakter działań jednostkowych poszczególnych przedsiębiorców lub firm oraz działań zbiorowych realizowanych poprzez koalicje przedsiębiorstw bądź działania reprezentacji biznesu. Podstawowym instrumentem oddziaływań środowisk gospodarczych w sferze publicznej są mechanizmy ekonomiczne związane z rolą biznesu w organizacji produkcji, podejmowaniu decyzji inwestycyjnych, zatrudnianiu pracowników oraz uzgadnianiem cen czy tworzeniem grup kapitałowych.

Działania biznesu mają jednak konsekwencje wykraczające poza alokację zasobów gospodarczych. Środowiska biznesu, w tym zwłaszcza elita ekonomiczna, dysponują wpływowymi mechanizmami nacisku politycznego, takimi jak kontakty i wpływy wśród decydentów, dotacje dla partii politycznych i finansowanie polityków lub tworzenie branżowych grup nacisku. W warunkach niedoinwestowania sfery społecznej, edukacji oraz kultury duże znaczenie ma także działalność charytatywna,

---

<sup>38</sup> Na temat sprzężenia zwrotnego między transformacją ustrojową a instytucjonalizacją powiązań międzynarodowych jako wyróżnikiem „kapitalizmu wschodnioeuropejskiego” zob. Jasiński (1997).

wspomaganie fundacji i stowarzyszeń czy sponsoring<sup>39</sup>, które również tworzą instrumentarium szeroko rozumianych wpływów i kształtowania społecznego wizerunku biznesu (tabela 25)<sup>40</sup>.

**Tabela 25.** Mechanizmy wpływów biznesu w sferze publicznej

	Mechanizmy ekonomiczne	Mechanizmy polityczne
Jednostkowe działania przedsiębiorstw	<ul style="list-style-type: none"> <li>– nabywanie lub sprzedaż dóbr i usług</li> <li>– zakup i sprzedaż aktywów</li> <li>– inwestycje</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– kontakty z politykami, urzędnikami państwowymi i samorządowymi (formalne i nieformalne)</li> <li>– dotacje dla partii politycznych i polityków</li> </ul>
Zbiorowe działania firm	<ul style="list-style-type: none"> <li>– znaczący udział w rynku (np. koalicje firm)</li> <li>– uzgadnianie cen</li> <li>– porozumienie firm w innych wybranych kwestiach (inwestycje, aktywność zagraniczna itd.)</li> <li>– tworzenie karteli, holdingów, dużych grup kapitałowych</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– członkostwo w organizacjach biznesu</li> <li>– tworzenie lobby (sektorowego, problemowego itd.)</li> </ul>

Badania nad lobbieniem w Polsce prowadzą do wniosku, że mechanizmy wpływu biznesu przedstawione w tabeli 25 znajdują powszechne zastosowanie, zwłaszcza wśród właścicieli i kadry menedżerskiej największych przedsiębiorstw. Słabość systemu reprezentacji interesów i ułomność mechanizmów decyzyjnych w Polsce sprzyja

<sup>39</sup> Zob.  *Społeczne zaangażowanie biznesu w Polsce. Informator*, 1997. Fundacja Rozwoju Społeczeństwa Obywatelskiego, Warszawa. Jak zauważa Piotr Gliński (2000: 389) szerszemu zaangażowaniu biznesu we współpracę z organizacjami pozarządowymi nie sprzyja polityka podatkowa państwa, niezachęcająca do sponsoringu tych organizacji. Słabość kapitałowa biznesu w Polsce powoduje też jego znacznie słabsze wsparcie finansowe niż w innych krajach, gdzie dzięki regulacjom prawnym uniezależniającym od aktywności merkantylnej fundatorów stanowi on filar rozwoju trzeciego sektora.

<sup>40</sup> Nieprzypadkowo, jak wykazały badania Ireny Reszke, właściciele wielkich firm są postrzegani w Polsce korzystniej niż *small business*. „Właściciela bardzo dużej firmy często charakteryzowano jako człowieka wykształconego, który zna się na psychologii i ekonomii, zna języki obce i jest kulturalny, a także jako fachowca – specjalistę, który jest kompetentny, ma doświadczenie, duże kwalifikacje, znajomość branży, rozeznanie rynku, umie zarządzać firmą itp. Często określano go też jako dobrego organizatora (lepszego niż właściciel małej firmy) gdyż umie zarządzać i kierować większą grupą ludzi [...]. Określono go też jako bardziej odpowiedzialnego niż właściciel mniejszej firmy i mądrzejszego, mającego wyższy poziom intelektualny i szersze horyzony myślowe” (Reszke 1998: 60).



jednak ich zbytnej personalizacji opartej na prywatnych znajomościach i indywidualnym dostępie do decydentów. Zjawisko to stanowi przyczynę wielu spekulacji i podejrzeń na temat charakteru tego rodzaju kontaktów i powiązań. Równocześnie konsolidacja i koncentracja kapitału w ramach nowych ram instytucjonalnych gospodarki daje bowiem elicie biznesu silną pozycję polityczną. Ważne są nie tylko określone zasoby, lecz także umiejętność posługiwania się nimi w sferze publicznej.

W tym zakresie duże firmy lub reprezentacje interesów gospodarczych mają możliwości znacznie większe niż inni aktorzy sceny politycznej – zatrudniają lobbystów, agencje public relations, wysokiej klasy ekspertów, obsługę prawną itd. Środowiska gospodarcze utrzymują systematyczne kontakty formalne i nieformalne z decydentami politycznymi i administracją. Ich przykładem jest obecność przedstawicieli biznesu w prezydenckich, rządowych i parlamentarnych ciałach konsultacyjnych (komisjach, zespołach itp.), uczestnictwo organizacji gospodarczych w procesie legislacyjnym, spotkania liderów gospodarki z czołowymi polskimi politykami i przedstawicielami administracji państwowej oraz współpraca z najważniejszymi instytucjami opiniotwórczymi. Środowiska gospodarcze tworzą lub finansują najbardziej zaawansowane formy zorganizowanego wpływu w sferze publicznej określane niekiedy jako „lobbing instytucjonalny” (Jasiecki, Molenda-Zdziech, Kurczewska 2000).

Badania nad tą sferą życia publicznego w Polsce zestawiane z wypowiedziami przedstawicieli środowisk gospodarczych zdają się potwierdzać trafność uwagi Ewy Nalewajko (1999: 106), że przedstawiciele elity biznesu mają tendencję do zanizania swoich wpływów na sferę polityki. Jest sprawą do dyskusji, czy zjawisko to odzwierciedla wysokie ambicje tej elity, jej poczucie braku satysfakcji z własnych możliwości wpływu w państwie lub też jakieś inne punkty widzenia (np. wyraża potoczne poglądy tego środowiska). Jest jednak faktem, że do rzadkości należą wypowiedzi liderów reprezentacji biznesu przyznających publicznie, iż postulaty ich środowiska były i są w znacznym stopniu realizowane przez decydentów, m.in. w zakresie obniżania podatków, reformowania systemu prawnego i innych decyzji sprzyjających pracodawcom<sup>41</sup>.

Można bowiem sformułować tezę, że środowiska elity ekonomicznej stają się jedną z najbardziej znaczących grup odniesienia dla głównych aktorów polskiej sceny politycznej. Istnieje kilka wyraźnych symptomów tego zjawiska. Rosną powiązania warstw i grup społecznych o wysokim statusie, kształtują się też nowe związki polityki, administracji oraz biznesu, w tym m.in. przechodzenie osób z jednej do drugiej hierarchii i ich przenikanie się. Kształtują się pewne typowe wzorce takich relacji określanych w innych krajach mianem „zasady drzwi obrotowych”, czyli przepływu kadr pomiędzy ważnymi instytucjami sfery politycznej oraz gospodarczej.

W Polsce cechą charakterystyczną tych wzorców jest wyraźna asymetryczność: to przede wszystkim wysocy urzędnicy państwowi i politycy szukają możliwości wejścia

---

<sup>41</sup> Zob. wywiad z Markiem Goliszewskim, prezesem Business Centre Club („Businessman Magazine”, marzec 2001: 18).

do biznesu<sup>42</sup>. Kierunek takiego „przepływu” jest jednostronny. Przeważają transfery z wysokich stanowisk politycznych bądź urzędniczych do gospodarki. Poza nielicznymi wyjątkami trudno znaleźć przykłady odwrotnych karier. W Polsce nie występuje zjawisko przechodzenia czołowych postaci świata gospodarczego do administracji rządowej odnotowywane przez Millsa w USA. Chociaż kilku znanych przedsiębiorców znalazło się w parlamencie<sup>43</sup>, żaden nie podejmował próby stania się polskim Berlusconiem.

Natomiast kariery polityczne ułatwiają często kariery w gospodarce, co wywiera niewątpliwie wpływ na „otwartość” decydentów, zwłaszcza funkcjonujących w obszarze gospodarki, na postulaty płynące ze strony biznesu. Ową asymetryczność przepływu kadr pomiędzy sferą polityki i gospodarki można interpretować na co najmniej dwa sposoby: jako wskaźnik atrakcyjności karier w gospodarce, ale również pewien wskaźnik motywacji, poglądów i systemów wartości szczególnie znaczących dla tych dwóch strategicznych grup społecznych. Obydwa sposoby można też traktować jako przejaw „ducha dziejów” wskazującego faktycznych największych wygranych transformacji. Na poziomie elit władzy kształtują się liczne „sprzężenia zwrotne” między światem polityki i gospodarki. Nie należy do rzadkości, że po odejściu z administracji byli wysocy urzędnicy przechodzą do biznesu (np. z Ministerstwa Finansów do bankowości, instytucji finansowych i ubezpieczeniowych). W zasięgu innych grup decydentów leżą kierownicze lub eksperckie stanowiska w spółkach Skarbu Państwa, spółkach giełdowych oraz polskich oddziałach zagranicznych korporacji. Takie ruchy kadrowe pozwalają środowiskom gospodarczym na pozyskiwanie często wysokiej klasy specjalistów, a równocześnie – przez ich wiedzę i kontakty – dostępu do istotnych zasobów decyzyjnych (umiejętność myślenia strategicznego, znajomość procedur decyzyjnych itd.).

W wielu dziedzinach gospodarki dostęp do takich zasobów może przesądzać o sukcesie firmy. Z kolei dla odchodzących urzędników lub polityków jest to element strategii dostosowawczych do nowych warunków bądź niekiedy „przechowalnia” umożliwiająca po pewnym czasie ponowne wejście do polityki (np. w wyniku kolejnych wyborów parlamentarnych)<sup>44</sup>. Równocześnie inni politycy według zasady „podziału łupów” decydują o obsadzie kierowniczych stanowisk w spółkach z udziałem Skarbu

---

<sup>42</sup> Jak pisze J. Wasilewski (1999: 40), „Prawie 40 procent wysokich urzędników państwowych i 20 procent polityków bezpośrednio związanych jest z biznesem, głównie jako członkowie rad nadzorczych spółek z udziałem skarbu państwa. [...] rozległy styk biznesu i polityki w Polsce zapelniony jest nie tyle biznesmenami wkraczającymi w obszar polityki, ile politykami (zwłaszcza wysokimi urzędnikami państwowymi) wkraczającymi na obszar biznesu”.

<sup>43</sup> Kilku przedsiębiorców odnotowywanych na liście najbogatszych Polaków tygodnika „Wprost” było lub jest senatorami bądź posłami (A. Gawronik, Z. Komorowski, W. Kruk, I. Sekuła, H. Stokłosa). W 1997 r. mandat poselski zdobył G. Tuderek, ale zrezygnował z jego sprawowania ze względu na ustawowy zakaz łączenia stanowiska prezesa zarządu spółki giełdowej z mandatem poselskim.

<sup>44</sup> Prawdopodobnie polskim rekordzistą w posługiwaniu się „sprzężeniami zwrotnymi” w relacjach ze światem polityki jest A. Gudźowaty, którego firmy zatrudniały w różnych okresach łącznie 17 byłych ministrów.

Państwa, a także w administracji szczebla centralnego i lokalnego. Mają także wpływ na sposób rozdysponowania różnych środków publicznych, np. zamówień rządowych bądź programów pomocowych z Unii Europejskiej. Niekiedy politycy lub ich współpracownicy zasiadają w radach nadzorczych przedsiębiorstw, także prywatnych, co z założenia ma wpływ na skuteczność ich kierownictwa w pozyskiwaniu zamówień, zdobywaniu koncesji, zwolnień podatkowych lub innych korzyści gospodarczych.

Działania tego rodzaju stanowią również instrumenty używane do budowania tzw. miękkiego lądowania – tworzenia możliwości przechodzenia do biznesu po odejściu ze stanowisk politycznych lub administracji. Na tej zasadzie niejednokrotnie wysocy urzędnicy państwowi obejmują funkcje w firmach, które znali uprzednio (np. jako członkowie rad nadzorczych z urzędu). Inni z kolei wykorzystują formalnie lub nieformalnie swoje umiejscowienie w strukturach władzy do prowadzenia działalności gospodarczej (poprzez firmy doradcze, kancelarie prawne itp.). Taka działalność często budzi wątpliwości natury prawnej i moralnej związane z konfliktem interesów<sup>45</sup>.

Rosnącą rolę biznesu obrazuje kwestia finansowania polityki. „Inwestowanie w politykę”, tj. dofinansowywanie kampanii wyborczych kandydatów na strategiczne urzędy, jest traktowane jako wypróbowany element strategii zachowań wielkiego biznesu. Jak pisze Martin S. Fridson, dyrektor generalny Merrill Lynch & Company o USA „skala finansowa kampanii politycznych jest skromna jak na warunki dzisiejszego świata [...] dla przykładu w wyborach w 1996 r. firmy tytoniowe ofiarowały kandydatom, głównie republikanom, ponad 10 milionów dolarów. W następnym roku branża otrzymała od Kongresu ulgę podatkową wartą 50 miliardów dolarów. Zwrot 5000 do 1 jest raczej rzadki w świecie normalnych transakcji gospodarczych”<sup>46</sup>.

Do niedawna kwestia ta nie była w Polsce przedmiotem szczegółowych regulacji ani kontroli. Brak kompleksowej regulacji związanych z finansowaniem polityki miał istotny wpływ na obniżenie się standardów życia publicznego i wzrost korupcji politycznej. W 1997 r. w związku z praktyką wnoszenia przez kandydatów w wyborach do Sejmu znacznych opłat na poczet kosztów kampanii, zaczęto obawiać się, że powraca dawny obyczaj handlowania urzędami. Zainteresowanie finansowym aspektem polityki przyczyniło się także do upublicznienia wpłat niektórych darczyńców ze środowisk biznesu<sup>47</sup>. Wprowadzane są ustawowe regulacje finansowania partii politycz-

---

<sup>45</sup> Przykładami takiej działalności są usługi konsultingowe firmy utworzonej przez byłego wiceministra finansów zajmującego się prawem podatkowym czy szefa sejmowej komisji budżetu i finansów, którego kancelaria prawna występowała o zgodę na dopuszczenie firmy zleceniodawcy do rynku ubezpieczeniowego, o czym decydował jego kolega partyjny.

<sup>46</sup> Dla porównania, firma Sony Music wydała 30 mln dolarów na promocję płyty Michela Jacksona, a przeciętny nakład finansowy na fotel senatora wynosił 3,5 mln dolarów, natomiast na miejsce w Izbie Reprezentantów mniej niż 350 tys. dolarów (Fridson 2000: 223–224).

<sup>47</sup> Przykładowo w 1995 r. A. Gudzowaty przekazał na rzecz sztabu wyborczego Lecha Wałęsy 2 mln zł, w 1997 r. firma Arthur Andersen przekazała na rzecz SLD, UW i AWS łącznie 227.500 zł, Agora-Druk na rzecz UW 300 tys., Chem Trans Logistic na rzecz SLD 40 tys. (Wałęcki 2000: 96). Według sprawozdań dostarczonych Państwowej Komisji Wyborczej wybory

nych z budżetu państwa oraz formalne limity wydatków na kampanie wyborcze wraz z procedurami kontroli ich przestrzegania. Niezależnie od dalszej ewolucji ustawodawstwa w tym zakresie wiadomo, że środowiska biznesu będą w coraz większym stopniu partycypowały w finansowaniu polityki, m.in. ze względu na szybko rosnące koszty kampanii wyborczych<sup>48</sup>. Oprócz bezpośredniego finansowania polityki biznes ułatwia także politykom wpływanie na opinię publiczną poprzez prywatne media. Wzajemne zależności klasy politycznej oraz środowisk biznesu na pograniczu gospodarki i polityki przedstawiają tabele 26–27.

**Tabela 26.** Działalność przedsiębiorców na pograniczu gospodarki i polityki w Polsce

Motywacje	Formy aktywności	Oczekiwane korzyści
<ul style="list-style-type: none"> <li>– sympatie ideowe lub poparcie dla programu</li> <li>– tworzenie lobby bądź wspieranie grupy interesu</li> <li>– pozyskiwanie przychylności polityków („dojść” do decydentów)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– tworzenie „przyjacielskich więzów” z politykami (organizacja spotkań towarzyskich, przyjęć itp.)</li> <li>– udział w działalności lub kampaniach wyborczych ugrupowań politycznych</li> <li>– zatrudnianie w otoczeniu polityków rekomendowanych osób</li> <li>– sprawowanie stanowisk publicznych (działalność we władzach wpływowych organizacji społecznych np. środowisk biznesu, rządziej administracja rządowa lub samorządowa, parlament)</li> <li>– darowizna na rzecz polityka bądź ugrupowania politycznego</li> <li>– kupowanie cegiełek partyjnych</li> <li>– finansowanie polityków różnych ugrupowań</li> <li>– zatrudnianie byłych lub aktualnych polityków i urzędników na kierowniczych stanowiskach w firmach (rada nadzorcza, zarząd, eksperci)</li> <li>– wspieranie prasy partyjnej lub sympatyzującej z wybranymi ugrupowaniami (finansowanie, wykupywanie reklam)</li> <li>– finansowanie przedsięwzięć uzgodnionych z politykami (np. sponsoring)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– realizacja preferowanego programu politycznego</li> <li>– zmiany legislacyjne</li> <li>– większy dostęp do informacji gospodarczych i politycznych</li> <li>– otrzymywanie zleceń od administracji rządowej lub samorządowej</li> <li>– uzyskanie innych korzystnych decyzji (prywatyzacje, koncesje itp.)</li> </ul>

prezydenckie w 2000 r. kosztowały sztab Aleksandra Kwaśniewskiego prawie 12 mln zł, Mariana Krzaklewskiego 10720932 zł, Jarosława Kalinowskiego 2013756 zł, a Andrzeja Olechowskiego – 1965537 zł. („Rzeczpospolita”, 7 lutego, 2001:A7).

<sup>48</sup> Zdaniem przedstawicieli Instytutu Lobbying Business Centre Club dzięki poparciu środowisk gospodarczych w Sejmie w 1997 r. znalazło się około 50 parlamentarzystów („Puls

**Tabela 27.** Działalność polityków na pograniczu gospodarki i sfery publicznej w Polsce

Motywacje	Formy aktywności	Oczekiwane korzyści
<ul style="list-style-type: none"> <li>– powiększenie lub obrona zakresu władzy</li> <li>– realizacja preferowanych koncepcji politycznych w gospodarce</li> <li>– poszerzenie zaplecza politycznego i gospodarczego swojego ugrupowania</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– obsadzanie stanowisk kierowniczych w przedsiębiorstwach sektora publicznego oraz administracji rządowej i samorządowej</li> <li>– inspirowanie i realizacja polityki gospodarczej zmieniającej warunki działania przedsiębiorstw (prywatyzacja, restrukturyzacja, konsolidacja; różnicowanie tempa, zakresu i metod zmian gospodarczych)</li> <li>– tworzenie nowych regulacji prawnych i politycznych (określanie regul gry w gospodarce)</li> <li>– tworzenie nowych instytucji gospodarczych (agencje, fundacje, itd.)</li> <li>– odgórne kreowanie ekonomicznych „wygranych” i „przeigranych” w transformacji (uprzywilejowanie lub marginalizacja różnych sektorów gospodarki, grup społeczno-zawodowych)</li> <li>– tworzenie „przyjacielskich więzów” z przedsiębiorcami i środowiskami biznesu</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– powiększenie zasobów (zwłaszcza kapitałowych)</li> <li>– użytecznych w działalności publicznej i kampaniach wyborczych</li> <li>– korzyści materialne (formalne lub nieformalne zwiększenie dochodów)</li> <li>– zabezpieczenie na przyszłość po ewntualnym odejściu z polityki (przejście do biznesu, uzyskanie kierowniczego stanowiska, dobre wynagradzanej pracy itp.)</li> </ul>

Innym zjawiskiem mogącym potwierdzać hipotezę, że środowiska elity ekonomicznej stają się stopniowo jedną z najbardziej znaczących grup odniesienia dla głównych aktorów polskiej sceny politycznej, jest rosnąca asymetria pomiędzy zasobami kadrowymi tego segmentu biznesu a analogicznymi zasobami administracji rządowej i samorządowej. Najważniejsze przedsiębiorstwa skupiają najlepiej wykształcony i najbardziej dynamiczny „kapitał ludzki”, dysponują dużymi możliwościami finansowymi i tworzą znacznie lepsze warunki kariery oraz dalszego rozwoju zawodowego niż instytucje administracji rządowej lub samorządowej, które w porównaniu z biznesem są nisko płatne, mało profesjonalne i często źle zarządzane. Elita ekonomiczna korzysta z najlepszej obsługi prawnej i doradztwa ekonomicznego dostępnego w Polsce. Dzięki specjalnym programom szkoleniowym z udziałem najlepszych specjalistów z kraju i zagranicy szybko może też zdobywać najnowszą wiedzę we wszystkich możliwych dziedzinach, w tym takich, które są użyteczne w sferze publicznej. Trud-

Biznesu”, 25 listopad 1988: 13). Rosnące koszty działalności politycznej, w tym organizacji kampanii wyborczych, pozwalają w oparciu o doświadczenia innych krajów prognozować, że poparcie biznesu będzie miało coraz większe znaczenie dla polityków, także na poziomie lokalnym i regionalnym.

no chyba w Polsce znaleźć inne środowisko o porównywalnych możliwościach gromadzenia rozmaitych zasobów (finansowych, organizacyjnych, informacyjnych, sieci znajomości i kontaktów<sup>49</sup>), które odgrywają znaczącą rolę w tej sferze i są przetwarzane na określone decyzje.

Logika przemian rynkowych zmieniła także dominujące wzorce motywacyjne i kulturowe. Zjawisko przyzwolenia dla gospodarki rynkowej, a w konsekwencji również dla prywatnej własności, przedsiębiorczości i bogactwa, zaczęło narastać w schyłkowym okresie PRL. Upowszechniło się w okresie kryzysu gospodarczego lat osiemdziesiątych, chociaż miało ono wtedy raczej charakter przyzwolenia niż bezwarunkowej akceptacji. Po 1989 r. ogólne przewartościowanie poglądów na społeczeństwo objęły również stosunek do bogacenia się, co jest interpretowane jako naturalny proces zmian świadomościowych towarzyszących rozwojowi gospodarki rynkowej i prywatnej przedsiębiorczości (Beskid 1999). Po rozkładzie socjalizmu państwowe formujące się nowe elity biznesu próbują przejąć niektóre wzorotwórcze funkcje inteligencji. Propagują one m.in. nowe formy zachowań i stylu życia, które w niektórych aspektach stają się atrakcyjne dla innych grup społecznych o wysokim statusie. Tworzą i upowszechniają nowe kryteria selekcji, tożsamości i przynależności zbiorowej (w tym również standardy konsumpcji i wypoczynku). Przejawem takich wzorców są prestiżowe gale, bale i koncerty organizowane przez środowiska biznesu, a także mniej oficjalne pikniki czy spotkania towarzyskie z udziałem znaczących osób ze świata polityki, mediów i kultury. Widoczne są też starania części przedsiębiorców i firm, by na wzór zachodni kształtować swój pozytywny wizerunek w społeczeństwie, co wiąże się zwykle także z korzyściami marketingowymi (promocja logo firmy, produktu lub usług itp.).

---

<sup>49</sup> Zjawisko to obrazują dane dotyczące m.in. kręgów znajomych oraz dostępu przedstawicieli elit biznesu do polityków najwyższego szczebla. „Prawie połowa elity biznesu stwierdziła, że ma w swoim najbliższym kręgu znajomych polityka szczebla krajowego. Jeszcze więcej, bo prawie trzy czwarte, twierdzi, że w sprawach o kluczowym znaczeniu dla swojej firmy ma możliwość uzyskania dostępu do któregoś z reprezentantów najwyższych władz w państwie. Dla 42% dostępny jest któryś z ministrów, a co piąty członek elity biznesu twierdzi, że jest w stanie uzyskać dostęp do osobistości powyżej ministra” (Draż 1999: 78).

## Zakończenie

W pracy podjęto próbę przedstawienia wybranych wymiarów kształtowania się elity prywatnego biznesu w Polsce. Ze względu na charakter zmian systemowych zachodzących po rozkładzie socjalizmu państwowego, proces formowania się tej elity skupia jak w soczewce kluczowe kwestie transformacji ustrojowej nie tylko w Polsce, lecz również w innych państwach Europy Środkowowschodniej przechodzących przez proces przekształceń strukturalnych o podobnym kierunku. Naszkicowanie ogólnych reguł tego procesu w Polsce charakteryzuje też specyficzną logikę i uwarunkowania zasadniczych przekształceń politycznych i społeczno-ekonomicznych, ich przebieg oraz najbardziej użyteczne zasoby i strategie wykorzystania zasobów, którymi dysponowali różni aktorzy przemian gospodarczych.

Wydaje się, że po ponaddziesięcioletnim okresie zmian systemowych można dostrzec wyraźny związek pomiędzy kierunkiem transformacji a pojawieniem się stosunkowo nielicznej, lecz znaczącej ekonomicznie i wpływowej politycznie elity ekonomicznej, w tym elity biznesu w sektorze prywatnym. Świadczy o tym m.in. fakt, że zbiorcza wartość majątku 500 najbogatszych Polaków w roku 2000 była szacowana na ponad 16 mld dol. („Home & Market”, czerwiec 2000), co w przybliżeniu odpowiada 10% produktu krajowego brutto Polski z 1999 r., obliczanego według kursu wymiany.

W oparciu o przedstawione dane dotyczące zasobów tej formującej się elity można sformułować tezę, że pod względem uprzywilejowania materialnego i zasobów kapitałowych elita ekonomiczna jako całość nie ma żadnego odpowiednika w jakimkolwiek innym segmencie polskich elit. Zasoby materialne, które skupia ten segment elity ekonomicznej, stanowią fragment szerszego procesu kumulowania różnych czynników statusu, który występuje w polskim społeczeństwie wraz z przejściem do gospodarki rynkowej. Tendencja do tworzenia się i pogłębiania dystansu pomiędzy elitą biznesu a resztą społeczeństwa jest szczególnie wyraźna i ma mocne przesłanki ekonomiczne.

Obrazowymi wskaźnikami odmienności i narastającego dystansu są m.in. wysokość dochodów, wartość prywatnych majątków, w tym także akcji największych indywidualnych inwestorów giełdowych. Przejście do gospodarki rynkowej umożliwiło powstanie zalążków elity biznesu, której wyodrębnianie się i rosące znaczenie

można interpretować również jako potwierdzenie tezy o stopniowym przesuwaniu się realnej władzy w społeczeństwie z elit politycznych ku autonomizującym się innym elitom, w tym zwłaszcza państwowo-administracyjnym, gospodarczym i symboliczno-kulturowym (Higley, Pakulski 1995).

Proces formowania się elity prywatnego biznesu jako jednego z nowych aktorów transformacji został przedstawiony na tle kontekstu historycznego i peryferyjnego charakteru kapitalizmu w Polsce przed II wojną światową, strukturalnych osobliwości pozarolniczego sektora prywatnego w PRL, „pretransformacyjnej” akumulacji prywatnego kapitału w schyłkowym okresie socjalizmu państwowego oraz zmian ustrojowych i społecznych, które nastąpiły po jego rozkładzie w końcu lat osiemdziesiątych. Wyniki tych analiz można podsumować w kilku punktach.

Pierwszy dotyczy specyfiki powstawania elity biznesu w okresie przejścia do gospodarki rynkowej i liberalnej demokracji. Określa ją początkowo instytucjonalne i strukturalne dziedzictwo gospodarki nakazowo-rozdziałowej opartej na monopolistycznym sektorze państwowym, który ograniczał skalę firm sektora prywatnego i umieszczał je na marginesie kontrolowanego politycznie sektora publicznego. W latach siedemdziesiątych wystąpiły w Polsce znaczące pierwsze przejawy gromadzenia przez ówczesne elity władzy zasobów, które w sprzyjających okolicznościach mogły być kapitalizowane w sektorze prywatnym. Okoliczności takie pojawiły się w latach osiemdziesiątych, gdy kryzys gospodarki niedoboru stał się jedną z przyczyn stopniowej liberalizacji polityki władz wobec sektora prywatnego.

Chociaż polityka ekonomiczna państwa w tym zakresie wyróżniała się dużą zmiennością (np. walka ze spekulacją w latach 1981–1985, przy próbach pozyskania kapitału zagranicznego), to jednak stopniowo stawała się bardziej korzystna dla prywatnej przedsiębiorczości. Złagodzona została progresja w podatku dochodowym od firm prywatnych, wprowadzono korzystniejsze formy ewidencjonowania i rozliczeń tej grupy podmiotów gospodarczych, liberalizowano zasady egzekwowania ich obciążeń fiskalnych wobec państwa, zwiększano swobody działania (np. w zakresie ustalania cen), rozszerzano także korzystne dla sektora prywatnego zasady współpracy z przedsiębiorstwami sektora uspołecznionego. Wreszcie w grudniu 1988 r. zniesione zostały ograniczenia w zakładaniu prywatnych przedsiębiorstw i każdy mógł się zająć działalnością gospodarczą. Wtedy też zaczęły powstawać majątki części „pionierów kapitalizmu” odnotowywanych później na listach najbogatszych Polaków.

Na podstawie analiz przedstawionych w drugim, trzecim i czwartym rozdziale można sformułować następujący wniosek. Rozpoczęta decyzjami politycznymi liberalizacja gospodarki uruchomiła w schyłkowym okresie socjalizmu państwowego dwa równoległe procesy – „akumulacji nomenklaturowej”, dającej największe korzyści górnym warstwom społeczeństwa, części partyjno-państwowego *establishmentu* władzy, dyrektorom i kadry zarządzającej przedsiębiorstw mającym największe możliwości wykorzystania wysokiej pozycji statusowej do kumulowania i kapitalizowania zasobów oraz „spontanicznej” akumulacji rynkowej, którą odblokowało znoszenie ograniczeń rozwoju indywidualnej przedsiębiorczości i umiejętności ekonomicznego



zagospodarowania niszy rynkowych. Zmiana systemu w warunkach braku odpowiedniej infrastruktury instytucjonalnej nadała jednak szczególny koloryt obu wymienionym procesom, w których znaczną rolę odgrywały (i odgrywają nadal) zachowania „łupieżcze” typowe dla wczesnych stadiów gospodarki rynkowej. Elementy takich zachowań są m.in. wyraźnie obecne w charakteryzowanych w rozdziale czwartym strategiach sukcesu w biznesie. Uwarunkował je bezprecedensowy charakter transformacji postsocjalistycznej odbiegający od innych wzorów przejścia do gospodarki rynkowej, określane początkowo jako tworzenie „kapitalizmu bez kapitalistów i bez prywatnego kapitału”.

Obydwa wymienione procesy akumulacji kapitału stworzyły przesłanki wyodrębnienia się rynkowych „klas średnich” i elity biznesu. Wraz z rozpoczęciem transformacji ustrojowej w 1989 r. wizja powstania tych kategorii społecznych stała się elementem nowej koncepcji społeczeństwa opartej na założeniu, że są one jedną z głównych sił napędowych rozwoju gospodarczego i kluczowym nosicielem racjonalności kapitalistycznej. Można zaryzykować twierdzenie, że takie podejście stało się wyróżnikiem „transformacyjnej poprawności” nowych elit politycznych, akceptowanym przez kolejne rządy. Jednocześnie reformatorskie elity znalazły się w unikalnej sytuacji architekta polityki wprowadzanej w „teoretycznym” interesie nieistniejących jeszcze klas i warstw (przedsiębiorców, „klas średnich”). Było to położenie wymuszające kluczową rolę elity politycznej i państwa, które stały się też głównymi aktorami transformacji niezależnie od ideologicznych deklaracji czy preferencji jej inicjatorów i kontynuatorów.

Tworzenie „kapitalizmu bez kapitalistów i prywatnego kapitału” w warunkach scentralizowanego państwa i słabości rynkowych aktorów zmian powodowało posługiwanie się przez elity polityczne głównie biurokracją i tworzonymi odgórnie instytucjami. Dokonująca się w trakcie tego procesu „etatyżacja” liberalizmu, polegająca na wspieraniu bądź zastępowaniu prywatnego kapitału przez działania państwowych urzędników („widzialna ręka państwa”), nie jest jednak zjawiskiem obojętnym systemowo i społecznie.

Reformatorski „interes teoretyczny” zaczął się przekładać na kształtowanie nowych mechanizmów makrosystemowych, których przejawem było m.in. wpieranie rozwoju sektora prywatnego i uprzywilejowania ekonomicznego kadry kierowniczej przedsiębiorstw oraz właścicieli, demobilizację aktywności politycznej społeczeństwa czy próby zawężania aktorów zmian do „klasy średniej”. Równocześnie interes ten uzyskał wymiar praktyczny, który odzwierciedla nowy wysoki status materialny oraz niedostępne lub nieistniejące w PRL korzyści i możliwości działania wybranych grup społecznych, przekładające się na dochody, własność oraz nowe wzory konsumpcji tworzących się (i wspieranych przez państwo) nowych „klas wyższych”. W odbiorze społecznym zjawiska te są zestawiane z pogorszającym się położeniem materialnym znaczącej części społeczeństwa, masowym bezrobociem, brakiem perspektyw rozwojowych niektórych regionów kraju, zapaścią budownictwa mieszkaniowego, kryzysem służby zdrowia itd.

Zwrotnym efektem udziału państwa i elity politycznej w promowaniu kapitalizmu staje się też opóźnianie ich wycofania się ze sfery gospodarczej, postępująca biurokracyzacja, a także tworzenie oligarchicznych bądź klientelistycznych związków pomiędzy elitą polityczną i elitą gospodarczą. Oprócz działania w interesie społeczeństwa w ramach „misji transformacyjnej”, elita polityczna ma także swoje partykularne interesy (grupowe, warstwowe i jednostkowe), które nabrały szczególnej wyrazistości w kolejnych reformach instytucjonalnych. Elita ta nie tylko tworzy ramy systemowe gospodarki rynkowej umożliwiające innym akumulowanie kapitału i wchodzenie do „klasy średniej” czy „wyższej”, sama również bierze aktywny udział w formowaniu się tych nowych segmentów struktury społecznej. Posługuje się w tym celu kontrolowanymi przez siebie zasobami (hiperfiskalizm, wynagrodzenia kadry kierowniczej w sektorze publicznym, tworzenie quasi-rynkowych agencji rządowych i wyprowadzanie z nich kapitału, rozbudowa urzędów administracji centralnej, administracji samorządowej, kas chorych itp.).

Drugi punkt dotyczy składu i społecznego profilu nowej elity ekonomicznej. Wojenne losy i likwidacja po 1945 r. burżuazji, finansjery i ziemiaństwa spowodowały, że nowi liderzy biznesu są głównie produktem zmian strukturalnych w PRL, w tym procesów awansu i mobilności klas niższych. W odróżnienie od państw zachodnich, w Polsce (podobnie jak w innych krajach Europy Środkowowschodniej) nastąpiło w tym zakresie zerwanie ciągłości społecznej i historycznej. Odradzające się klasy i warstwy wyrastające na gruncie komercjalizacji państwowej gospodarki i ekspansji sektora prywatnego, nie mają wiele wspólnego z dziedzictwem przedwojennych klas wyższych bądź dawnego drobnomieszczactwa. Polska nowa elita ekonomiczna nie pochodzi ze sfer wielkiego biznesu, rodzin arystokratycznych lub różnych segmentów klas średnich zaadaptowanych, poprzez dziedziczenie, edukację bądź koneksje rodzinne, do warunków nowoczesnego kapitalizmu.

Jak dokumentują rozdziały trzeci, czwarty i piąty, środowiska elity ekonomicznej współczesnej Polski są czymś jakościowo nowym, zarówno w wymiarze gospodarczym (źródła kapitału, okoliczności i drogi wejścia do biznesu, posiadanych zasobów), składu i pochodzenia społecznego, jak i w aspektach polityczno-kulturowych: rodowodu politycznego, kanałów socjalizacji, wzorów działania w sferze publicznej, odniesień historycznych, form organizacji biznesu itp. Dzisiejsi szefowie i właściciele największych polskich przedsiębiorstw wywodzą się najczęściej z szeroko rozumianej kadry kierowniczej państwowych zakładów pracy końca lat osiemdziesiątych: dyrektorów przedsiębiorstw, kierowników bądź specjalistów. Mały jest udział biznesmenów wywodzących się z „prywatnej inicjatywy”. Wyjątki dotyczą głównie właścicieli i kadry firm powstałych w latach osiemdziesiątych współpracujących z kapitałem zagranicznym („spółki polonijne”, reemigranci). Wyróżnikiem nowej elity ekonomicznej jest raczej niski status pochodzenia oraz awans społeczny osiągnięty dzięki wykorzystaniu reguł selekcji kadr, jakie funkcjonowały w PRL, w tym zwłaszcza możliwości edukacyjnych oraz przynależności partyjnej. O znaczeniu tego ostatniego czynnika świadczy fakt, że według rozmaitych badań udział członków PZPR w elicie

ekonomicznej w pierwszych latach transformacji wynosił od 40 do ponad 60% (Drag, Indraszkiewicz 1994; Wnuk-Lipiński, Wasilewski 1996; Federowicz 1998).

Nie oznacza to jednak, że logika zmian w elicie ekonomicznej da się opisać za pomocą tezy o „uwłaszczeniu” kadr gospodarczych socjalizmu państwowego. Chociaż w odróżnieniu od elity politycznej, wśród której przeważała wymiana, w elicie ekonomicznej silniejsza okazała się reprodukcja i środowiskowa samorekrutacja (krążenie w obrębie elity), to jednak proces formowania się tej warstwy był bardziej złożony i miał również innych aktorów. Brały i biorą w nim udział także środowiska wywodzące się ze opozycji politycznej, w tym działacze „Solidarności” przejmujące kluczowe stanowiska w zakładach pracy na fali poparcia samorządów pracowniczych i liderów związków zawodowych oraz ludzie nominowani przez nową elitę polityczną na początku lat dziewięćdziesiątych i później. W takiej perspektywie kwestia nomenklatury jest tylko jednym z aspektów genezy formującej się nowej elity ekonomicznej.

Dziś ważniejsze niż podziały polityczne tak silnie akcentowane na początku transformacji stają się inne kryteria – można np. mówić przede wszystkim o procesie uwłaszczenia elit kierowniczych byłych przedsiębiorstw państwowych, w trakcie którego polityczne powiązania aktorów gospodarczych schodzą stopniowo na dalszy plan. Długofalowo bardziej istotne implikacje ma bowiem wyodrębnianie się grupy nowych właścicieli, którzy stają się samodzielnymi aktorami transformacji, mającymi własne interesy i preferencje polityczne. W takim kontekście rośnie też rola innych działań nowych liderów biznesu – sposobu funkcjonowania w gospodarce, nowego podejścia do stosunków pracy, reprezentacji interesów gospodarczych w sferze publicznej itd.

Początkową nadreprezentację członków dawnego establishmentu w elicie ekonomicznej osłabia też stosunkowo szybko proces zmiany generacyjnej. Ponieważ istniała wyraźna dodatnia zależność między stażem kierowniczym a przynależnością do PZPR (odsetek jej członków był największy wśród kadry wyróżniającej się długim stażem kierowniczym), naturalne odchodzenie tej grupy osób (np. przechodzenie na emeryturę) przyczynia się do szybkiego zmniejszenia udziału byłych członków partii w elicie ekonomicznej.

Wyniki badań składu społecznego elity ekonomicznej są zgodne z powszechnym wśród socjologów poglądem, że jednym z głównych zasobów, jakimi dysponują jednostki oraz grupy społeczne w okresie transformacji, jest kapitał intelektualny mierzony poziomem i jakością wykształcenia. Tezę tę potwierdza wysoka dodatnia korelacja między wykształceniem właściciela czy menedżera a wielkością firmy, jak również niewielki udział w elicie biznesu osób bez wyższego wykształcenia (wśród właścicieli jest on jednak nieco wyższy, co jest prawidłowością znaną także z krajów rozwiniętej gospodarki rynkowej).

Równocześnie jednak skład elity ekonomicznej i wiedza na temat ścieżek dojścia do wielkiego biznesu w Polsce wyraźnie wskazuje na znaczenie również innych niż merytoryczne kryteriów rekrutacji kadr w gospodarce. O szansach awansu jednostek w tych środowiskach decydują nierzadko także odmienne czynniki, związane np.

z preferencjami politycznymi, które odgrywają niewielką rolę w przypadku małych i średnich przedsiębiorstw. Gospodarka jest nadal uwikłana w grę o władzę. Dostęp do dóbr nie jest jedynie pochodną talentów gospodarczych różnych aktorów, lecz często wynika z miejsca zajmowanego w organach władzy publicznej i nieformalnych strukturach wpływu politycznego. Uwaga ta dotyczy zwłaszcza firm sektora publicznego obsadzanych z uwzględnieniem parytetów partyjnych, ale od tego rodzaju mechanizmów nie są wolne również niektóre firmy prywatne, zwłaszcza działające na rynkach silnie regulowanych przez państwo (np. mediów elektronicznych) lub współpracujące z sektorem publicznym (usługi informatyczne, budownictwo).

Początkowo do wzmocnienia takich reguł dostępu do wartościowych dóbr gospodarczych przyczyniają się także procesy prywatyzacji. Wbrew oczekiwaniom środowisk liberalnych, strategie prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych krótkookresowo nie zawsze prowadzą do odpolitycznienia własności. Często prywatyzacje przedsiębiorstw mają odmienne konsekwencje. Również zagraniczne doświadczenia dowodzą, że ekipy rządowe nierzadko oferują państwowi majątek swoim politycznym stronnikom. Sprzedaż przedsiębiorstw w ofercie publicznej podlega zwykle działaniom politycznym, a rządy zaniżają cenę emisyjną uwzględniając przyszłe „dowody wdzięczności” ze strony nowych właścicieli.

W rezultacie mamy do czynienia z występowaniem czynników osłabiających znaczenie merytorycznych kompetencji części kadry zarządzającej wysokiego szczebla, których przejawem jest fakt, iż przynależność do odpowiedniego ugrupowania politycznego lub „właściwej” grupy interesu może decydować o szansach „jednakowo przygotowanych”. Analiza strategii sukcesu w biznesie prowadzi do wniosku, że w warunkach polskich, i to nie tylko we wczesnym okresie transformacji, znaczącą rolę odgrywają „gry z władzą”, w których biorą udział również duże przedsiębiorstwa prywatne, co przekłada się m.in. na politykę kadrową firm (np. uwzględnianie w składach rad nadzorczych i zarządów przedstawicieli różnych orientacji politycznych). Pochodzenie, skład i charakterystyki elity ekonomicznej mają wpływ na preferencje polityczne jej przedstawicieli. Generalnie można stwierdzić, że w elicie ekonomicznej sympatie i postawy polityczne pod kilkoma istotnymi względami rozkładają się odmiennie niż wśród większości Polaków. Uwagę w tym zakresie zwraca m.in. deklarowane duże zainteresowanie polityką, a także częste głosowanie w wyborach, tj. postawy i zachowania, które najczęściej charakteryzują ludzi wyróżniających się wyższym statusem społeczno-zawodowym.

Innym wyróżnikiem postaw i zachowań elity ekonomicznej w Polsce jest formalna depolityzacja i dystans wobec partii politycznych. Ich przejawem jest wykazywane od początku transformacji śladowe członkostwo w partiach politycznych. Niechęć elity biznesu do członkostwa w partiach politycznych nie odbiega znacząco od zachowań ogółu Polaków. Szczególny jest jednak w tym przypadku kontekst historyczny i ideologiczny, ponieważ, jak wykazaliśmy, duża część tego środowiska należała wcześniej do PZPR i zajmowała, z rekomendacji tej partii, znaczące stanowiska władcze. W takiej perspektywie minimalne „upartyjnienie” tego środowiska, stanowi pew-

ną nową jakość polityczną. Może być też interpretowane jako element tworzenia nowej tożsamości, np. przejścia od roli partyjnego dyrektora przedsiębiorstwa państwowego do roli niezależnego przedsiębiorcy bądź menedżera w sektorze prywatnym.

Z kolei pod względem poglądów ideowo-politycznych elitę gospodarczą wyróżnia dominacja liberalizmu ekonomicznego, unikanie skrajnych orientacji politycznych oraz ograniczone spektrum preferencji partyjnych. Badania i sondaże wykazują, że w tej grupie na osi podziałów ideowo-politycznych wyznaczanych w Polsce głównie przez stosunek do przeszłości i kwestii światopoglądowych mamy do czynienia raczej z przewagą preferencji centrowych bądź lewicowych, przy stosunowo niewielkim poparciu dla poglądów prawicowych, zwłaszcza w wersjach radykalnych, np. katolicko-narodowych. Z kolei w kwestiach społeczno-gospodarczych w tym środowisku przeważają zdecydowanie poglądy o orientacji prorynkowej, kojarzone w Polsce z liberalizmem (poparcie dla prywatyzacji, obniżenie podatków, ograniczanie budżetu, poparcie dla inwestorów zagranicznych itp.). Tego rodzaju preferencje ideowe składają się od początku lat dziewięćdziesiątych na przewagę poparcia dla takich ugrupowań jak, Kongres Liberalno-Demokratyczny, Unia Demokratyczna, Unia Wolności, a także Sojusz Lewicy Demokratycznej, które łącznie skupiały największą część sympatii wyborczych tego środowiska.

Trzeci punkt dotyczy strategii sukcesu i nowych wzorów karier w sektorze prywatnym. Opracowana w oparciu o analizę jakościową typologia dróg wejścia do wielkiego biznesu obrazuje ich wielość w początkowym okresie transformacji ustrojowej w Polsce. Wielość nie wyklucza w niektórych aspektach cech wspólnych bądź podobieństw stosowanych metod. Ogólnie zostały wyodrębnione i scharakteryzowane następujące typy strategii: strategie „starego” biznesu prywatnego (nowe gry dawnymi zasobami), strategie „spółek polonijnych” (gry przywilejami i różnicą kursów walutowych), strategie „nomenklaturowe” (gry sieciami powiązań politycznych i zasobami sektora prywatnego), strategie w gospodarce nieformalnej (gry „ukrytymi zasobami”), strategie w „nowym” biznesie prywatnym (gry potencjałem rynkowym i decyzjami politycznymi), strategie inwestorów zagranicznych (gry dużymi zasobami i zmianą kulturową) oraz strategie technokratyczne (gry o władzę i nowy profesjonalizm).

Najbardziej ekspansywne i symbolizujące „pionierski” okres kapitalizmu po rozkładzie gospodarki nakazowo-rozdzielczej były dwie grupy firm prywatnych: „ludzi, którzy sami się stworzyli” oraz przedsiębiorstwa o genezie „nomenklaturowej”, zwłaszcza sprywatyzowane w ofercie publicznej duże przedsiębiorstwa państwowe (głównie centrale handlu zagranicznego i firmy eksportujące usługi).

Obserwacja aktywności gospodarczej liderów biznesu we wczesnym okresie transformacji pozwala na sformułowanie tezy, że wspólną cechą strategii najszybciej rozwijających się firm było powiązanie z finansami i cyrkulacją pieniądza, z wymianą zagranicznych walut lub systemem bankowym. Na przykład „nowe” firmy prywatne potrafiły elastycznie wykorzystywać popyt na artykuły konsumpcyjne trudno dostępne w gospodarce niedoboru za pomocą szybkiego obrotu towarem. Z kolei w grupie central handlu zagranicznego głównym atutem było dysponowanie dużym kapita-

łem lub dostępem do kapitału oraz umiejętność posługiwania się różnymi instrumentami finansowymi, zwłaszcza na rynkach zagranicznych.

Można wskazać jeszcze kilka innych ważnych cech działalności liderów biznesu. Była to koncentracja na operacjach handlowych realizowanych w dużej skali („kapitalizm handlowy”) chociażby w postaci hurtowego importu taniej elektroniki użytkowej z Dalekiego Wschodu, a także umiejętność trafnego wyboru lub wcześniejsze umiejscowienie profilu aktywności firmy w korzystnej niszy rynkowej. Przykładem jest spektakularny sukces koncernu wydawniczego Agora. Wreszcie zakres i trwałość korzyści związanych ze stosowaniem tych strategii zależały od umiejętności połączenia wymienionych cech z efektywnym i innowacyjnym zarządzaniem zasobami oraz pozyskaniem środków finansujących rozwój. Przykładami takich sukcesów są m.in. holding Optimus lub wytwórnia klejów i glazury Atlas, które początkowe sukcesy potrafiły zdyskontować poprzez zmiany organizacyjne i znaczące rozszerzenie swojej oferty produkcyjnej i usługowej oraz umiejętne samofinansowanie.

Z kolei różnice strategii sukcesu wynikały z zasadniczych odmienności zasobów (kadrowych, finansowych itp.), momentu startu, statusu własnościowego, branży czy powiązań z otoczeniem zewnętrznym. W prezentowanej typologii znajdują się bowiem organizacje gospodarcze o zupełnie odmiennych charakterystykach, np. dawny biznes prywatny o korzeniach rzemieślniczych, „spółki polonijne”, spywatyzowane centrale handlu zagranicznego, firmy „szarej strefy” czy nowe przedsiębiorstwa powstałe na fali wyjątkowej koniunktury w początkowym okresie transformacji.

Wielość dróg dojścia do wielkiego biznesu w Polsce znalazła odzwierciedlenie w wielości wzorów karier w gospodarce. Są to do pewnego stopnia dwie strony tego samego medalu. Wyodrębniłem trzy główne ścieżki wejścia na szczyty hierarchii biznesu w sektorze prywatnym: ścieżkę „nomenklaturową”, ścieżkę „ludzi, którzy sami się stworzyli” oraz ścieżkę technokratyczną, biurokratyczno-menedżerską. Każda z nich ma też swoje podtypy. Drogi wejścia czołowych przedsiębiorców do biznesu często nie dadzą się jednoznacznie przypisać żadnemu z wymienionych typów lub też stanowią kombinację kilku ich rodzajów. Niektóre z nich mają też charakter pograniczny i w rozmaitych odmianach występują w kilku wariantach. Na przykład kariery eksperckie występują zarówno wśród ścieżek „nomenklaturowych”, „self-made-manów”, zwłaszcza w „nowym” biznesie prywatnym, jak i wśród osób sprawujących funkcje protokapitalistyczne z nominacji państwowej.

W miarę rozwoju gospodarki rynkowej w Polsce wzorce karier coraz częściej nakładają się na siebie bądź przenikają, co wiąże się, z jednej strony, z upowszechnieniem nowych profesjonalnych standardów typu MBA, z drugiej zaś – z zacieraniem się specyfiki firm, z ich rozwojem upodabniającym przedsiębiorstwa (np. poprzez rozdział zarządzania i własności) do innych ważnych uczestników gry rynkowej. Najbardziej dynamiczne firmy ewoluują w stronę większych organizacji gospodarczych (grup kapitałowych, holdingów), które wyróżniają się coraz bardziej złożonymi strukturami własności i zarządzania.

Czwarty wniosek dotyczy politycznych wpływów biznesu jako nowego aktora transformacji. Wielość dróg dojścia w procesie formowania kapitału i budowania większych organizmów gospodarczych oznacza także różną proveniencję społeczną i różnicuje preferencje polityczne znaczących biznesmenów. W kontekście politycznym wyczuła ludzi dużego biznesu na stosowanie wielorakich strategii dalszego rozwoju firm, tak by nie uzależnić się nadmiernie od jednej opcji politycznej. Takie postawy sprzyjają uniezależnianiu się i autonomizacji elit gospodarczych w relacjach z elitami politycznymi. Przywoływana teza o istnieniu wielu dróg dojścia w procesie formowania kapitału i budowania dużych organizacji gospodarczych w pierwszych latach transformacji opiera się na przeświadczeniu, że pluralizm społeczeństwa polskiego przesądza także o pluralistycznym charakterze tworzących się elit gospodarczych.

Zróznicowaniu sposobów akumulacji kapitału i kanałów wejścia do biznesu w Polsce odpowiada wielość organizacji biznesu. Na początku lat dziewięćdziesiątych zjawisko to było podobne do nadmiernego pluralizmu i rozproszenia, jakie występowało na scenie politycznej, zwłaszcza wśród ugrupowań prawicowych i centroprawicowych. Podobieństwo to częściowo wiązało się z faktem, że to właśnie ze środowisk tworzących w końcu lat osiemdziesiątych niezależne towarzystwa gospodarcze wywodziło się wielu późniejszych ministrów, posłów i senatorów. Równocześnie jednak podziały polityczne występujące w ugrupowaniach postolidarnościowych przenosiły się także na środowiska i organizacje biznesu.

Badania aktywności środowisk gospodarczych prowadzone w drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych wykazują ograniczony charakter wpływu biznesu na relacje ze światem polityki. Nadal wydają się dominować ukształtowane we wczesnym okresie transformacji asymetryczne zależności pomiędzy elitą polityczną, państwem a środowiskami gospodarczymi, gdy głównymi aktorami stali się liderzy rządzących ugrupowań i związana z nimi „klasa polityczna”, która próbowała zredukować biznes (podobnie jak administrację) do roli klienta. Jednak wprowadzenie radykalnych reform rynkowych, komercjalizacja i prywatyzacja gospodarki stwarzają w dłuższym okresie przesłanki wzrostu znaczenia środowisk gospodarczych w relacjach z elitami politycznymi.

Z rozwojem gospodarki rynkowej i konsolidacją nowego ustroju proces ten znajduje odzwierciedlenie w autonomizacji gospodarki od polityki, w poszerzaniu sfery regulacji rynkowych i wzroście znaczenia środowisk biznesu w szeroko rozumianej sferze publicznej (zmiana racjonalności systemu, finansowanie polityki przez biznes, kumulowanie zasobów ekonomicznych w rękach środowisk gospodarczych itp.). Dynamika zmian wzmacnia stopniowo wraz z rozwojem sektora prywatnego znaczenie elity biznesu w relacjach z elitą polityczną, ponieważ zmienia się także siła i zasoby, którymi dysponują główni aktorzy transformacji. Powiększanie politycznych wpływów przez środowiska gospodarcze kształtuje w Polsce nowy rodzaj równowagi pomiędzy elitą polityczną, biurokracją i elitą biznesu. Powstaje nowa kombinacja biurokratycznej oraz kapitalistycznej struktury władzy, w której stroną uprzywilejowaną są nadal elity polityczne, ale rośnie znacząco również znaczenie elit gospodarczych.





## Aneks

### 1. Ogólna charakterystyka badania

W książce zostało wykorzystane trzydzieści wywiadów przeprowadzonych w Polsce ramach międzynarodowego projektu badawczego nad tworzeniem się i rolą elit gospodarczych w wybranych państwach Europy Centralnej – *The business elite of East Central Europe: their background, motivation and outlook*. Projekt był realizowany w latach 1996-1998 w Polsce, Czechach, na Węgrzech i w Niemczech we współpracy z naukowcami z Rosji i Wielkiej Brytanii. Kierownikiem tego projektu, finansowanego ze środków programu PHARE, był Paul Tamas z Węgierskiej Akademii Nauk. Polską część projektu przygotował oraz zrealizował zespół pracowników Instytutu Filozofii i Socjologii PAN w Warszawie w składzie: prof. dr hab. Włodzimierz Wesołowski, dr Michał Federowicz, dr Krzysztof Jasiński.

Badania miały charakter jakościowy, typologiczno-eksploracyjny. Zastosowana metoda badawcza oraz rodzaj i specyfika zgromadzonych w trakcie realizacji projektu informacji i materiałów nie pozwala na wypowiedzanie się na temat ilościowych rozkładów charakteryzowanych poglądów lub traktowania ich jako reprezentatywnych dla środowisk biznesu. Zebrane informacje zostały potraktowane przez zespół badawczy jako materiał umożliwiający szerszą rekonstrukcję i analizę poglądów przedstawicieli środowisk gospodarczych niedostępną przy zastosowaniu standardowych ilościowych badań kwestionariuszowych. W tym sensie wypowiedzi respondentów stanowiły także swoisty komentarz do pytań i problemów sformułowanych w oparciu o teorię i wyniki innych badań. Respondenci ze względu m.in. na swoją pozycję społeczną, wykształcenie i aktywność w sferze publicznej, byli traktowani jako osoby szczególnie kompetentne, których wiedza na temat poruszanych zagadnień znacząco wykracza w wielu aspektach poza informacje dostępne realizatorom projektu.

## 2. Problematyka badawcza i realizacja wywiadu

Jednym z głównych elementów projektu w Polsce było przeprowadzenie, a następnie analiza, trzydziestu wywiadów pogłębionych z dobranymi celowo liderami środowisk gospodarczych. Problematyka badawcza wywiadu składała się z pięciu grup zagadnień: 1) charakterystyki osobistej drogi do biznesu i głównych elementów warunkujących sukces ekonomiczny respondenta; 2) strategii firmy i personalnych strategii działania rozmówcy; 3) kontekstu społeczno-politycznego prowadzenia działalności gospodarczej w warunkach transformacji ustrojowej; 4) wartości, stylu życia, etosu środowisk gospodarczych; oraz 5) ekonomicznej i organizacyjnej charakterystyki badanych firm.

Wywiady zostały przeprowadzone według standaryzowanego scenariusza (dyspozycje do rozmów). Ich przebieg był nagrywany na dyktafon, a później przepisywany. Przeciętny czas wywiadów przekraczał dwie godziny, ale w wielu przypadkach był znacznie dłuższy i wynosił cztery do pięciu godzin.

Scenariusz wywiadów obejmował następujące tematy: krótką historię firmy, charakterystykę najważniejszych wydarzeń w rozwoju kariery biznesowej respondenta, cele inwestowania i źródła kapitału, sposoby pozyskiwania zamówień, podział ról w kierownictwie, wpływ okoliczności politycznych, relacje biznesu i polityki, organizacje pracodawców i przedsiębiorców oraz lobbing gospodarczy w Polsce, zaufanie w interesach, ocenę wpływu integracji europejskiej na polską gospodarkę, system wartości respondenta, formowanie się etosu polskiego biznesu, zmiany stylu życia związane z sukcesem w biznesie, obroty i wartość firmy, zatrudnienie, główne produkty, strukturę własności, strukturę organizacyjną, udział eksportu i powiązania z zagranicą. Respondenci przekazywali również dane o kierowanych przez siebie przedsiębiorstwach (np. prospekty emisyjne) lub inne materiały, w tym dotyczące ich działalności publicznej (opracowania prasowe, książki itd.).

Wywiadów zostały zrealizowane w okresie maj 1997 – styczeń 1998 we współpracy z Polską Radą Biznesu i Business Centre Club, które pomogły w wyborze rozmówców, nawiązywaniu kontaktów oraz w dotarciu do respondentów. Większość wywiadów została przeprowadzona w Warszawie, nawet jeśli dotyczyła firm działających w innych miejscowościach. Łącznie w innych miastach zrealizowano cztery wywiady (Gdańsk, Katowice, Kielce, Słupsk). Z różnych powodów nie doszło do wywiadu z pięcioma respondentami, którzy zostali zastąpieni przez osoby z próby rezerwowej (trzy osoby nie wyraziły zgody na przeprowadzenie wywiadu, z dwiema nie można się było umówić w określonym terminie).

## 3. Kryteria doboru próby

Badanie objęło dwie grupy respondentów: właścicieli i kadrę kierowniczą przedsiębiorstw prywatnych (*top management*) oraz polityków, działaczy i ekspertów go-

spodarczych. Pierwsza grupa (25 osób) została wyłoniona spośród osób spełniających trzy główne kryteria: a) właścicieli i głównych menedżerów z listy 500 największych polskich przedsiębiorstw w 1996 r. publikowanej w „Życiu Gospodarczym”, b) osób zajmujących wysokie pozycje na liście najbogatszych Polaków tygodnika „Wprost” oraz c) znanych przedsiębiorców aktywnych w sferze publicznej, ze szczególnym uwzględnieniem liderów organizacji biznesu.

Respondenci należący do drugiej grupy (5 osób) rekrutowali się z byłych wysokich urzędników państwowych, a także parlamentarzystów i bankowców. Zajmowali lub zajmują znaczące pozycje w biznesie czy świecie polityki, co pozwala traktować ich jako kompetentnych komentatorów powiązań występujących pomiędzy tymi obszarami życia społecznego (wśród nich znalazło się m.in. dwóch byłych członków rządu odpowiedzialnych za zagadnienia gospodarcze). Dobór respondentów był konsultowany z przedstawicielami środowisk akademickich, w tym Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego i ekspertami Narodowego Banku Polskiego oraz liderami organizacji gospodarczych zrzeszających największe firmy działające w Polsce (Business Centre Club, Polska Rada Biznesu).

#### 4. Charakterystyka respondentów

Ze względu na cele badania wśród osób, z którymi przeprowadzone zostały wywiady, znaleźli się właściciele, współwłaściciele, udziałowcy i menedżerowie przedsiębiorstw o różnej genezie i pochodzeniu kapitału: przedstawiciele biznesu wywodzącego się z firm prywatnych powstałych w okresie PRL, głównie rozwijanych w latach siedemdziesiątych i osiemdziesiątych (8 osób) oraz dziewięćdziesiątych (7); prezesi lub dyrektorzy sprywatyzowanych dużych przedsiębiorstw państwowych, w tym dawnych central handlu zagranicznego (4); przedsiębiorcy, którzy pierwsze „duże pieniądze” zdobyli na Zachodzie (4); szefowie dużych holdingów, grupujących wiele przedsiębiorstw (9); przedsiębiorcy i kadra kierownicza firm z dużym (niekiedy większościowym) udziałem kapitału zagranicznego (18).

Uczestnicy badań reprezentowali różne sektory gospodarki – finanse i bankowość (8), handel (5), budownictwo i produkcję artykułów budowlanych (4), przetwórstwo i produkcję żywności (3), przemysł meblarski (2), motoryzację (2), wydawnictwa (2). Pojedynczo występowali: producent napojów alkoholowych, wyrobów z tworzyw sztucznych, biżuterii oraz szef firmy świadczącej usługi informatyczne. Spośród respondentów trzynaście osób znajdowało się (przynajmniej raz) na liście najbogatszych Polaków tygodnika „Wprost”. Znaleźli się także byli członkowie Rady Ministrów (3), parlamentarzyści Sejmu II kadencji (3) oraz liderzy organizacji biznesu (10).

Dominowali mężczyźni. W badanej grupie były jedynie dwie kobiety. Respondentów wyróżniał wysoki potencjał kulturowy mierzony poziomem wykształcenia. Prawie wszyscy legitymowali się ukończeniem studiów wyższych, w tym pięć miało

doktoraty, a dziewięć osób pracowało w pewnym okresie swojego życia naukowo. Jedna przerwała studia, dwie miały wykształcenie średnie.

## 5. Lista respondentów

Informacje dotyczące stanowisk zajmowanych przez respondentów odnotowują moment realizacji wywiadu. W niektórych przypadkach zostały podane informacje dodatkowe (\* oznaczono osoby umieszczane w latach dziewięćdziesiątych na liście najbogatszych Polaków tygodnika „Wprost”).

### a) Przedsiębiorcy i kadra zarządzająca

1. Brunon Bartkiewicz, prezes zarządu Banku Śląskiego SA
2. Andrzej Dębowski\*, prezes zarządu i współwłaściciel Dom Plast SA firmy z grupy Rubbermaid
3. Maciej Formanowicz\*, prezes zarządu Fabryki Mebli Forte SA, prezes Ogólnopolskiej Izby Gospodarczej Producentów Mebli
4. Zofia Gaber, prezes zarządu Agros Holding SA, wiceprezes Związku Polskiego Przemysłu, Handlu i Finansów
5. Aleksander Gudzowaty\*, dyrektor naczelny i współwłaściciel Bartimpex SA
6. Krzysztof Habich\*, dyrektor generalny Przedsiębiorstwa Handlowo-Produkcyjnego „Przymierze”, właściciel spółki finansowej „World Leasing”
7. Wiesław Kostrzewa, wiceprezes Banku Rozwoju Eksportu (BRE S.A)
8. Jacek Krawczyk, prezes zarządu banku I.B. Austria Securities, były sekretarz stanu w Ministerstwie Przemysłu i Handlu
9. Wojciech Kruk\*, współwłaściciel i członek rady nadzorczej firmy jubilerskiej W. Kruk, senator UW, prezydent Wielkopolskiej Izby Przemysłowo-Handlowej
10. Jan Kulczyk\*, prezes Kulczyk Holding SA, prezes Polsko-Niemieckiej Izby Gospodarczej, były prezes Polskiej Rady Biznesu
11. Stefan Lewandowski\*, prezes zarządu HASTE International Ltd., prezes Izby Przemysłowo-Handlowej Inwestorów Zagranicznych w Polsce
12. Alicja K. Malecka, prezes zarządu Towarzystwa Funduszy Powierniczych Pioneer
13. Piotr Mroczkowski, wiceprezes zarządu Elektrim SA
14. Zbigniew Niemczycki\*, prezydent i właściciel Curties Companies Ltd., współzałożyciel i lider organizacji pracodawców i przedsiębiorców (m.in. Business Centre Club, Polska Rada Biznesu)
15. Małgorzata Niezabitowska, prezes holdingu United Communications Group, były rzecznik prasowy rządu T. Mazowieckiego
16. Janusz Palikot\*, prezes zarządu i współwłaściciel AMBRA SA
17. Mieczysław Prószyński\*, współwłaściciel i członek zarządu firmy wydawniczej Prószyński i S-ka
18. Roman Rojek, wiceprezes Wytwórni Klejów i Zapraw Budowlanych ATLAS

19. Tomasz Sielicki\*, prezes zarządu Computerland SA
20. Andrzej Skowroński\*, prezes zarządu Elektrim SA
21. Krzysztof Szwarc, prezes zarządu Banku Rozwoju Eksportu (BRE SA)
22. Tadeusz Tuora, prezes zarządu Cormay Poland
23. Zbigniew Wróbel, wiceprezydent Government Affairs & Corporate Development Central Europe, Pepsico Inc., prezes Polskiego Stowarzyszenia Wytwórców Produktów Markowych
24. Witold Zaraska\*, prezes zarządu i dyrektor generalny Exbud SA, przewodniczący Rady Głównej Business Centre Club, Prezydent Polskiej Federacji Izb Budownictwa
25. Wincenty Zeszuta, prezes zarządu Sobiesław Zasada Centrum SA

**b) Politycy i eksperci gospodarczy**

1. Wiesław Gumuła, dyrektor departamentu kadr i szkolenia, Bank Depozytowo-Kredytowy S.A w Lublinie, grupa PEKAO SA
2. Wiesław Kaczmarek, poseł SLD, były minister przekształceń własnościowych i gospodarki w rządach W. Pawłaka, J. Oleksego i W. Cimoszewicza
3. Krzysztof Pietraszkiewicz, dyrektor generalny Związku Banków Polskich
4. Danuta Piontek\*, przedsiębiorca budowlany, prezes Konwencji Przedsiębiorców, Handlowców i Producentów Rolnych
5. Ireneusz Sekuła\*, przedsiębiorca, poseł SLD, były wicepremier w rządzie M. F. Rakowskiego i prezes Głównego Urzędu Ceł w rządzie W. Pawłaka

## Bibliografia

Adamski W., Białecki I., Jasiewicz K., Kolarska-Bobińska L., Rychard A., Wnuk-Lipiński E., 1991, *Polacy'90. Konflikty i zmiana*, IFiS PAN, Warszawa

Adamski W., Jasiewicz K., Rychard A., 1987, *Dynamika społecznego konfliktu i konsensusu (1980–1984)*, w: F. Ryszka (red.), *Kultura polityczna społeczeństwa polskiego (1983–1985)*, Uniwersytet Warszawski, Warszawa

Agh A., 1996, *From nomenclatura to clientelism: the emergence of new political elites in East-Central Europe*, w: G. Prodham, P.G. Lewis (ed.), *Stabilising fragile democracies. Comparing new party systems in Southern and Eastern Europe*, Routledge, London-New York

Agh A., 1996a, *The Europeanization of the ECE Business Interest Associations: The Models in Western Europe and European Union*, w: A. Agh, G. Ilonszki (red.), *Parliaments and Organized Interests: The Second Steps*, Hungarian Centre for Democracy Studies, Hungarian Centre for democracy Studies, Budapest

Albertoni E. A., 1992, *An Introductory Essay. Origins and development of Political Elitism*, w: E.A. Albertoni, S.P. Koff, M.M. Czudnowski., G.L. Field., J. Higley (ed.), *Elitism and democracy (Mosca, Pareto and Michels)*, Cisalpino-Instituto Editoriale Universitario S.r.l., Milano

Aleksandrowicz P., 1992, *Droga kariery: trudna, otwarta ... i w sektorze prywatnym*, „Rzeczpospolita”, 24 lipca

Altkorn J. (red.), 1996, *Zarządzanie i przedsiębiorczość. Studia polskich przypadków*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa – Kraków

Amsden A.H., Kochanowicz J., Taylor L., 1994, *The Market Meets Its Match. Reconstructing the Economies of eastern Europe*, Harvard University Press, Cambridge

Antoszewski P., 1999, *System wyborczy i wybory parlamentarne po 1989*, w: A. Antoszewski P., R. Herbut (red.), *Demokracje Europy Środkowowschodniej w perspektywie porównawczej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław

Arendarski A. (red.), 1992, *Polskie przedsiębiorstwa prywatne. Analizy i rekomendacje*, Krajowa Izba Gospodarcza, Warszawa

Aron R., 1950, *Social Structure and the Ruling Class*, „British Journal of Sociology”, March

Aronson E., Wilson T.D., Akert R.M., 1997, *Psychologia społeczna*, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań

Ash T.G., 1987, *Polska rewolucja. Solidarność 1980–1981*, Res Publica, Warszawa

Ash T.G., 1996, *W imieniu Europy. Niemcy i podzielony kontynent*, „Aneks”, Londyn

Ash T.G., 1999, *History of the Present*, Allen Lane The Penguin Press, London

Bachrach P.A., 1967, *The Theory of Democratic Elitism*, Little, Brown, Boston and Toronto

Baczek T. (red.), 1995, *Drugi etap transformacji gospodarki Polski. Przemiany mikroekonomiczne*, INE PAN, Warszawa

Baggott R., 1992, *The measurement of change in pressure group politics*, „Talking Politics”, Autumn

Baka W., 1992, *Przebudowa sektora bankowego w procesie transformacji systemowej*, w: A. Łukaszewicz, *Studia nad procesem transformacji systemowej w Polsce*, Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa

Balcerowicz L., 1992, *800 dni. Szok kontrolowany*, „BGW”, Warszawa

Balcerowicz L., 1995, *Wolność i rozwój. Ekonomia wolnego rynku*, Znak, Kraków

Balcerowicz L., 1997, *Socjalizm, Kapitalizm, Transformacja. Szkice z przełomu epok*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa

Baltzell E.D., 1958, *Philadelphia Gentleman*, The Free Press, New York, Collier Macmillan, London

Barlik E. (red.), 1998, *Polscy menedżerowie. Zarządzanie w czasach zmian*, Coopers & Lybrand, Warszawa

Bartkowski J., 1996, *Państwo i wielka przemiana*, w: A. Jasińska-Kania, J. Raci-borski (red.), *Naród – władza – społeczeństwo*, Scholar, Warszawa

Bednarski M., 1992, *Drugi obieg gospodarczy. Przestanki, mechanizmy i skutki w Polsce lat osiemdziesiątych*, Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa

Bednarski M., Kokoszczynski R., 1990, *Drugi obieg a dochód narodowy*, w: K. Z. Sowa (red.), *Gospodarka nieformalna. Uwarunkowania lokalne i systemowe*, TNOiK, Rzeszów

Berend I.T., Ranki G., 1982, *The European periphery and industrialization 1780–1914*, Akademiai Kiado, Budapest

Beskid L. (red.), 1999, *Zmiany w życiu Polaków w gospodarce rynkowej*, IFiS PAN, Warszawa

Beskid L., Milic-Czerniak R., Sufin Z., 1995, *Polacy a nowa rzeczywistość ekono-miczna. Procesy przystosowywania się w mikroskali*, IFiS PAN, Warszawa

Białecki I., 1991, *Pracownicze interesy i orientacje polityczne*, w: *Polacy '90*, IFiS PAN, Warszawa

Białecki I., Mach B. W., 1992, *Orientacje społeczno-ekonomiczne postów na tle poglądów społeczeństwa*, w: J. Wasilewski, W. Wesołowski (red.), *Początki parlamentarnej elity. Postowie Kontraktowego Sejmu*, IFiS PAN, Warszawa

Blasko Z., 1999, *Cultural Capital and Social Reproduction*, „Review of Sociology”, Hungarian Sociological Association, Special Issue, Budapest

Błaszczak B., Borowiec M., Antczak M., 1997, *Rola państwa w gospodarce. Polityka gospodarcza, rozwiązania instytucjonalne i procesy realne*, w: S. Golinowska (red.), *Raport o rozwoju społecznym. Zmieniająca się rola państwa. Polska'97*, UNDP, Warszawa

Błuszkowski J., Garlicki J., Sadowska-Cieślak E., 1993, *Ekonomiczne warunki działalności spółek z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce*, Fundacja im. Friedricha Eberta i Państwowa Agencja Inwestycji Zagranicznych, Warszawa

Bogucka M., Samsonowicz H., 1986, *Dzieje miast i mieszczaństwa w Polsce przedrozbiorowej*, Ossolineum, Wrocław

Borkowski T., 1997, *Przemiany w etyce biznesu w Polsce przed i po 1989 roku*, w: J. Dietl, W. Gasparski (red.), *Etyka biznesu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa

Borkowski T., Uhl I., Oherow-Urbaniec B., 1991, *Společne konsekwence prywatyzacji*, w: Z. Galor, B. Goryńska-Bittner (red.), *Zmiany stosunków własnościowych w Polsce i ich konsekwence społeczne*, AR w Poznaniu, Poznań

Borocz J., Rona-Tas A., 1995, *Formowanie się nowej elity ekonomicznej*, w: I. Szelenyi, D. Treiman, E. Wnuk-Lipiński (red.), *Elity w Polsce, w Rosji i na Węgrzech. Wymiana czy reprodukcja?* ISP PAN, Warszawa

Bottomore T., Brym R.J. (red.), 1989, *The Capitalist class: as international study*, Billing and Sons Ltd, Worcester

Bottomore T.B., 1966, *Elites and Society*, Penguin Books, New York

Bourdieu P., Passeron J.C., 1990, *Reprodukcja. Elementy teorii systemu nauczania*, PWN, Warszawa

Brown, M. B., 1995, *Models in Political Economy*, Penguin Books, London

Brzeziński Z., 1990, *Plan Gry. USA–ZSRR*, Nowe Wydawnictwo Polskie, Warszawa

Brzeziński Z., 1998, *Wielka szachownica. Główne cele polityki amerykańskiej*, Bertelsmann Media, Warszawa

Budrewicz O., 1993, *Pięć pokoleń rodu Blikłów*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa

Bukodi E., Robert P., 1999, *Historical changes, human capital and career patterns as class determinants in Hungary*, „Review of Sociology” of the Hungarian Sociological Association, Special Issue

Burnham J., 1941, *The Managerial Revolution*, Penguin Book, New York

Cawson A., 1995, *Wielość korporatywizmów: o konieczności mediatyzacji interesów na szczeblu pośrednim*, w: J. Szczupaczyński (red.), *Władza i społeczeństwo*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa



Chandler A.D., 1962, *Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise*, Cambridge, Mass.

Chelmiński C., 1994, *Przedsiębiorstwo podczas prywatyzacji*, w: B. Lewentstein, W. Pawlik (red.), *A miało być tak pięknie ... Polska scena publiczna lat dziewięćdziesiątych*, UW, Warszawa

Chirot D. (ed.), 1989, *The Origins of Backwardness in Eastern Europe: Economics and Politics from the Middle Ages until the Early Twentieth Century*, University of California Press, Berkeley

Chirot D., 1986, *Social Change in Modern Era*, Harcourt, San Diego

Chłopecki J., 1990, *Państwowe przedsiębiorstwo w szarej gospodarce*, w: K. Sowa (red.), *Gospodarka nieformalna. Uwarunkowania lokalne i systemowe*, TNOiK, Rzeszów

Cini M., 1996, *The European Commission. Leadership, Organization, and Culture in the EU administration*, Manchester University Press, Manchester and New York

Czapiński J., 1994, *Polski menedżer w świetle badań*, „Rzeczpospolita”, dodatek, listopad

Czapiński J., 1995, *Polski menedżer – rys osobowości*, w: R. Rapacki (red.), *Problemy kształtowania się kultury przedsiębiorstwa w Polsce w okresie transformacji*, SGH, Warszawa

Czerwiński M., 1983, *Elementy stylu życia ludności miejskiej*, w: A. Siciński, (red.), *Styl życia. Przemiany we współczesnej Polsce*. IFiS PAN, Warszawa

Czyczek A., 1994, *Społeczne granice prawa – przypadek prywatyzacji*, w: B. Lewentstein, W. Pawlik (red.), *A miało być tak pięknie... Polska scena publiczna lat dziewięćdziesiątych*, UW, Warszawa

Dahl R.A., 1961, *Who Governs?*, Yale University Press, New Haven

Dahl R.A., 1995, *Demokracja i jej krytycy*, Wydawnictwo Znak, Fundacja im. Stefana Batorego, Kraków-Warszawa

Dahrendorf R., 1959, *Class and Class Conflict in Industrial Society*, Stanford University Press, Stanford

Dahrendorf R., 1993, *Nowoczesny konflikt społeczny*, Czytelnik, Warszawa

Davies N., 1991, *Boże Igrzysko. Historia Polski od roku 1795*, tom II, Wydawnictwo Znak, Kraków

Davis K, Moore W.E., 1945, *Some principles of stratification*, „American Sociological Review”, 2

Dąbrowski J. M., Federowicz M., Levitas A., 1991, *Polish State Enterprises and the Properties of Performance: Stabilization, Marketization, Privatization*, „Politics and Society”, 19

Dehnel-Szyc M., 1991, *Ruch towarzystw gospodarczych*, w: M. Dehnel-Szyc, J. Stachura, *Gry polityczne – orientacje na dziś*, Warszawa, Oficyna Wydawnicza Volumen

Demoskop, 1996, *Przedsiębiorcy Polscy: potrzeby i możliwości organizacji środowiskowych*, Warszawa, materiał konferencji OCIPE, 21 maja

- Dmochowska, H., Kalka P., 1999, *Elity gospodarcze w jednoczących się Niemczech*, w: H. Orłowski, M. Tomczak, *Elity w jednoczących się Niemczech*, Instytut Zachodni, Poznań
- Domańska E., 1986, *Kapitałim menedżerski*, PWE, Warszawa
- Domański H., 1991, *Klasy społeczne, grupy zawodowe, organizacje gospodarcze*, IFiS PAN, Warszawa
- Domański H., 1994, *Nowe mechanizmy stratyfikacyjne?*, „Studia Socjologiczne”, 1
- Domański H., 1994a, *Spółeczeństwa klasy średniej*, IFiS PAN, Warszawa
- Domański H., 1996, *Na progu konwergencji. Stratyfikacja społeczna w krajach Europy Środkowowschodniej*, IFiS PAN, Warszawa
- Domański H., 1997, *Mobilność i hierarchie stratyfikacyjne*, w: H. Domański, A. Rychard (red.), *Elementy nowego ładu*, IFiS PAN, Warszawa
- Domański H., 2000, *Hierarchie i bariery społeczne w latach dziewięćdziesiątych*, ISP PAN, Warszawa
- Domański H., 2000a, *Wzrost merytokracji i nierówności szans*, w: H. Domański, A. Ostrowska, A. Rychard (red.), *Jak żyją Polacy*, IFiS PAN, Warszawa
- Domhoff G.W., 1967, *Who Rules America*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, NY
- Domhoff G.W., 1975, *Social Clubs, Policy-Planning groups and Corporations: A Network Study of Ruling-Class Cohesiveness*, „Insurgent Sociologist”, 5 (3)
- Domhoff G.W., 1983, *Who Rules American Now*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, NY
- Drag Z., 1997, *Elita biznesu: wzory integracji wewnętrznej*, maszynopis powielany
- Drag Z., 1997a, *Wzory powiązań elity biznesu w Polsce*, maszynopis powielany
- Drag Z., 1999, *Elita biznesu: Autonomiczny segment elity politycznej?*, w: J. Wasilewski (red.), *Elita polityczna 1998*, IFiS PAN, Warszawa
- Drag Z., Indraszkiewicz J., 1994, *Regionalna elita władzy w Polsce*, Fundacja im. Friedricha Eberta, Warszawa
- Drucker P. F., 1994, *Praktyka zarządzania*, Czytelnik – Nowoczesność, Warszawa – Kraków
- Drucker P. F., 1995, *Zarządzanie w czasach burzliwych. Nowe wyzwania – nowe horyzonty*, Nowoczesność – Czytelnik, Kraków – Warszawa
- Drucker P. F., 1999, *Spółeczeństwo postkapitalistyczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa
- Drucker P.F., 1992, *Innowacja i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*, PWE, Warszawa
- Dziemianowicz W., 1997, *Kapitał zagraniczny a rozwój regionalny i lokalny w Polsce*, UW, Warszawa
- Dzwończyk J., 1995, *Funkcjonowanie i rozwój organizacji pracodawców i przedsiębiorców*, w: J. Hausner (red.), *Narodziny demokratycznych instytucji*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Fundacja „Polska Praca”, Kraków
- Dżilas M., 1957, *Nowa klasa wyzyskiwaczy. Analiza systemu komunistycznego*, Instytut Literacki, Paryż

- Etzioni-Halévy E., 1993, *The Elite Connections: Problems and Potential in Western Democracy*, Polity Press, Oxford
- Eyal G., Szelenyi I., Townsley E., 1997, *The Theory of Post-Communist Managerialism*, „New Left Review”, 222.
- Falandysz L., 1995, *Adwokat Prezydenta*, „BGW”, Warszawa
- Federowicz M., 1992, *Trwanie i transformacja. Ład gospodarczy w Polsce*, IFiS PAN, Warszawa
- Federowicz M., 1997, *Anticipated Institutions – Tools of Transformation: The Case of Privatization*, „Journal of Transforming Economies and Societies”, 4, 1
- Federowicz M., 1997, *Prywatyzacja i przekształcenia własnościowe w gospodarce planowej a stosunki przemysłowe*, w: W. Kozek (red.), *Zbiorowe stosunki pracy w Polsce w perspektywie integracji europejskiej*, „Scholar”, Warszawa
- Federowicz M., 1998, *Kariery bankowców w Polsce*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa
- Federowicz M., 2000, *Ludzie i instytucje: gaudalizm przemian systemu bankowego w Polsce*, w: H. Domański, A. Ostrowska, A. Rychard (red.), *Jak żyją Polacy*, IFiS PAN, Warszawa
- Federowicz M., Jasiński K., Wesołowski W., 1998, *Formowanie się elity ekonomicznej w Polsce*, „Przegląd Socjologiczny”, XLVII/1
- Federowicz M., Kozek W., Morawski W., 1995, *Stosunki przemysłowe w Polsce. Studium czterech przypadków*, IS UW, Warszawa
- Feinstein Ch., 1993, *Wzory przemian ekonomicznych*, Fundacja „Polska Praca”, Warszawa
- Fidler J., 1981, *The British Business Elite*, Routledge & Kegan Paul, London
- Fisher M., 1997, *Płotka, czyli 2,5 mln dolarów rocznie*, „Businessman Magazine”, grudzień
- Frieske K. W., 1997, *Institutional Pluralism or Personal Clout?*, raport dla Fundacji Friedricha Eberta, Warszawa
- Fridson M.S., 2000, *Jak zostać miliarderem. Sprawdzone strategie najbogatszych ludzi świata*, Wydawnictwo Liber, Warszawa
- Friszke A., 1994, *Opozycja polityczna w PRL 1945-1980*, Aneks, Londyn
- Frydman R., Rapaczyński A., 1995, *Prywatyzacja w Europie Wschodniej. Czy państwo traci na znaczeniu?* Wydawnictwo „Znak”, Kraków
- Fuszara M., 1994a, *Kobiety w starej i nowej klasie średniej*, w: J. Kurczewski (red.), *Biznes i klasy średnie*, UW, Warszawa
- Gabryel P., Zieleniewski M., 1995, *Polscy milionerzy*, Dom Wydawniczy Babicz, Harasymowicz i Spółka, Poznań
- Gabryel P., Zieleniewski M., 1998, *Piąta władza czyli kto naprawdę rządzi Polską?*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa
- Gardawski J., Gilejko L., Żukowski T., 1994, *Związki zawodowe w przedsiębiorstwach przemysłowych*, Fundacja im. Friedricha Eberta, Warszawa

Gardawski J., 1992, *Robotnicy 1991. Świadomość ekonomiczna w czasach przełomu*, Fundacja im. Friedricha Eberta, Warszawa

Gardawski J., 1996, *Poland's Industrial Workers on the Return to Democracy and Market Economy*, Friedrich Ebert Stiftung, Warszawa

Gardawski J., 2000, *Kształtowanie się grup właścicieli w sprywatyzowanych przedsiębiorstwach*, w: M. Jarosz (red.), *Dziesięć lat prywatyzacji bezpośredniej*, ISP PAN, Warszawa

Gardawski J., Gąciarz B., Mokrzyzewski A., Pańków W., 1999, *Rozpad bastionu? Związki zawodowe w gospodarce prywatyzowanej*, ISP, Warszawa

Gardawski J., Żukowski T., 1992, *Polityka i gospodarka w oczach pracowników*, Fundacja im. Friedricha Eberta, Warszawa

Gatnar L., Buzik B., 1998, *Attitudes of Industrials and Institutions to Social Transformation*, Working Papers, Institute of Sociology, Academy of Sciences of the Czech Republic

Gel'man V., Tarusina I., 1999, *Elite Research in Russia: Issues and Alternatives*, maszynopis powielany, konferencja „A Comparative Study of national and Trans-National Elite Integration in CEE and West European Countries”, Lubljana

Giddens A., 1974, *Elites in the British Class Structure*, w: *Elites and power in British Society*, Cambridge University Press, Cambridge

Giddens A., 1999, *Trzecia droga. Odnowa socjaldemokracji*, Książka i Wiedza, Warszawa

Georgica P.J., 1999, *Rola pracodawców i ich partnerów w edukacji i szkoleniu zawodowym*, w: W.Kozek (red.), *Spoleczne organizacje biznesu w Polsce a stosunki pracy*, Centrum Partnerstwa Społecznego im. A.Bączkowskiego, Warszawa

Giza-Poleszczuk A., 1991, *Stosunki międzyludzkie i życie zbiorowe*, w: M. Marody (red.), *Co nam zostało z tych lat ... Społeczeństwo polskie u progu zmiany systemowej*, „Aneks”, Londyn

Giza-Poleszczuk A., Marody M., Rychard A., 2000, *Strategie i system Polacy w obliczu zmiany systemowej*, IFiS PAN, Warszawa

Gliński P., 1991, „Alternatywna” przedsiębiorczość, w: J. Wertenstein Żuławski, M. Pęczak (red.), *Spontaniczna kultura młodzieżowa*, Instytut Kultury, Wrocław – Warszawa

Gliński P., 2000, *O pewnych aspektach obywatelskości. Aktywność społeczna a integracja wspólnot obywatelskich*, w: H. Domański, A. Ostrowska, A. Rychard, *Jak żyją Polacy*, IFiS PAN, Warszawa

Gliński P., Palska H., 1996, *Cztery wymiary społecznej aktywności obywatelskiej*, w: H. Domański, A. Rychard (red.), *Elementy nowego ładu*, IFiS PAN, Warszawa

Goldthorpe J.H., 1980, *Class Structure of the Advanced Societies*, Hutchinson, London

Goodin R.E., Pettit P. (red.), 1998, *Przewodnik po współczesnej filozofii politycznej*, Książka i Wiedza, Warszawa

Gorlach K., 2000, *Nowe oblicze chłopstwa: protesty rolników polskich w latach 90.*, w: H. Domański, A. Ostrowska, A. Rychard (red.), *Jak żyją Polacy*, IFiS PAN, Warszawa

Gorzela G., Jałowiecki B., Herbst M., Roszkowski W., 1999, *Transformacja systemowa z perspektywy Dzierżonia*, Scholar, Warszawa

Grabowska M., Szawiel T., 1993, *Anatomia elit politycznych. Partie polityczne w postkomunistycznej Polsce 1991–93*, Instytut Socjologii UW, Warszawa

Grancelli B., 1994, *Who Should Learn What?*, w: B. Grancelli (ed.), *Social Change and Modernization. Lessons from Eastern Europe*,

Grant W., 1985, *Insider and outsider pressure groups*, „Social Studies Review”, September

Grant W., 1993, *Business and Politics in Britain*, The Macmillian Press Ltd

Gregory A., 1993, *The Gilded Age. The Super-Rich of the Edwardian Era*, Cassell Book, London

Greskovits B., 1997, *The Political Impact of the Transformation Recession in East-Central Europe in the 1990s*, „Journal of Transforming Economies and Societies”, 4, 1

Grzeszak A., 1999, *Duże jest twarde. Na zapleczu wielkich sklepów*, „Polityka”, 2 października

Grzeszak A., 2000, *Z drugiej ręki*, „Polityka”, 29 stycznia

Gumuła W., 1991, *Demokratyzacja a prywatyzacja. Analiza przemian systemowych w Polsce w latach osiemdziesiątych i w roku dziewięćdziesiątym*, w: Z. Galor, B. Goryńska-Bittner (red.), *Zmiany stosunków własnościowych w Polsce i ich konsekwencje społeczne*, AR w Poznaniu, Poznań

Halamska M., 2001, *Reprodukcja czy wymiana? Przekształcenia lokalnych elit politycznych w Polsce w latach 1990–1998*, Scholar, Warszawa

Hall J.A., 1993, *Spór o Polskę*, Oficyna Wydawnicza Rytm, Warszawa

Hamilton M., Hirszowicz M., 1995, *Klasy i nierówności społeczne w perspektywie porównawczej*, ISP PAN, Warszawa

Hankiss E., 1990, *East European Alternatives*, Clarendon Press, Oxford

Hausner J., 1994, *Konflikty interesów w drugiej fazie polskich reform (1992–93)*, w: J. Hausner, P. Marciniak, *Od socjalistycznego korporacjonizmu do ... ? Studia nad systemem reprezentacji interesów*, t. 2, Fundacja „Polska Praca”, Kraków

Hausner J., 1995, *Modele systemu reprezentacji interesów w społeczeństwach postsocjalistycznych*, w: J. Hausner (red.), *Narodziny demokratycznych instytucji, ? Studia nad systemem reprezentacji interesów*, t. 3, Kraków, AE i Fundacja „Polska Praca”

Hausner J., 1995a, *Formowanie się stosunków pracy i reprezentacji interesów w Polsce w warunkach transformacji ustrojowej*, w: *Negocjacje. Droga do paktu społecznego*, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa

Hausner J., Marody M., (red.), 2000, *Jakość rządzenia: Polska bliżej Unii Europejskiej?*, MSAP AE – Fundacja Friedricha Eberta, Kraków – Warszawa

Herbut R., 1999, *Proces demokratyzacji systemu politycznego – warunki i ograniczenia*, w: A. Antoszewski, R. Herbut (red.), *Polityka w Polsce w latach 90-tych. Wybrane problemy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław

Herer W., Sadowski W., 1985, *Bariery wzrostu – anatomia załamania gospodarczego*, w: A. Muller (red.), *U źródeł polskiego kryzysu*, PWN, Warszawa

Heyman J., 1991, *Prywatno-kolektywne i rentierskie położenie własnościowo-klasowe w Polsce lat osiemdziesiątych*, w: Z. Galor, B. Goryńska-Bittner (red.), *Zmiany stosunków własnościowych w Polsce i ich konsekwencje społeczne*, AR w Poznaniu, Poznań

Higley J., Hoffmann-Lange U., Kadushin Ch., Moore G., 1991, *Elite integration in stable democracies: a reconstruction*, „European Sociological Review, May

Higley J., Pakulski J., 1995, *Elites Transformation in the Central-Eastern Europe*, „Australian Journal of Political Science”, 30

Higley J., Field L.G., Burton M.G., 1990, *A new elite framework for political sociology*, „Revue europeenne des sciences sociales”, 88 (XXVIII)

Higley J., Pakulski J., Wesołowski W., 1998, *Postcommunist Elites and Democracy in Eastern Europe*, Macmillan Press, Houndmills

Hirszowicz M., 1998, *Spory o przyszłość*, IFiS PAN, Warszawa

Holmes L.T., 1997, *Corruption in the Post-Communist Countries, with Particular Reference to Poland*, w: L.T. Holmes, W. Roszkowski (red.), *Changing Rules. Polish Political and Economic Transformation in the Comparative Perspective*, ISP PAN, Warszawa

Holmes L., 1997a, *Post-Communism. An Introduction*, Polity Press, Cambridge

Hryniewicz J., Jałowiecki B., 1994, *Rynek pracy intelektualnej w Polsce*, UW, Warszawa

Hryniewicz J., Jałowiecki B., 1997, *System polityczny a rozwój gospodarczy*, UW, Warszawa

Hunter F., 1963, *Community Power Structure*, Anchor Books, Garden City, New York

Hyman R., Buchner-Jeziorska A., 1995, *Konflikt pracy*, w: H. Moerel (red.), *Zbiorowe stosunki pracy w procesie przemian*, IFiS PAN, Warszawa

Ihnatowicz I., Mączak A., Zientara B., Żarnowski J., 1988, *Spółczesność polskie od X do XX wieku*, Książka i Wiedza, Warszawa

Jakóbk W., 2000, *Zmiany systemowe a struktura gospodarki w Polsce*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa

James D., Sorel M., 1981, *Profit Constraints on Managerial Autonomy: Managerial Theory and the Unmaking of the Corporation President*, „American Sociological Review”, 46

Jarosz M. (red.), 1996, *Kapitał zagraniczny w prywatyzacji*, ISP PAN, Warszawa

Jarosz M. (red.), 1998, *Prywatyzacja bezpośrednia. Inwestorzy. Menedżerowie. Pracownicy*, ISP PAN, Warszawa

Jarosz M. (red.), 2000, *Dziesięć lat prywatyzacji bezpośredniej*, ISP PAN, Warszawa

Jasiecki K., Molenda-Zdziech M., Kurczewska U., 2000, *Lobbing. Sztuka skutecznego wywierania wpływu*, Oficyna Ekonomiczna ABC, Kraków

Jasiecki K., 1996, *Przedsiębiorcy jako „aktor transformacji”*, „Studia Socjologiczne” 1.

Jasiecki K., 1997, *Organizacje pracodawców i przedsiębiorców w Polsce*, w: J. Wasilewski (red.), *Zbiorowi aktorzy polskiej polityki*, ISP PAN, Warszawa

Jasiecki K., 1997, *Wpływ instytucjonalizacji powiązań międzynarodowych na procesy transformacji ustrojowej w Europie Środkowej i Wschodniej*, „Studia Europejskie”, 1

Jasiecki K., 1998, *Konsensus i konflikt w poglądach elity politycznej*, w: W. Wesołowski i B. Post (red.), *Polityka i Sejm. Formowanie się elity politycznej*, Wydawnictwo Sejmowe, Warszawa

Jasiecki K., 1998, *Opinie liderów polskiej gospodarki o integracji ekonomicznej z Unią Europejską w okresie preakcesyjnym*, „Studia Europejskie”, 4 (8)

Jasiecki K., 2000, *Lobbing gospodarczy w Polsce*, „Studia Socjologiczne”, 4

Jasiecki K., 2001, *Lobbing w Sejmie*, w: W. Wesołowski (red.), *Obciążeni polityką*, IFiS PAN, Warszawa (w druku)

Jasiewicz K., 1999, *Portfel czy różaniec? Ekonomiczne i aksjologiczne determinanty zachowań wyborczych*, w: R. Markowski (red.), *Wybory parlamentarne 1997*, ISP PAN i Fundacja im. Friedricha Elberta, Warszawa

Jasiewicz-Betkiewicz A., 2000, *Ścigać i karać czy przebaczyć i zapomnieć? Stosunek lokalnych działaczy partyjnych do rozliczenia PRL*, w: M. Grabowska, T. Szawiel, *Korzenie demokracji. Partie polityczne w środowisku lokalnym*, ISP PAN, Warszawa

Jawłowska A., Mokrzycki E., 1978, *Style życia a przemiany struktury społecznej. Propozycje typologii historyczno-socjologicznej*, w: A. Siciński, *Styl życia. Przemiany we współczesnej Polsce*, Warszawa

Jaworski W. J. (red.), 1999, *Banki polskie u progu XXI wieku*, Poltext, Warszawa

Jaźwińska E., 1999, *Przedsiębiorcy na tle innych grup społeczno-zawodowych w Polsce*, w: E. Jaźwińska, A. Żuk-Iwanowska (red.), *Przedsiębiorcy jako grupa społeczna*, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa

Jednaka W., 1995, *Proces kształtowania się systemu partyjnego w Polsce po 1989r.*, Wydawnictwa Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław

Kamiński A., 1997, *Korupcja jako symbol instytucjonalnej niewydolności państwa*, w: E. Popławska (red.), *Dobro wspólne – władza – korupcja: między moralnością i prawem*, ISP, Warszawa

Keller S., 1963, *Beyond the Ruling Class: Strategic Elites in Modern Society*, Random House, New York

Kemp T., 1998, *Industrializacja w XIX-wiecznej Europie*, Ossolineum, Wrocław

Kieniewicz S. (red.), 1982, *Państwo. Społeczeństwo. Kultura*, Wiedza Powszechna, Warszawa

Kloc K., 1997, *Konflikty przemysłowe, spory zbiorowe i mediacje*, w: W. Kozek (red.), *Zbiorowe stosunki pracy w Polsce w perspektywie integracji europejskiej*, Scholar, Warszawa

Kofman J., Roszkowski W., 1999, *Transformacja i postkomunizm*, ISP PAN, Warszawa

Kohn M., Schooler C., 1986, *Praca a osobowość. Studium współzależności*, PWN, Warszawa

Kołodko G., 1999, *Od szoku do terapii. Ekonomia i polityka transformacji*, Warszawa

Kołodziejczyk R., 1979, *Burżuazja polska w XIX i XX wieku. Szkice historyczne*, PIW, Warszawa

Kołodziejczyk R., 1993, *Mieszczanństwo w Polsce w XIX i XX wieku – drogi rozwoju oraz miejsce w strukturze społecznej*, w: B. Markiewicz (red.), *Obywatel. Odrodzenie pojęcia*, IFiS PAN, Warszawa

Kondratowicz A., Maciejewski W., 1996, *Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce. Badania empiryczne 1992–1996*, Centrum im. Adama Smitha – UW, Warszawa

Konrad G., Szelenyi I., 1979, *The Intellectuals on the Road to Class Power*, Harvester, Brighton

Kopcińska D., 1997, *Wpływ aktualnej „wyceny” norm etycznych w Polsce na poglądy przyszłych menedżerów*, w: J. Dietl, W. Gasparski, *Etyka biznesu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa

Kornai J., 1991, *Droga do wolnej gospodarki*, Fundacja „Polska Praca”, Warszawa

Kosiec K., Raczyński R., 1998, *Rynki polityczne a ekonomia. Strategie polityczne firm państwowych w gospodarce rynkowej*, Universitas, Kraków

Kowalik T., 2000, *Współczesne systemy ekonomiczne. Powstawanie, ewolucja, kryzys*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego, Warszawa

Kozak M., 2000, *Regionalny wymiar transformacji polskiej gospodarki*, w: M. Jarosz (red.), *Dziesięć lat prywatyzacji bezpośredniej*, ISP PAN, Warszawa

Kozarzewski P., 1999, *Elity kierownicze spółek pracowniczych. Własność – zarządzanie – świadomość*, ISP PAN, Warszawa

Kozek W., 1997, *Organizacje pracodawców w Polsce jako nowy partner w zbiorowych stosunkach pracy*, w: W. Kozek (red.), *Zbiorowe stosunki pracy w Polsce w perspektywie integracji europejskiej*, „Scholar”, Warszawa

Kozek W., 1999, *Spółeczne organizacje biznesu i jego związki w Polsce. Analiza instytucjonalna*, w: W. Kozek (red.), *Spółeczne organizacje biznesu w Polsce a stosunki pracy*, Centrum Partnerstwa Społecznego „Dialog” im. Andrzeja Bączkowskiego, Warszawa

Kozek W., Federowicz M., Morawski W., 1995, *Stosunki przemysłowe w Polsce. Studium czterech przypadków*, Instytut Socjologii UW, Warszawa

Koźmiński A.K., 1998, *Odrabianie zaległości*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa



- Krajewski J., 1997, *Ile są warci nieobecni?*, „Businessman Magazine”, sierpień
- Krajewski J., 1998, *Kameleon czyli realista*, „Businessman Magazine”, lipiec
- Kramberger A. (ed.), 2000, *Mechanisms of Social Differentiation in Slovenia*, „Journal of Social Science Studies“, July–October
- Kraskowski L., Reszka P., 2000, *Polityk, nomenklaturowy biznesmen*, „Rzeczpospolita”, 24 marca
- Krzemiński I., 1999, *Strategia rządzenia*, „Rzeczpospolita”, 31 lipca – 1 sierpnia
- Krzesak I., 1994, *Emografia Business Centre Club*, w J. Kurczewski, I. Jakubowska-Branicka (red.), *Biznes i klasy średnie*, UW, Warszawa
- Kudzia P., Pawelczyk G., 2000, *Dyrekturyzacja*, „Polityka”, 17 grudnia
- Kula W., 1983, *Historia – zacofanie – rozwój*, Czytelnik, Warszawa
- Kulpińska J., Borkowska S., Buchner-Jeziorska A., Urbaniak B., 1995, *Stosunki pracy w Polsce*, w: H. Moerel (red.), *Zbiorowe stosunki pracy w procesie przemian*, Warszawa, IFiS PAN
- Kundera E., 1999, *Transformacja gospodarki polskiej*, w: A. Antoszewski i R. Herbut (red.), *Demokracje Europy Środkowowschodniej w perspektywie porównawczej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław
- Kurczewski J., 1991, *Co to jest klasa średnia w Polsce*, J. Kurczewski (red.), *Stalinizm*, Uniwersytet Warszawski, IPSiR, Warszawa
- Kurczewski J., Jakubowska-Branicka I., 1994, *Biznes i klasy średnie. Studia nad etosem*, ISNS UW, Warszawa
- Kurczewski J., 1996, *Garbata Demokracja*, w: *Dyskusja Redakcyjna*, „Res Publica Nowa”, 6
- Kuroń J., Żakowski J., 1997, *Siedmiolatka czyli kto ukradł Polskę*, Wydawnictwo Dolnośląskie, Wrocław
- Kurski J., 2000, *Bezcenne znajomości*, „Gazeta Wyborcza”, 18–19 marca
- Kwiatkowska A., Rudomino T., 1977, *Kto się boi Art. B.?*, Polska Oficyna Wydawnicza „BGW”, Warszawa
- Kymlicka W., 1998, *Współczesna filozofia polityczna*, Znak, Fundacja im. Stefana Batorego, Kraków-Warszawa
- Landau Z., 1971, *Oligarchia finansowa Drugiej Rzeczypospolitej*, „Przegląd Historyczny”
- Landau Z., 1985, *Główne tendencje rozwoju gospodarczego Polski Ludowej*, w: A. Muller (red.), *U źródeł polskiego kryzysu. Społeczno-ekonomiczne uwarunkowania rozwoju gospodarczego Polski w latach osiemdziesiątych*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa
- Lane D., (red.), 1988, *Elites and Political Power in the USSR*, Edward Elgar Publishing Company, Brookfield
- Lane D., Ross C., 1995, *The CPSU Ruling Elite 1981–1991: Commonalities and Divisions*, „Communist and Post-Communist Studies”, 3
- Lanzalaco L., 1993, *Interest Groups in Italy: From Pressure Activity to Policy Networks*, w: J. J. Richardson (ed.), *Pressure Groups*, Oxford University Press, Oxford

Lazić M., 1999, *The Adaptive Reconstruction of Elites in Post-Socialist Yugoslavia*, w: *Open Society Institute, International Higher Education Support Program, Post-Socialist Countries in Transformation*, Selected Readings, Herceg Novi

Lengyel G., Kostova D., 1996, *The Economic Elites: Similarities and Differences*, w: G. Lengyel (ed.), *The Transformation of East-European Economic Elites: Hungary, Yugoslavia and Bulgaria*, BUES

Leński G., 1966, *Power and Privilege*, McGraw Hill, New York

Leśniewska Z., Leśniewski B., Boruc R., 2000, *Międzynarodówka menedżerów. Kim są nowi szefowie zagranicznych firm działających w Polsce*, „Wprost”, 26 marca

Lucke M., 1999, *Wzrost eksportu towarów przetworzonych z Europy Środkowo-wschodniej do UE. Rola współpracy między sprzedawcą a nabywcą*, w: T. Kołodziej (red.), *Polskie przedsiębiorstwa w perspektywie członkostwa w Unii Europejskiej*, PWE, Warszawa

Mach B., Wesołowski W., 1998, *Transformacyjna poprawność? Politycy w okresie przejścia*, w: W. Wesołowski, B. Post (red.), *Polityka i Sejm. Formowanie się elity politycznej*, Wydawnictwo Sejmowe, Warszawa

Mach B.W., 1998, *Transformacja ustrojowa a mentalne dziedzictwo socjalizmu*, ISP PAN, Warszawa

Machonin P., 1996, *Socio-Economic Changes in the Czech Republic*, Working Papers, Institute of Sociology, Academy of Sciences of the Czech Republic

Macieja J., 1997, *Krajowe molocho mogą paść w nadchodzącej walce*, „Rzeczpospolita”, 2 czerwca

Malinowska E., Misiąg W., Niedzielski A., Pancewicz J., 1999, *Zakres sektora publicznego w Polsce*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Warszawa

Mann M., 1986, *The Sources of Social Power*, t. 1, Cambridge University Press, Cambridge

Marceau J., 1989, *A Family Business? The Making of an International Business Elite*, Cambridge University Press

March J.G., Olsen J.P., 1989, *Rediscovering Institutions, The Organizational Basis of Politics*, The Free Press, New York, Collier Macmillan, London

Markowski R. (red.), *Wybory parlamentarne 1997*, ISP PAN, Warszawa

Markowski R., Żukowski T., 1991, *Wokół wyborów. Kampania prezydencka, jej wyniki i konsekwencje w świetle badań opinii publicznej*, Zespół Badań Europy Wschodniej, Warszawa

Marsch G. (ed.), 1983, *Pressure Politics: Interest Groups in Britain*, Junction, London

Marszałek A., 2000, *Jak gangi wchodzi do firm*, „Rzeczpospolita”, 14 czerwca

Marszałek A., Kraskowski L., 2000, *Tajemniczy lobbysta*, „Rzeczpospolita”, 10-11 czerwca

Martinelli A., Chiesi A.M., 1989, *Italy*, w: T. Bottomore, R.J. Brym (ed.), *The Capitalist Class: an international study*, Billing and Sons Ltd., Worcester

Matuszak G., 1992, *Kształtowanie się nowej klasy średniej w Polsce*, UŁ, Łódź

- Matuszak G., 1994, *Inteligencja a nowa klasa średnia w Polsce*, UŁ, Łódź
- Matyja R., Ujazdowski K.M., 1993, *Ustrojowa pozycja związków zawodowych w Polsce: szansa czy zagrożenie?*, The Windsor Group, Warszawa
- Mazey S., Richardson J. (ed.), 1993, *Lobbying in the European Community*, Oxford University Press, Oxford
- Mączak A., 1986, *Rządzący i rządzeni*, PIW, Warszawa
- Mączyńska E., 1999, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne – światowe i lokalne czynniki dynamizujące*, w: U. Płowiec, W.M. Orłowski, *Bilans płatniczy Polski*, PTE, Warszawa
- McKinley R.W., 1992, *Historie życia a psychobiografia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa
- McMenamin I., 2000, *Poland's Business Interest Associations: Initiation, Innovation or Communism in Capitalist Clothing?*, maszynopis powielany
- Meisel J.H., 1958, *The Myth of the Ruling Class: Gaetano Mosca and the „Elite“*, University of Michigan Press, Chicago
- Michalek W., 1998, *Działania lobbingowe polskich organizacji dla małych i średnich przedsiębiorstw*, w: *O lobbingu i nie tylko (materiały z seminariów)*, Fundacja „Międzynarodowe Centrum Rozwoju Demokracji”, Kraków
- Michalek W., 2000, *W obliczu Brukseli*, „Decydent”, 10
- Michels R., 1995, *Oligarchiczne tendencje organizacji*, w: J. Szczupaczyński (red.), *Władza i społeczeństwo*, Scholar, Warszawa
- Michowicz W., 1988, *Problemy mniejszości narodowych*, w: J. Tomicki (red.); *Polska odrodzona 1918–1939*, Wiedza Powszechna, Warszawa
- Mikosik S., 1993, *Teoria rozwoju gospodarczego Josepha A. Schumpetera*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa
- Mills C.W., 1961, *Elita władzy*, Książka i Wiedza, Warszawa
- Mink G., 1992, *Strategie adaptacyjne i konwersyjne nomenklatury w Polsce i na Węgrzech*, w: K. Pałeczki (red.), *Elity polityczne w Polsce*, Zarząd Główny PTNP, Warszawa
- Mintz B., Schwartz M., 1985, *The Power Structure of American Business*, University of Chicago Press, Chicago
- Mlicki M., 1998, *Lobbing w polskim Sejmie*, w: W. Wesolowski, B. Post (red.), *Polityka i Sejm. Formowanie się elity politycznej*, Wydawnictwo Sejmowe, Warszawa
- Modzelewski K., 1993, *Dokąd od komunizmu?*, BGW, Warszawa
- Moerel H., 1995, *Stosunki pracy – problematyka*, w: H. Moerel (red.), *Zbiоровe stosunki pracy w procesie przemian*, IFiS PAN, Warszawa
- Mokrzycki E., 1994, *Nowa klasa średnia?*, „Studia Socjologiczne”, 1 (132)
- Mokrzyszewski A., 1999, *Charakterystyka badanych zakładów pracy i ich pracowników*, w: J. Gardawski, B. Gąciarz, A. Mokrzyszewski, W. Pańków, *Rozpad bastionu? Związki zawodowe w gospodarce prywatyzowanej*, ISP, Warszawa
- Molle W., 1995, *Ekonomia integracji europejskiej. Teoria, praktyka polityka*, Fundacja Gospodarcza NSZZ „Solidarność”, Gdańsk

Morawski W. (red.), 1994, *Zmierzch socjalizmu państwowego. Szkice z socjologii ekonomicznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa

Morawski W., 1993, *Samorząd pracowniczy a reforma gospodarcza*, w: W. Morawski (red.), *Demokracja i gospodarka*, IS UW, Warszawa

Morawski W., 1995, *Korporatyzm: wylanianie się nowych stosunków przemysłowych w Polsce*, w: T. Kowalik (red.), *Negocjacje. Droga do paktu społecznego*, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa

Morawski W., 1998, *Zmiana instytucjonalna. Społeczeństwo – gospodarka – polityka*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa

Mujżel J. (red.), 1997, *Przedsiębiorstwa w procesie transformacji*, Poltext, Warszawa

Mujżel J., Baczko T., 1997, *Rozwój sektora prywatnego w polskiej gospodarce w okresie transformacji*, w: M. Belka, W., Trzeciakowski (red.), *Dynamika transformacji polskiej gospodarki*, cz. 2, Poltext, Warszawa

Muller A., 1985, *Przyspieszony wzrost gospodarczy w latach 1971–1975 a proporcje wzrostu w trzydziestoleciu 1950–1980*, w: A. Muller (red.), *U źródeł polskiego kryzysu*, PWN, Warszawa

Muszkiewicz M., 1992, *Kształtowanie się polskiego drobnomieszczañstwa na Ziemiach Zachodnich i Północnych po 1945 r.*, w: S. Kowalska-Glikman (red.), *Drobnomieszczañstwo XIX i XX wieku*, t. III, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa

Najduchowska H., 1969, *Drogi zawodowe kadry kierowniczej*, „Studia Socjologiczne”, 3

Nalewajko E., 1997, *Protopartie i protosystem? Szkic do obrazu polskiej wielopartyjności*, ISP PAN, Warszawa

Nowak L., 1983, *Property and Power. Towards a Non-marxian Historical Materialism*, Reidel, Dordrecht

O'Donnel G., Schmitter P., Whitehead L. (ed.), 1986, *Transitions form Authoritarian Rule*, John Hopkins University Press, Baltimore

Offe C., 1999, *Drogi transformacji. Doświadczenia wschodnioeuropejskie i wschodniemieckie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa–Kraków

Offe C., Wiesenthal H., 1979, *Two Logics of Collective Action: Theoretical Notes on Social Class and Organizational Form*, „Political Power and Social Theory”, 1.

Olson D.M., 1998, *Demokratyczne instytucje legislacyjne. Ujęcie porównawcze*, Wydawnictwo Sejmowe, Warszawa

Olson M., 1965, *The Logic of Collective Actions: Public Goods and the Theory of Groups*, Harvard University Press

Ossowski S., 1982, *O strukturze społecznej*, PWN, Warszawa

Ost D., 1995, *Labor, Class, and Democracy: Shaping Political Antagonisms in Post-Communist Society*, w: B. Crawford (red.), *Markets, States, and Democracy*, Westview, Boulder

Pahl R. E., Winkler J. F., 1974, *The economic elite: theory and practices*, w: A. Giddens, P. Standworth (red.), *Elites and Power in the British Society*, Cambridge University Press, Cambridge

- Palecki K. (red.), 1992, *Elity polityczne w Polsce*, ZGP TNP, Warszawa
- Pańkowski K., Sęk A., 2000, *Autoidentyfikacje polityczne Polaków*, w: K. Zagórski, M., Strzeszewski (red.), *Nowa rzeczywistość. Oceny i opinie 1989–1999*, CBOS i Wydawnictwo Akademickie Dialog, Warszawa
- Pańków W., 1991, *Przemiany środowiska społecznego Polaków w latach osiemdziesiątych – od wartości „społecznych” ku „pragmatycznym*, w: A. Sulek, W. Winclawski (red.), *Przełom i wyzwanie, Pamiętnik VIII Ogólnopolskiego Zjazdu Socjologicznego*, PTS, Uniwersytet Mikołaja Kopernika, Warszawa–Toruń
- Pańków W., 1993, *Instytucje pracy w okresie transformacji*, IFiS PAN, Warszawa
- Pańków W., 1999, *Funkcje związków zawodowych w zakładach pracy*, w: J. Gardawski, B. Gąciarz, A. Mokrzyzewski, W. Pańków, 1999, *Rozpad bastionu? Związki zawodowe w gospodarce prywatyzowanej*, ISP, Warszawa
- Pańków W., Gąciarz B., 1997, *Kształtowanie nowego porządku społecznego a stosunki przemysłowe w Polsce*, w: W. Kozek (red.), *Zbiorowe stosunki pracy w Polsce w perspektywie integracji europejskiej*, Wydawnictwo Naukowe „Scholar”, Warszawa
- Paradowska J., Baczyński J., 1993, *Teczki liberalistów*, Obserwator, Poznań
- Pareto V., 1994, *Uczucia i działania. Fragmenty socjologiczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa
- Parry G., 1969, *Political Elites*, Praeger, New York
- Parsons T., Smelser N., 1956, *Economy and Society: A study and the Integration of Economic and Social Theory*, The Free Press, New York, Colier Macmillan, London
- Peterlik M., Wyżnikiewicz B., 2000, *Zmierzch wielkich bazarów*, „Rzeczpospolita”, 1 czerwca
- Peters G., 1999, *Administracja publiczna w systemie politycznym*, Scholar, Warszawa
- Pierścionek Z., 1998, *Strategie rozwoju firmy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa
- Pietraś Z. J., 1998, *Decydowanie polityczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa
- Pijl K., 1989, *The international level*, w: T. Bottomore, R. J. Brym, 1989, *The Capitalist class: as international study*, Billing and Sons Ltd., Worcester
- Pilbeam P.N., 1990, *The Middle Classes in Europe 1789–1914. France, Germany, Italy and Russia*, Macmillan Education, London
- Piłat A., Prószyński A., 1995, *Rzemiosło*, w: W. Pomykała (red.), *Encyklopedia biznesu*, t. II, Fundacja Innowacja, Warszawa
- Podgórecki A., 1995, *Spółeczeństwo Polskie*, WSP, Rzeszów
- Podlasiak Z., 1998, *Analiza porównawcza pomocy publicznej w Polsce i w krajach członkowskich Unii Europejskiej*, w: A. Fornalczyk (red.), *Pomoc publiczna dla przedsiębiorstw w Unii Europejskiej i w Polsce*, UKIE, Warszawa
- Polanyi K., 1957, *The Great Transformation. The Political and Economic Origins of our Time*, Beacon Press, Beacon Hill, Boston

*Polish Industrial Development: How the Japanese Experience be Useful?*, 1995, The Ministry of International Trade and Industry, International Development Center of Japan, Tokyo, March

Poprzeczko J., 1996, *Menedżerowie po rewolucji*, „Polityka”, 24 lutego

Porter M., E., 1996, *Strategia konkurencji*, PWE, Warszawa

Przeworski A., 1995, *Sustainable Democracy*, Cambridge University Press, Cambridge

Putnam R.D., 1995, *Demokracja w działaniu*, Znak – Fundacja im. Stefana Batorego, Kraków – Warszawa

Raciborski J., 1997, *Polskie wybory. Zachowania wyborcze społeczeństwa polskiego 1989–1995*, Scholar, Warszawa

Rakowski M. F., 1991, *Jak to się stało*, BGW, Warszawa

*Raport o stanie małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1997–1998*, 1999, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa

*Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1995–1996*, 1998, Polska Fundacja Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, USAID GEMINI Small Business Project, Fundacja im. Fridricha Eberta, Warszawa

Regner F., 1996, *Gąsiorowski – druga strona medalu*, Wydawnictwo Studio EMKA, Warszawa

Reich R.B., 1996, *Praca narodów. Przygotowanie do kapitalizmu XX wieku*, Wydawnictwo A. Marszałek, Toruń

Reszke I. 1998, *Stereotypy Prywatnych przedsiębiorców w Polsce*, IFiS PAN, Warszawa

Richardson J.J., 1993, *Pressure Groups*, Oxford University Press, Oxford

Rogut A., 1994, *Kobiety w prywatnych przedsiębiorstwach*, KIG, Warszawa

Rokicka E., 1995, *Wzory karier kierowniczych w gospodarce państwowej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź

Romanowska M., Trocki M., Wawrzyniak B., 2000, *Grupy kapitałowe w Polsce*, Difin, Warszawa

Romanowski G., 2000, *Bank marnotrawił społeczne pieniądze*, „Rzeczpospolita”, 8 czerwca

Rosenberg N., Birdzel L.E.(Jr.), 1994, *Historia kapitalizmu*, Signum, Kraków

Rusinek K., 1995, *Warunki i koncepcje badań statystycznych samorządu zawodowego i gospodarczego*, GUS, maszynopis

Ryan A., 1998, *Liberalizm*, w: R.E. Goodin, Ph. Petit (red.), *Przewodnik po współczesnej filozofii politycznej*, Książka i Wiedza, Warszawa

Rychard A., 1995, *Ludzie i instytucje. Kto tworzy nowy ład?*, „Studia Socjologiczne”, 1–2

Rychard A., 1996, *Czy transformacja się skończyła?*, „Transformacja Gospodarki”, 74

Ryan A., 1998, *Liberalizm*, w: R.E. Goodin, Ph. Petit (red.), *Przewodnik po współczesnej filozofii politycznej*, Książka i Wiedza, Warszawa

- Rykiel Z., 1997, *Relacje centrum-peryferie w Polsce w warunkach transformacji ustrojowej*, w: A. Kukliński (red.), *Problematyka przestrzeni europejskiej*, UW, Warszawa
- Sachs J., 1993, *Poland's Jump to the Market Economy*, The MIT Press, Cambridge Mass.
- Sartori G., 1994, *Teoria demokracji*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa
- Sarzyński P., 1993, *Kapitaliści łączcie się*, „Polityka”, 10 maja
- Sbragia A. (ed.), 1992, *Euro-Politics. Institutions and Policymaking in the „New” European Community*, The Brookings Institution, Washington
- Schmitter P.C., Lehmbruch G. (ed.), 1979, *Trends Toward Corporatists Intermediation*, Sage, Beverly Hills and London
- Schmitter P.C., Streeck W., 1981, *The Organisation of Business Interests: a Research Design to Study the Associative Action of Business in the Advanced Industrial Societies of Western Europe*, International Institute of Management, Berlin
- Scott J., 1991, *Who rules Britain?*, Polity Press, Cambridge
- Siegel D., Yancey J., 1992, *Odrodzenie społeczeństwa obywatelskiego. Rozwój sektora organizacji pozarządowych w Europie Środkowowschodniej*, Fundacja Braci Rockefellerów, Warszawa
- Siemieńska R., 1996, *Kobiety: nowe wyzwania. Starcie przeszłości z terażniejszością*, IS UW, Warszawa
- Sikorska J., 1998, *Konsumpcja. Warunki, Zróżnicowania, Strategie*, IFiS PAN, Warszawa
- Skarżyńska K. (red.), 1999, *Psychologia polityczna*, Zysk i S-ka, Poznań
- Skidelsky R., *Świat po komunizmie*, 1999, Znak – Fundacja im. Stefana Batorego, Kraków – Warszawa
- Sklair L., 1991, *Sociology of the Global System*, Harvester Wheatsheaf, London
- Skocpol T., 1979, *States and Social Revolutions: A Comparative Analysis of France, Russia, and China*, Cambridge University Press, Cambridge
- Skórzyński J., 1995, *Uгода czy rewolucja. Władza i opozycja 1985–1989*, Prespublica, Warszawa
- Slomp H., 1995, *Tworzenie się stron stosunków pracy*, w: H. Moerel (red.), *Zbiorewe stosunki pracy w procesie przemian*, IFiS PAN, Warszawa
- Słomczyński M. K., 1994, *Class and Status in East-European Perspective*, w: M. Alestalo, E. Allardt, A. Rychard, W. Wesolowski (red.), *The Transformation of Europe. Social Conditions and Consequences*, IFiS PAN, Warszawa
- Słomczyński M. K., Kohn M. L., 1988, *Sytuacja pracy i jej psychologiczne konsekwencje*, IFiS PAN – Ossolineum, Warszawa
- Smelser N.J., Swedborg R., 1994, *The Sociological Perspective on the Economy*, w: N.J. Smelser, R. Swedborg, *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton University, Princeton, N.J.
- Sobczyk A., 1995, *Organizacje pracodawców i przedsiębiorców w okresie transformacji ekonomicznej*, w J. Hausner (red.), *Narodziny demokratycznych instytucji*, AE i Fundacja „Polska Praca”, Kraków

- Socha R., 1998, *Umrzeć w Las Vegas. Kariera Nikodema S.*, „Polityka”, 9 maja
- Sowa K.Z. (red.), 1990, *Gospodarka nieformalna. Uwarunkowania lokalne i systemowe*, t. 6, TNOiK, Rzeszów
- Spohn W., Bodemann Y.M., 1989, *Federal Republic of Germany*, w: T. Bottomore, R.J. Brym (ed.), *The Capitalist Class: An International Study*, Billing and Sons Ltd., Worcester
- Sroka J., 1997, *Narodziny strategii korporatywnej? Kierunki przemian stosunków przemysłowych w Europie Środkowoschodniej*, w: A. Antoszewski, R. Herbut (red.), *Demokracje Europy Środkowoschodniej w perspektywie porównawczej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław
- Staniszki J. (red.), 1994, *W poszukiwaniu paradygmatu transformacji*, ISP PAN, Warszawa
- Staniszki J., 1989, *Ontologia socjalizmu*, Krytyka, Warszawa
- Staniszki J., 1989a, *Nowe konfiguracje na scenie publicznej*, „Res Publica”, 4
- Staniszki J., 1999, *Ewolucja epistemologii kontroli a koniec komunizmu*, w: J. Kurczewska (red.), *Zmiana społeczna. Teorie i doświadczenia polskie*, IFiS PAN, Warszawa
- Staniszki J., 2000, *Postkomunistyczne państwo: w poszukiwaniu tożsamości*, ISP, Warszawa
- Stanworth P., Giddens A., 1974, *Elite's and Power in British Society*, Cambridge University Press, Cambridge
- Stanworth P., Giddens A., 1975, *The Modern Corporate Economy: Interlocking Directorships in Britain, 1906–1970*, „Sociological Review”, 2
- Stark D., 1992, *Path Dependence and privatization. Strategies in East Central Europe*, „East European Politics and Societies”, 6, 1
- Stark D., 1994, *Przetwasowanie własności w kapitalizmie wschodnioeuropejskim*, w: J. Hausner, P. Marciniak (red.), *Od socjalistycznego korporacjonizmu do ...?*, Fundacja „Polska Praca”, Warszawa
- Starkowski M. T., 1994, *Trudne narodziny lobby*, „Businessman Magazine”, wrzesień
- Starr P., 1989, *The Meaning of Privatization*, w: S.B. Kamerman, A.J. Kahn (ed.), *Privatization and the Welfare State*, Princeton University Press, Princeton
- Stolarska M., 1997, *Polscy kierownicy po rewolucji ekonomicznej lat dziewięćdziesiątych*, w: T. Listwan (red.), *Sukces w zarządzaniu. Problemy organizacyjno-zarządcze*, AE, Wrocław
- Stoner J.A.F., Freeman R.E., Gilbert D.R., 1997, *Kierowanie*, PWE, Warszawa
- Suleiman E., 1978, *Elite's in French Society: The Politics of Survival*, Princeton University Press, Princeton, New Jersey
- Surdykowska S.T., 1997, *Prywatyzacja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa
- Szacki J., 1983, *Historia myśli socjologicznej*, PWN, Warszawa
- Szacki J., 1994, *Liberalizm po komunizmie*, Fundacja im. Stefana Batorego – Znak, Warszawa – Kraków



- Szahaj A., 2000, *Solidarność mandarynów*, „Polityka”, 26 lutego
- Szawiel T., 1999, *Zróźnicowanie lewicowo-prawicowe i jego korelaty*, w: R. Markowski (red.), *Wybory parlamentarne 1997*, ISP PAN i Fundacja im. Friedricha Elberta, Warszawa
- Szelenyi I., Eyal G., Townsley E., 1997, *The theory of Post-Communist Managerialism*, „New Left Review”, 222
- Szelenyi I., Traiman D., Wnuk-Lipiński E., 1995, *Elity w Polsce, w Rosji i na Węgrzech. Wymiana czy reprodukcja*, Warszawa, ISP PAN
- Szlachta 2000 J., *Problemy polityki rozwoju regionalnego Polski w warunkach integracji europejskiej*, w: J. Hausner, M. Marody (red.), 2000, *Jakość rządzenia: Polska bliżej Unii Europejskiej?*, MSAP AE -Fundacja Friedricha Eberta, Kraków – Warszawa
- Szljajfer H. (red.), 1992, *Europa Środkowowschodnia i Ameryka Południowa 1918–1939. Szkice o nazjonalizmie ekonomicznym*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa
- Szromnik A., 1992, *Kapitał niemiecki w Polsce*, Fundacja im. Friedricha Eberta w Polsce, Warszawa
- Sztompka, 1999, *Stawanie się społeczeństwa: pomiędzy strukturą a zmianą*, w: J. Kurczewska (red.), *Zmiana społeczna. Teorie i doświadczenia polskie*, IFiS PAN, Warszawa
- Sztumski J., 1997, *Elity. Ich miejsce i rola w społeczeństwie*, Wydawnictwo „Śląsk”, Katowice
- Szymczak W. (red.), 1978, *Mały słownik języka polskiego*, Wiedza Powszechna, Warszawa
- Szymoniuk B., 1997, *Megamarketing – pokonywanie barier wejścia na rynki blokowane*, w: M.K., Nowakowski (red.), *Bariery internalizacji przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Key Text, Warszawa
- Tarkowski J., 1994, *Patroni i klienci*, t. 2, ISP PAN, Warszawa
- Tatur M., 1994, „*Corporatism*” as a *Paradigm of Transformation*, w: J. Staniszkis (red.), *W poszukiwaniu paradygmatu transformacji*, ISP PAN, Warszawa
- Tepli J., 1993, *Spowiedź Lecha Grobelnego*, „BGW”, Warszawa
- Thurrow L.C., 1999, *Przyszłość kapitalizmu*, Wydawnictwo Dolnośląskie, Wrocław
- Tilly Ch. (ed.), 1975, *The Formation of national States in Western Europe*, Princeton University Press, Princeton, NJ
- Tilly Ch., 1997, *Revolucje europejskie 1492–1992*, Krag – Volumen , Warszawa
- Touraine A., Strzelecki J., Dubet F., Wieviorka M., 1989, *Solidarność. Analiza ruchu społecznego 1980–1981*, Wydawnictwo Europa, Warszawa
- Truman D., 1951, *The Government Process*, Knopf, New York
- Ussem M., 1984, *Classwide Rationality in the Politics of Managers and Directors of Large Corporations in the United States and Great Britain*, „Administrative Science Quarterly”, 27, June

Vecernik J., *Social stratification and income distribution: socio-economic policies and the middle classes in Czech reforms*, Working Papers of the Research Project „Social Trends”, 12

Walecki M., 2000, *Finansowanie polityki. Wybory, pieniądze, partie polityczne*, ISP, Warszawa

Wallerstein I., 1974, *The Modern World System*, New York

Wasilewski J. (red.), 1999, *Elita polityczna 1998*, ISP PAN, Warszawa

Wasilewski J., 1981, *Kariery społeczno zawodowe dyrektorów*, Ossolineum, Wrocław

Wasilewski J., 1995, *Stara nomenklatura w nowej rzeczywistości*, „Społeczeństwo Otwarte”, 7–8

Wasilewski J., 1997, *Orientacje wartościujące elity: płytka konsolidacja polskiej demokracji*, w: J. Wasilewski (red.), *Zbiorowi aktorzy polskiej polityki*, ISP PAN, Warszawa

Wasilewski J., 1999, *Socjologiczny portret polskiej elity potransformacyjnej*, w: J. Wasilewski (red.), *Elita polityczna 1998*, ISP PAN, Warszawa

Wasilewski J., 2000, *Normatywna integracja polskiej elity potransformacyjnej*, w: H. Domański, A. Ostrowska, A. Rychard, *Jak żyją Polacy?*, IFiS PAN, Warszawa

Wasilewski J., Kopczyński M., Szczur S., 1999, *Stabilność zachowań wyborczych*, w: J. Wasilewski (red.), *Elita polityczna 1998*, ISP PAN, Warszawa

Wasilewski J., Pawlak J., 1999, *Wykształcenie i kariery edukacyjne elity*, w: J. Wasilewski (red.), *Elita polityczna 1998*, ISP PAN, Warszawa

Wasilewski J., Wesołowski W., (red.), 1992, *Początki parlamentarnej elity. Postowie Kontraktowego Sejmu*, IFiS PAN, Warszawa

Wasilewski J., Wnuk-Lipiński E., 1995, *Polska: kręta droga od elity komunistycznej*, w: I. Szelenyi, D. Treiman, E. Wnuk-Lipiński (red.), *Elity w Polsce, w Rosji i na Węgrzech. Wymiana czy reprodukcja*, ISP PAN, Warszawa

Weber M., 1989, *Polityka jako zawód i powołanie*, NOWA, Warszawa

Wedel J.R., 1994, *Nauki płynące z pomocy Stanów Zjednoczonych dla Europy Środkowej i Wschodniej (1990–1994)*, w: B. Lewentstein, W. Pawlik (red.), *A miało być tak pięknie ... Polska scena publiczna lat dziewięćdziesiątych*, UW, Warszawa

Wedel J.R., 2001, *Collision and Collusion. The Strange Case of Western Aid to Eastern Europe*, PALGRAVE, New York

Wesołowski W., 1974, *Klasy, warstwy i władza*, PWN, Warszawa

Wesołowski W., 1992, *Parlamentarzyści jako część elity politycznej: teoretyczno-porównawcze tło polskich badań*, w: J. Wasilewski, W. Wesołowski (red.), *Początki parlamentarnej elity. Postowie kontraktowego Sejmu*, IFiS PAN, Warszawa

Wesołowski W., 1994, *Procesy klasotwórcze w teoretycznej perspektywie*, „Studia Socjologiczne”, 1

Wesołowski W., 1996, *The new Beginnings of the Entrepreneurial Classes*, „Polish Sociological Review”, 1

Wesołowski W., 2000, *Partie: Nieustanne kłopoty*, IFiS PAN, Warszawa

Wesołowski W., 2000a, *Teoretyczne aspekty badania elit politycznych*, w: „Studia Socjologiczne”, 4

Whiteley P., Seyd P., Richardson J., 1994, *True Blues. The Politics of Conservative Party Membership*, Clarendon Press, Oxford

Wiesenthal H., 1996, *Organized Interests in Contemporary East Central Europe: Theoretical Perspectives and Tentative Hypotheses*, w: A.Agh, G. Ilonszki (red.), *Parliaments and Organized Interests: The Second Steps*, Hungarian Centre for Democracy Studies, Hungarian Centre for Democracy Studies, Budapest

Wilkin J., 1995, *Jaki kapitalizm, jaka Polska*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa

Wilson J.F., 1995, *British business history 1720–1794*, Manchester University Press, Manchester and New York

Windmuller J.P., Gladstone A. (ed.), 1984, *Employers Associations and Industrial Relations A Comparative Study*, Clarendon Press, Oxford

Winiecki J., (red.), 1996, *Polska niezakończona transformacja. Instytucjonalne bariery rozwoju gospodarczego*, Centrum im. A.Smitha, Warszawa

Witkowska J., 1988, *Kapitał zagraniczny w gospodarce polskiej*, „Gospodarka Planowa”, 10–11

Władyka W., 1999, *Zostało z Okrągłego Stołu*, „Polityka”, 6 lutego

Wnuk-Lipiński E. (red.), 1992, *Ekspertyzy Zespołu Doradców Socjologicznych Obywatelskiego Klubu Parlamentarnego*, ISP PAN, Warszawa

Wnuk-Lipiński E., 1996, *Demokratyczna rekonstrukcja. Z socjologii radykalnej zmiany społecznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa

Wnuk-Lipiński E., Wasilewski J., 1996, *Formowanie się elity w Polsce*, w: E. Wnuk-Lipiński, *Demokratyczna rekonstrukcja. Z socjologii radykalnej zmiany społecznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa

Wójcik J. W., 1998, *Przestępstwa w biznesie*, Centrum Informacji Menedżera, Warszawa

Wójcik P., 1991, *Własność – stosunek przedmiotowy czy społeczny, Przyczynek do historii przekształcania się biurokracji totalitarnej jako klasy panującej w lumpenburżuazję w Polsce*, w: Z. Galor, B. Goryńska-Bittner (red.), *Zmiany stosunków własnościowych w Polsce i ich konsekwencje społeczne*, Akademia Rolnicza w Poznaniu, Poznań

Wyźnikiewicz B., Pinto B., Grabowski M., 1993, *Wyzwania kapitalizmu. Nowi polscy przedsiębiorcy*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Warszawa – Gdańsk

Zagórski K., Strzeszewski M. (ed.), 2000, *Nowa rzeczywistość. Oceny i opinie 1989–1999*, Wydawnictwo Akademickie Dialog, Warszawa

Zagórski Z., 1984, *Drobnomieszczaństwo w PRL Portret socjologiczny*, KAW, Poznań

Zaraska W. (we współpracy z J. Baczyńskim), 1992, *Jestem pierwszy. Autobiografia twórcy Exbudu*, „BGW”, Warszawa

Zaraska W., 1997, *Prywatyzacja EXBUDU*, w: G. Gierszewska (red.), *Liderzy*

zmian. *Grupa kapitałowa EXBUD*, Komitet Nauk Organizacji i Zarządzania PAN i EXBUD SA, Warszawa – Kielce

Zaraska W., 2000, *Grupa kapitałowa Exbud SA*, w: M. Romanowska, M. Trocki, B. Wawrzyniak (red.), *Grupy kapitałowe w Polsce*, Difin, Warszawa

Zeitlin M., 1974, *Corporate ownership and control: the large corporation and the capitalist class*, „American Journal of Sociology”, 79

Zieleniewski M., 1988, *Piramida Aleksandra Gudzowatego. Kim jest najbogatszy Polak?*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa

Zieleniewski M., 1993, *Zbigniew Niemczycki. Płacę za siebie*, Wydawnictwo Prolog, Warszawa

Zienkowski L., 1996, *Rozpiętości społeczne*, „Nowe Życie Gospodarcze”, 27 października

Zybertowicz A., 1993, *W uścisku tajnych służb. Upadek komunizmu i układ posnomenklaturowy*, Wydawnictwo Antyk, Warszawa

Żarnowski J., 1988, *Spółeczeństwo i klasy*, w: J. Tomicki (red.), *Polska Odrodzenia 1918–1939*, Wiedza Powszechna, Warszawa

Żukowski T., 1996, *Sześć lat w teatrze demokracji. Ewolucja polskiej sceny politycznej od wiosny 1989 do wiosny 1995 roku*, M. Marody, E. Gucwa-Leśny, *Podstawy życia społecznego w Polsce*, ISS UW, Warszawa

Żukowski T., 1997, *Prawomocność systemu władzy i społeczna partycypacja w rządzeniu*, w: S. Golinowska (red.), *Raport o rozwoju społecznym. Zmieniająca się rola państwa*, UNDP, Warszawa





**Krzysztof Jasiński** (ur. 1960) jest adiunktem w Zakładzie Struktury Społecznej w Instytucie Filozofii i Socjologii Polskiej Akademii Nauk w Warszawie.

Przedmiotem jego zainteresowań są elity polityczne i gospodarcze, działalność grup nacisku i lobbing (zwłaszcza organizacji biznesu) oraz wybrane aspekty integracji Polski z Unią Europejską związane m.in. z działaniami dostosowawczymi rodzimych przedsiębiorstw do wymogów UE. Od lat dziewięćdziesiątych bierze

udział w badaniach opinii postów na temat demokracji, a także rolę liderów politycznych i środowisk gospodarczych w transformacji ustrojowej.

Książka *Elita biznesu w Polsce* podsumowuje kilkuletnie badania nad genezą, formowaniem się, kanałami rekrutacji, strategiami działań gospodarczych i aktywnością w sferze publicznej nowej polskiej elity biznesu. Autor charakteryzuje polityczne uwarunkowania polskich przemian, zmiany instytucjonalne i ekonomiczne, a także wybrane procesy społeczne i kulturowe prowadzące do odbudowy kapitalizmu. Przedstawia różne aspekty wizerunku nowej elity biznesu, której pojawienie się symbolizuje kierunek przekształceń ustrojowych. Grupa ta jest największym ekonomicznym beneficjentem transformacji.

Praca zawiera typologię i charakterystyki wybranych dróg wejścia do „wielkiego biznesu” w Polsce. Ich wielość znalazła odzwierciedlenie w różnorodności wzorów karier w gospodarce. W miarę rozwoju gospodarki rynkowej wzory te zbliżają się do siebie, nakładają i przenikają. Jest to spowodowane upowszechnieniem się nowych profesjonalnych standardów menedżerskich, jak również zacieraniem się specyfiki firm, które stopniowo wzorują się na innych głównych uczestnikach gry rynkowej. Najbardziej dynamiczne firmy ewoluują w kierunku większych organizacji gospodarczych (grup kapitałowych, holdingów), które wyróżniają się złożonymi strukturami własności i zarządzania.

ISBN 83-87632-82-1