

PROBLEMY SOCJOLOGII GOSPODARKI

REDAKCJA NAUKOWA
SŁAWOMIR BANASZAK I KAZIMIERZ DOKTÓR

Wydawnictwo Wyższej Szkoły
Komunikacji i Zarządzania
w Poznaniu

**PROBLEMY
SOCJOLOGII
GOSPODARKI**

PROBLEMY SOCJOLOGII GOSPODARKI

REDAKCJA NAUKOWA
SŁAWOMIR BANASZAK I KAZIMIERZ DOKTÓR

Wydawnictwo Wyższej Szkoły Komunikacji i Zarządzania
Poznań 2008

Recenzent:

prof. zw. dr hab. Lesław H. Haber

Redakcja naukowa:

dr Sławomir Banaszak, prof. zw. dr hab. Kazimierz Doktor

Projekt okładki:

Jan Ślusarski

Redaktor:

Krzyszyna Sobkowicz

Skład i łamanie:

Robert Leśków

Kopiowanie i powielanie w jakiegokolwiek formie
wymaga pisemnej zgody Wydawcy

©Copyright by Wyższa Szkoła Komunikacji i Zarządzania w Poznaniu, 2008

ISBN 978-83-88018-49-7

Wydawnictwo Wyższej Szkoły Komunikacji i Zarządzania
61-577 Poznań, ul. Różana 17a, (061) 8345 914, fax 8345 912
www.wskiz.edu
e-mail: wydawnictwo@wskiz.poznan.pl

M-Druk (współwydawca)

ISBN 978-83-61287-06-3

Spis treści

Przedmowa.....	7
----------------	---

Część I. Gospodarka i społeczeństwo

Tadeusz Kowalik <i>Ekonomia i socjologia a transformacja systemowa.....</i>	19
Leszek K. Gilejko <i>Socjologia restrukturyzacji.....</i>	41
Kazimierz Doktór <i>Rynek.....</i>	61
Janusz Sztumski <i>Gospodarka a demokracja.....</i>	81
<u>Stanisław Kozyr-Kowalski</u> <i>Ekonomiczny sens wartości: Böhm Bawerk a Marks.....</i>	93
Jacek Tittenbrun <i>Gospodarka a społeczeństwo w ujęciu Talcotta Parsonsa i Neila Smelsera.....</i>	117
Radomir Miński <i>Kapitalistyczna czy rynkowa? Pojęcie współczesnej gospodarki w socjologii.....</i>	139

Część II. Funkcjonowanie gospodarek i ich główni aktorzy

Andrzej Suwalski <i>Problematyka uspołecznienia człowieka ekonomicznego.....</i>	153
Felicjan Byłok <i>Konsumpcja i społeczeństwo.....</i>	165
Małgorzata Suchacka, Marek S. Szczepański, Weronika Ślęzak-Tazbir <i>Pożegnanie robotnika i kopalni? Sektor usług w gospodarce opartej na wiedzy.....</i>	185
Paweł Ruszkowski <i>Grupy interesów w gospodarce.....</i>	213
Andrzej Przystalski <i>Zawód i sposoby jego analizy w dawnej i nowej socjologii.....</i>	237
Sławomir Banaszak <i>Menedżerowie w strukturach klasowo-stanowych społeczeństw współczesnych.....</i>	265
Przemysław Wechta <i>Socjologiczna analiza przedsiębiorcy w teorii Josepha Schumpetera.....</i>	283
Jan Sikora <i>Samorząd gospodarczy przykładem zrzeszenia kategorii społecznej przedsiębiorców w warunkach ładu społecznego.....</i>	299
Wojciech Widera <i>Świadomość ekonomiczna Polaków.....</i>	313

Część III. Przedsiębiorstwo w nowoczesnej gospodarce

Kazimierz Doktor	
<i>Przedsiębiorstwo</i>	333
Henryk Januszek	
<i>Odpowiedzialność społeczna biznesu</i>	349
Kryspin Karczmarchuk	
<i>Systemy nadzoru korporacyjnego – gospodarki postsocjalistyczne</i>	367
Lesław H. Haber	
<i>Przedsiębiorczość w zarządzaniu – autokreacją sukcesu</i>	385
Krzysztof T. Konecki	
<i>Zarządzanie talentami – zarządzanie lamentami, czyli jak rozwija się „geniusz”?</i>	411
Noty o Autorach	428

Przedmowa

Współczesne społeczeństwa i gospodarki znajdują się pod wpływem ścierających się tendencji: do współzależnienia z jednej strony oraz gospodarczej i społeczno-kulturowej niezależności z drugiej. Dziś zwłaszcza świat gospodarek kapitalistycznych stanowi ważny punkt odniesienia dla rozważań na temat społecznych podstaw działania rynków i przedsiębiorstw gospodarczych, a także stosunków własności oraz pozostałych zjawisk i procesów związanych z istnieniem i funkcjonowaniem tej ważnej sfery życia społecznego, jaką jest gospodarowanie. Avner Greif, profesor ekonomii na Uniwersytecie Stanforda, w przedmowie do znakomitej książki pod redakcją Victora Nee oraz Richarda Swedberga *The Economic Sociology of Capitalism*, stwierdza, że kapitalizm jest „kręgosłupem współczesnych gospodarek zarówno rozwiniętych, jak i rozwijających się”. Podkreśla także, iż to właśnie socjologia, jako nauka mająca w tym zakresie długą i bogatą tradycję, sięgająca prac Marksa i Webera, może pomóc zrozumieć kapitalizm, jego naturę, pochodzenie oraz zróżnicowanie.

W niniejszej monografii podjęto próbę rozwinięcia zasadniczych problemów, klasycznej skądinąd dyscypliny, jaką jest socjologia gospodarki. Próbie tej towarzyszyło głębokie przekonanie redaktorów oraz autorów poszczególnych rozdziałów, że w dobie wciąż powoływanych do życia nowoczesnych i ultranowoczesnych subdyscyplin socjologicznych (o karkołomnych niekiedy i przeważnie trudnych do zaakceptowania nazwach) powrót do problemów wskazanych wieki wcześniej przez myślicieli takich, jak: Adam Smith, David Ricardo, Karol Marks, Emile Durkheim, Max Weber, Georg Simmel czy Talcott Parsons, by wymienić tylko niektórych, stanowi ciekawą możliwość przetworzenia i aplikacji klasycznych teorii, koncepcji lub ledwie zarysowanych pomysłów teoretycznych, do analizy współczesnych zjawisk i procesów społecznych. W tym sensie stanowi także ważną perspektywę empirycznego poznania dzisiejszej rzeczywistości, zrazu zwanej kapitalistyczną, wreszcie postkapitalistyczną, ponowoczesną, a nawet kapitalistyczną, lecz bez kapitalistów. Podkreślimy także, iż socjologia gospodarki, nie znajduje się w „wieku dziecięcym”, jak są o tym przekonani niektórzy współcześni badacze,

lecz raczej w wieku co najmniej dojrzałym – zwłaszcza gdy uwzględnimy długą tradycję w ujmowaniu jej przedmiotu (tak przez socjologów, jak i wcześniej filozofów i ekonomistów). Innymi słowy – przedmiot i obiekt badań socjologii gospodarki nie jest ani młody, ani niedookreślony. Tym bardziej natomiast nietrudno określić, nad czym znów głowią się badacze społecznych podstaw gospodarowania, stawiając przy tym niemało pytań, czym jest gospodarka! Horyzont roztrząsań, w którym to momencie polskiej transformacji pojawiła się socjologiczna subdyscyplina zwana industrialną, ekonomiczną, gospodarczą czy socjologią gospodarki, jest w niniejszym tomie już na wstępie przekroczony, m.in. dzięki uwzględnieniu bogatego dorobku klasycznych myślicieli. Dodajmy także, iż owa subdyscyplina ma pewien dorobek rozwijany na rodzimym gruncie. I to jeszcze w okresie przedtransformacyjnym!

Tak jak Max Weber wskazał ongiś na konieczność rozróżniania między zjawiskami gospodarczymi, uwarunkowanymi gospodarczo oraz gospodarczo doniosłymi, jako warunkiem metodologicznej poprawności, tak i prezentowane w tomie ujęcia wybranych problemów tę Weberowską dyrektywę przyjmują i rozwijają. Obecne jest w nich przekonanie, iż między gospodarczymi strukturami nowoczesnych społeczeństw oraz pozagospodarczymi sferami życia społecznego występują wzajemne relacje, od których siły i charakteru zależy kształt jednych i drugich. Pomieszczone w niniejszym tomie rozważania nie tylko uwzględniają ów horyzont, lecz – co więcej – ich autorzy starają się te relacje wyważyć i wskazać na punkty krytyczne, przyczyniające się m.in. do powstawania i poszerzania się zakresu patologii w ich obrębie.

Autorzy wskazują również na społeczny charakter gospodarek i działań gospodarczych, zgodnie z tezą, którą wygłosił swego czasu wybitny polski ekonomista Oskar Lange, sytuując ekonomię w ramach socjologii. Twierdził on bowiem, iż jeśli uznamy, że socjologia jest nauką o społeczeństwie, to ekonomia, jako nauka o gospodarowaniu człowiekiem, jest jej częścią. Niemniej, nie o relację zawierania się tutaj chodzi, lecz jedynie o fakt społecznego charakteru zjawisk i procesów gospodarczych. Taka perspektywa przyświecała redaktorom tomu oraz autorom poszczególnych rozdziałów, choć nie zawsze jest ona *explicite* wyrażona.

Tadeusz Kowalik otwiera pierwszą część książki poświęconą klasycznym rozważaniom na temat relacji między gospodarką a społeczeństwem. Polski uczony już po raz kolejny zwraca uwagę, iż w Polsce, w wyniku przemian początku lat dziewięćdziesiątych, „powstał jeden z najbardziej niesprawiedliwych ustrojów społeczno-ekonomicznych Europy drugiej połowy XX wieku”. Autor z całą mocą podkreśla społeczny charakter nauk o gospodarce (zgodny z klasycznym określeniem „ekonomia polityczna”) oraz zróżnicowanie poszczególnych modeli gospodarczych. Kowalik zwraca także uwagę na olbrzymie i dające się jednak

przewidzieć koszty tzw. transformacji czy „terapii szokowej”, którą nazywa, szeroko swoją tezę argumentując, szokiem bez terapii.

Następny rozdział, autorstwa Leszka K. Gilejki, nawiązuje zarówno do polskich przeobrażeń społeczno-gospodarczych lat dziewięćdziesiątych i ich konsekwencji, jak i do szerzej rozumianych procesów modernizacyjnych, wraz z przemianami w sferze publicznej. Autor wielostronnie analizuje te procesy, wyraźnie wskazując na ich konfliktowy oraz ekskluzywny charakter. Gilejko zwraca uwagę, iż restrukturyzacja przedsiębiorstw czy całych sektorów gospodarki odbywała się nierzadko bez uwzględnienia perspektywy lokalnej, tj. wpływu przemian na lokalny rynek pracy i bezrobocie, na losy miast i gmin.

Kolejnym rozdziałem tej części książki jest *Rynek*. Kazimierz Doktor zwraca w nim uwagę na znaczenie tego pojęcia dla analiz ekonomicznych oraz socjologicznych. Rynek nie może być, zdaniem autora, utożsamiany wyłącznie z popytem i podażą. Klóciłoby się to bowiem nie tylko z tradycją ujmowania miejsca i roli rynku w gospodarce i społeczeństwie, lecz także z praktyką funkcjonowania rynków w rozmaitych modelach gospodarczych. Dlatego właśnie pojawiają się w rozważaniach Kazimierza Doktora takie pojęcia, jak: więź (między uczestnikami rynkowej wymiany), potrzeby, interesy, moralność, umowa społeczna czy komercjalizacja życia społecznego, które nasycają „rynek” socjologicznie. Ponadto, autor rozpatruje rynek jako istotny czynnik kształtujący strukturę dawnych i współczesnych społeczeństw, jako moment wyznaczający szanse życiowe jednostek, ich styl życia czy dostęp do władzy.

Janusz Sztumski w kolejnym rozdziale również podejmuje kwestię władzy. Skupia się jednakże na relacjach wzajemnych między gospodarką a demokracją. Autor zwraca uwagę, iż nagminnie łączy się kapitalizm, jako system gospodarczy, z demokracją jako typem ustroju politycznego, co jest uzasadnione „zasługami”, jakie dla rozwoju demokracji poniósł kapitalizm właśnie. Sztumski krytycznie odnosi się jednak do haseł równości szans oraz równości wobec prawa z uwagi na wytwarzane przez kapitalizm (współwystępujący często z demokracją) nierówności społeczne. Ponadto, wraz z pojawieniem się kapitalizmu monopolistycznego obserwuje się systematyczne ograniczanie demokracji. Autor upomina się zatem o upodmiotowienie jednostek jako członków społeczeństwa tak w sferze politycznych wyborów, jak i w sferze gospodarczej. Jeśli bowiem podmiotowość jednostek nie stanie się faktem, coraz większa część członków nowoczesnych społeczeństw będzie marginalizowana i będzie skazana na życie w nędzy.

Stanisław Kozyr-Kowalski* podejmuje w swych rozważaniach niezwykle istotny problem wyzysku w gospodarce, konfrontując w tym zakresie myśl Karola

* Tekst prof. Stanisława Kozyra-Kowalskiego zamieszczamy dzięki uprzejmości Pani Zofii Wecel-Kowalskiej, wdowy po Profesorze, za co niniejszym składamy Jej serdeczne podziękowania.

Marksa z zasadniczymi ideami szkoły austriackiej w ekonomii, w szczególności zaś z teoretycznymi koncepcjami Eugeniusza Böhm-Bawerka. Spór Böhm-Bawerka z Marksem służy polskiemu socjologowi do uwydatnienia niezwykle ważnego zagadnienia, jakim jest niewątpliwie teoria wartości, w tym teoria wartości oparta na pracy. Rozważania autora, oparte na źródłowych badaniach oraz wnikliwej i samodzielnej interpretacji myśli obu ekonomistów, prowadzą do wniosku, iż w trakcie „pozytywnego przezwyciężania” Karola Marksa teorii wyzysku austriacki ekonomista nie obywa się bez sofizmatów i tez całkowicie nietrafnych. Co więcej, zarzuty stawiane Marksowi przez przedstawicieli szkoły wiedeńskiej, w szczególności zaś przez samego Böhm-Bawerka, były później stawiane właśnie tej szkole. Zaliczają się do nich: „monokauzalizm, nieprawomocne naukowo i pochopte uogólnienia, odwoływanie się do sofizmatów w rozumowaniach, sprzeczność z faktami”. Jednocześnie, Böhm-Bawerk wiele tez oraz pomysłów teoretycznych Marksa ocenia pozytywnie. Tak jest między innymi w przypadku teorii wartości towarów, której sens empiryczny jest niezaprzeczalny, której jednakże odmawia Böhm-Bawerk statusu teorii ogólnej, wyrażając swój stanowczy sprzeciw w stosunku do pracowej koncepcji wartości towarów. Punktów spornych w tej dyskusji, miejscami niezwykle ostrej, jest znacznie więcej. Kozyr-Kowalski odtwarza je, interpretuje, przekształca, wykorzystując przy tym znakomitą znajomość myśli obu autorów i konfrontując ją nieustannie z rzeczywistością społeczno-gospodarczą.

Jacek Tittenbrun, w kolejnym rozdziale pierwszej części książki, omawia relacje wzajemne między gospodarką a społeczeństwem w ujęciu Talcotta Parsonsa i Neila Smelsera, wyrażone najpełniej w *Economy and Society*. Autor prowadzi swoje analizy myśli amerykańskich socjologów na dwóch poziomach: ontologicznym – próbując wskazać na proponowaną przez nich koncepcję gospodarki i jej relacji do pozostałych sfer życia społecznego i epistemologicznym – odtwarzając obrane przez nich sposoby poznawania tych struktur. Tittenbruna odczytanie klasycznej już socjologicznej pozycji sprawia, że nie wszyscy rozpoznają tu „swojego” Parsonsa. Autor dowodzi między innymi, iż amerykański socjolog „nie waha się mówić o ukrytym konflikcie interesów między pracodawcami i pracownikami bez wykluczenia możliwości jego wybuchu”, a także o antagonistycznym charakterze „systemów postaw i ideologii ludzi świata interesu i ludzi pracy w nowoczesnym społeczeństwie przemysłowym”. Wszystko to sprawia, że tezy niektórych interpretatorów o konserwatyzmie i reakcyjnym charakterze teorii Parsonsa związane są z powierzchownym odczytaniem jego myśli raczej, aniżeli z pogłębioną i samodzielną jej analizą.

Pierwszą część książki zamykają rozważania Radomira Mińskiego, który zastanawia się nad zróżnicowaniem współczesnych gospodarek opatrywanych rozmaitymi określeniami, jak choćby kapitalistyczna i rynkowa. Autor próbuje

je interpretować i ujmować socjologicznie. Ponadto, stawia przed sobą zadanie wskazania swoistych cech polskiej transformującej się gospodarki.

Następna część książki poświęcona jest funkcjonowaniu współczesnych gospodarek oraz ich głównych aktorów. Otwiera ją Andrzej Suwalski rozpatrujący problematykę uspołecznienia człowieka ekonomicznego. Autor stawia tezę, że człowiek socjologiczny może być równorzędnym konkurentem *homo oeconomicus*, to znaczy ujmowanie gospodarującej jednostki nie tylko w kategoriach racjonalności dokonywanych wyborów, lecz także jako członka społeczności, nosiciela określonych społecznie wartości itd. może stanowić ciekawszą i – przede wszystkim – bliższą rzeczywistości perspektywę analityczną. Suwalski przeciwstawia zatem społeczne zakorzenienie „zekonomicznieniu”, posługując się przy tym bogatymi odniesieniami do ekonomicznych i socjologicznych koncepcji.

Dalej Felicjan Bylok analizuje zjawisko konsumpcji, rozprzestrzeniające się od XVIII wieku oraz związane z nim powstanie społeczeństwa konsumpcyjnego. Z socjologicznego punktu widzenia można je rozpatrywać na poziomie wielkich struktur oraz małych struktur społecznych i jednostek, wraz z ich potrzebami i aspiracjami. Autor stawia także niezwykle odważną tezę, iż współcześnie to właśnie konsumpcja staje się istotnym czynnikiem zróżnicowania społecznego, natomiast tracą na znaczeniu takie czynniki, jak dochody czy – dodajmy – własność. Zdaniem Byloka, konsumpcja określa także status społeczny jednostki i jej prestiż. Można nawet mówić o konsumpcji prestiżowej oraz – co za tym idzie – grupach pluralistycznych stanowiących, zamiast klas i warstw społecznych, podstawowe składniki struktury społecznej.

Następny rozdział poświęcony jest miejscu i roli usług w gospodarce opartej na wiedzy. Autorzy: Małgorzata Suchacka, Marek S. Szczepański oraz Weronika Ślęzak-Tazbir przekonują w nim, że w obrębie rozwiniętych gospodarek następuje przesunięcie ludzkiej aktywności z sektora działalności przemysłowej w kierunku szeroko pojętych usług. Autorzy przywołują w swych rozważaniach klasyczny podział na trzy sektory gospodarki (pierwotny, wtórny, trzeci) autorstwa Colina Clarka i dowodzą, że współcześnie szczególna rola przypada sektorowi usług profesjonalnych, które charakteryzuje wysoka chłonność wiedzy oraz pogłębiająca się specjalizacja. Ponadto, szczególna rola przypada w społeczeństwie wiedzy tzw. usługom matriksowym, które dotyczą Internetu, jednakże ich skutki przebiegają w realnej a nie wirtualnej rzeczywistości. Aby natomiast w Polsce tworzenie gospodarki opartej na wiedzy było możliwe, konieczne jest zaangażowanie w te procesy rozmaitych kategorii społecznych, m.in.: uczonych, przedsiębiorców czy samorządowców.

Paweł Ruszkowski porusza w kolejnym rozdziale ważną problematykę struktur społecznych nazywanych grupami interesu, do których zalicza się zarówno tzw. interesariuszy, jak i dysfunkcjonalne grupy interesów obejmujące

klasycznie rozumianą przestępczość oraz przestępczość ponowoczesną, w tym plagiatyzm, kreatywną księgowość i in. Ponadto, uwzględniając zdolność do wywierania wpływu na decyzje gospodarcze i polityczne, autor wyróżnia grupy kontraktualne, środowiskowe oraz branżowe grupy wpływu. Ruszkowski podejmuje zagadnienie funkcjonalności i dysfunkcjonalności grup interesów. Podkreśla, że niektóre grupy interesów przyczyniają się do oligarchizacji życia społecznego, co w praktyce oznacza stosowanie przez nie nieformalnych reguł gry, które ostatecznie zastępują liberalno-demokratyczny porządek.

W dalszej części książki Andrzej Przestalski podejmuje rozważania na temat zawodu oraz sposobów jego analizy w dawnej i w nowej socjologii. Autor, odwołując się do klasycznej teorii socjologicznej reprezentowanej m.in. przez Augusta Comta, Karola Marksa, Herberta Spencera, Emila Durkheima, Maxa Webera czy Ferdynanda Tönniesa, wprowadza pojęcie podziału pracy (dodajmy – pojęcia niesłusznie dziś zapomnianego) jako fundamentalnego zjawiska społecznego. Zawodowy podział pracy oraz w szczególności sam zawód, jako jego podstawowa forma, stanowią we współczesnych rozważaniach i badaniach empirycznych istotny wskaźnik położenia społecznego. Z takim poglądem Przestalski podejmuje ważną i opatrzoną wieloma argumentami dyskusję, zmierzającą do wykazania, iż w ujęciach niektórych autorów widoczne jest nazbyt odważne oraz – jednocześnie – niedookreślone posługiwanie się konglomeratem pojęć, w skład którego wchodzi: zawód wyuczony, zawód wykonywany, status, dochód, prestiż, władza i in. Wszystko to sprawia, że zawód przestaje być traktowany jako zjawisko autonomiczne, lecz redukowany jest do roli wskaźnika, zresztą wskaźnika syntetycznego, który kryje takie zjawiska i stosunki społeczne, jak: władza, własność czy prestiż.

Następny rozdział, autorstwa Sławomira Banaszaka, poświęcony jest miejscu i roli menedżerów w strukturach współczesnych społeczeństw. Autor uzasadnia podjęcie tematu doniosłością funkcji pełnionych przez przedstawicieli tej kategorii społecznej. Miejsce menedżerów w społeczeństwie jest, zdaniem Banaszaka, wyznaczone przez podział pracy oraz podział ekonomicznej własności. Przyjęcie paradygmatu własnościowego, wprowadzonego do polskiej socjologii i reprezentowanego przez Stanisława Kozyra-Kowalskiego, pozwala autorowi wyróżnić zarówno makrokłasy menedżerskie, jak i liczne mikrokłasy oraz usytuować je na tle pozostałych klas i stanów społecznych. Sławomir Banaszak analizuje więc relacje wzajemne między menedżerami a właścicielami kapitału, między menedżerami a specjalistami, wskazując jednocześnie na wewnętrzne zróżnicowanie samych menedżerów – od kierowników bezpośredniego dozoru, przez średni szczebel zarządzania aż po naczelników dyrektorów korporacji.

Przemysław Wechta, reprezentując również paradygmat własnościowy w ujmowaniu rzeczywistości społecznej, podejmuje w rozdziale zatytułowanym *Socjologiczna analiza przedsiębiorcy w teorii Josepha Schumpetera* rozważania na

temat funkcji przedsiębiorcy w nowoczesnych społeczeństwach i gospodarkach. Punktem wyjścia czyni teorię austriackiego ekonomisty i – jak przekonuje – socjologa, którego postać jest kluczowa dla socjologicznej subdyscypliny – socjologii przedsiębiorczości. Wechta, za Schumpeterem, traktuje przedsiębiorcę jak indywidualnego przywódcę ekonomicznego, który prócz siły woli, ponosi pełną odpowiedzialność za efekty swojej działalności, dla której centralnym pojęciem jest innowacyjność, rozumiana jako oryginalne skombinowanie czynników produkcji (ziemi, pracy i kapitału). Przedsiębiorca jest zatem „twórczym niszczycielem” przełamującym nierzadko społeczny opór przed zmianą.

Kolejny rozdział drugiej części książki poświęcony jest samorządowi gospodarczemu jako instytucji zrzeszającej przedsiębiorców. Autor – Jan Sikora – wprowadza pojęcie ładu społecznego, który wraz z systemem gospodarczym, stanowi podstawę analizy społeczeństwa. Sikora, za Stanisławem Ossowskim, przywołuje także dwa aspekty ładu społecznego: instytucjonalny i behawioralny oraz cztery jego modele: ład przedstawień zbiorowych, ład policentryczny, monocentryczny i ład porozumień. Autor podejmuje próbę aplikacji tej koncepcji do analizy współczesnych zjawisk i procesów gospodarczych, w szczególności zaś przemian, jakie zapoczątkowane zostały w Polsce w roku 1989. W rozważaniach Sikory obecne są odniesienia do struktury społecznej współczesnej Polski, tezy o elicie społecznej i czynnikach ją kształtujących oraz o biedocie i jej społecznym składzie. W centrum zainteresowań autora znajdują się relacje między strukturą gospodarczą a pozostałymi strukturami życia społecznego, w szczególności natomiast kategoria przedsiębiorców, wraz z ich funkcjami i skłonnościami do organizowania się.

Drugą część książki zamykają refleksje Wojciecha Widery na temat świadomości ekonomicznej Polaków. Ten oparty na empirycznych badaniach autora rozdział porusza szereg istotnych problemów przemian społeczno-gospodarczych roku 1989 i – rzecz jasna – lat następnych, jak: podziały społeczne i różnice dochodowe, bezrobocie czy dostęp do wykształcenia. Tezy Widery zyskują na doniosłości, gdy uwzględnimy ich reprezentatywny charakter (dla danego czasu, czyli 2003 r.) oraz – przede wszystkim – próbę zastosowania analizy klasowej czy klasowo-warstwowej w badaniu opinii i postaw respondentów. Mimo że kryteria społecznych podziałów milcząco bądź otwarcie przyjmowane przez autora mogą się wydać dyskusyjne, to jednak okazuje się, że badani sami nadają sens strukturze społecznej, poszczególnym jej klasom i warstwom – nie tylko, jak należy sądzić, w opiniach i odpowiedziach na zadawane przez socjologów pytania, lecz przede wszystkim w codziennych działaniach.

Trzecią, ostatnią część książki poświęcona jest miejscu i roli przedsiębiorstwa w nowoczesnej gospodarce. Otwiera ją rozdział autorstwa Kazimierza Doktora pt. *Przedsiębiorstwo*. Autor analizuje modele oraz ewolucję refleksji na

temat przedsiębiorstwa. W szczególności jednak przedsiębiorstwo jest tu traktowane jako system społeczny, w którym dokonuje się instytucjonalizacja stosunków gospodarczych. Socjologicznie rozpoznany układ ról i grup społecznych, stosunków społecznych, a także społeczna struktura przedsiębiorstwa obejmująca tak funkcjonalne, jak i dysfunkcjonalne grupy o formalnym i nieformalnym charakterze, to punkt widzenia znacząco odmienny od przesyczonego dążeniem do osiągania zysków ujęcia ekonomicznego. Kazimierz Doktor podkreśla również znaczenie przedsiębiorcy, którego obraz – by tak rzec – odbrażawia. Jednocześnie, wprowadza typologię ról przedsiębiorców: od inwestora, przez założyciela i organizatora aż po Schumpeteriańskiego innowatora, jako zorientowanego na rynkową dominację i walkę konkurencyjną. Autor zwraca także uwagę na komplementarny charakter „wzrostu gospodarczego” oraz „rozwoju społecznego” zarówno na poziomie refleksji teoretycznej, jak i przede wszystkim na poziomie polityki gospodarczej. Na zakończenie wyraża nadzieję, iż interdyscyplinarne wysiłki badawcze mogą przynieść rezultaty w postaci pogłębionej refleksji na temat przedsiębiorstwa.

Kolejny rozdział dedykowany jest społecznej odpowiedzialności biznesu jako problematyce, prócz oczywistej wartości poznawczej, ważkiej praktycznie. Henryk Januszek podkreśla, iż przyjmowanie przez przedsiębiorstwa dodatkowych zobowiązań o bardzo zróżnicowanym charakterze prowadzi zwykle do utworzenia trwalszych form partnerstwa przy jednoczesnym pogłębieniu relacji z interesariuszami. Dodatkowo, działania te przyczyniają się do zwiększenia wiarygodności przedsiębiorstwa w społecznym odbiorze oraz czynią je bardziej przewidywalne. Autor, wbrew obiegu praktyce, zwraca uwagę na konieczność dokonania wyraźnej dystynkcji pojęciowej między odpowiedzialnością biznesu a etyką biznesu. Oba terminy pozostają we wzajemnych relacjach, pierwszy z nich jest jednak rodzajem długofalowej strategii podejmowanej dobrowolnie, z kolei drugi – wiąże się z aksjonormatywnym systemem funkcjonowania gospodarki oraz innych sfer życia społecznego. Januszek stwierdza, że dobiegają końca czasy tradycyjnie zarządzanych przedsiębiorstw, skupionych wyłącznie na osiąganiu zysków w możliwie krótkim okresie. Ich miejsce zajmują przedsiębiorstwa zarządzane w sposób przyjazny dla człowieka, zhumanizowane – zarówno na poziomie relacji wewnętrznych, jak i relacji z otoczeniem. Niestety – jak dodaje autor – „rodzimy biznes ma w chwili obecnej niewiele wspólnego z odpowiedzialnością społeczną”.

Kryspin Karczmarczyk, autor następnego rozdziału, podejmuje problematykę nadzoru korporacyjnego. Stwierdza, że forma nadzoru i relacji między akcjonariuszami oraz interesariuszami różni się w zależności od systemu gospodarczego. Dodaje także, że w zakresie *corporate governance* mamy do czynienia z niewątpliwym opieraniem się ogólnoswiatowym tendencjom do ujednolicania

pewnych wzorców, a nawet opierania się procesom globalizacyjnym. Za Neilem Fligsteinem i Robertem Freelandem przyjmuje autor koncepcję uwarunkowań kształtu nadzoru korporacyjnego. Jest on tu uzależniony od procesu industrializacji i późniejszego rozwoju instytucjonalnego danego społeczeństwa, od formy państwowego interwencjonizmu, wreszcie od „społecznej organizacji narodowych elit biznesu”. Naturalnie, Karczmarczyk wprowadza do swych rozważań kategorię własności – czy ściślej praw własności – która, podobnie jak sam model nadzoru właścicielskiego, jest zróżnicowana: inna w kontynentalnej Europie i Japonii, inna na przykład w USA czy Wielkiej Brytanii. Dalej porusza kwestię swoistości systemów nadzoru korporacyjnego w krajach postsocjalistycznych, w tym w Polsce.

Przedsiębiorczość w zarządzaniu, jej uwarunkowania i relacje z otoczeniem stanowią z kolei podstawowe zagadnienia, które porusza Lesław H. Haber w następnym rozdziale. Autor sytuuje dyskusję o przedsiębiorczości czy nawet „przedsiębiorczych społeczeństwach” w ramach szerokiej problematyki roli państwa w gospodarce, technologicznego postępu oraz przemian w sferze ludzkich potrzeb, postaw i – przede wszystkim – działań. Zwraca także uwagę, iż analizy przedsiębiorczości pojawiające się już w pismach Adama Smitha, Jeana Baptisty Saya, Josepha Schumpetera oraz późniejszych, w tym i polskich teoretyków, akcentują takie wyznaczniki działań przedsiębiorczych, jak: otwartość na nowe wyzwania, akceptowanie i przyjmowanie nowych wzorców czy zdolność do uczenia się nowych sposobów rozwiązywania problemów. Działania te zawsze związane są z jakimś typem innowacyjności, niekonwencjonalnym rozwiązaniem problemów technicznych, ekonomicznych, organizacyjnych i in. Haber wprowadza typologię działań przedsiębiorczych, obejmującą: przedsiębiorczość, żywiołową, ewolucyjną, normatywną oraz systemową i podkreśla, że z uwagi na korzyści, jakie przynoszą, mogą one być egocentryczne bądź socjocentryczne. Proponuje również i charakteryzuje model przedsiębiorczego zarządzania.

Ostatni rozdział poświęcony jest dziedzinie wiedzy, którą nazywa się zarządzaniem talentami. Krzysztof T. Konecki, prócz wstępnych uwag na temat definicji talentu, podkreśla znaczenie działań przedsiębiorczych dla efektywności przedsiębiorstw. Powiada on, że „osoby posiadające talenty przedsiębiorcze mają największą zdolność do tworzenia w firmach wartości dodanej”. Jednakże, zarządzanie takimi przedsiębiorczymi talentami wymaga, zdaniem autora, stworzenia odpowiednich warunków, w tym tworzenia kultury organizacyjnej oraz klimatu otwartości, współpracy, a także eliminowania negatywnych stanów emocjonalnych z organizacyjnego życia. Konecki przytacza i analizuje koncepcję amerykańskiego socjologa Thomasa Scheffa dotyczącą geniuszu i jego uwarunkowań.

W rozważaniach wszystkich autorów gospodarka stanowi specjalną strukturę złożoną z sił produkcyjnych, stosunków własności, przedsiębiorstw, instytucji i rynków, które zawsze umieszczone są (i takż analizowane) w kontekście społecznym.

Tym samym, spajająca te rozważania subdyscyplina, nazywana socjologią gospodarki (a w innych brzmieniach: ekonomiczną lub gospodarczą) obejmuje zarówno zależności między ludźmi i ich pracowymi zdolnościami a środkami produkcji, jak i stosunki kooperacji między samymi pracownikami, stosunki własności w życiu społecznym, miejsce i rolę przedsiębiorstw w strukturach nowoczesnych społeczeństw, a także społeczne podstawy funkcjonowania rynków i relacji między rynkami a na przykład strukturami politycznymi. Dodatkowo, jak już wspominaliśmy, analizy na gruncie socjologii gospodarki obejmują relacje wzajemne między gospodarką a innymi strukturami społecznymi.

Charakterystyczne dla pomieszczonych w niniejszej monografii ujęć jest także uwzględnienie obu istotnych perspektyw: makrosocjologicznej oraz mikrosocjologicznej. Jednocześnie, autorzy umiejętnie te perspektywy zmieniają, przechodząc od jednej do drugiej, które to postępowanie, prócz walorów poznawczych, posiada niekwestionowany walor metodologiczny, ponieważ owo dynamiczne podejście do obu perspektyw wpisane jest w każde postępowanie naukowe, nie tylko w naukach społecznych.

Zamysłem redaktorów przystępujących do opracowania tego ogólnopolskiego projektu, jakim miała stać się i stała monografia naukowa, była, prócz rezultatów poznawczych, chęć integracji środowiska badaczy społecznych podstaw działań gospodarczych wokół problematyki niezwykle doniosłej praktycznie. Możemy nieskromnie stwierdzić, iż oba te cele zostały zrealizowane. Tym samym oddajemy w ręce Czytelników książkę współtworzoną przez znakomitych specjalistów, obejmującą szeroką problematykę a jednocześnie zwartą, niewykraczającą poza zapowiadane tytułem zagadnienia. Wszystko to sprawia, że potencjalny krąg odbiorców jest bardzo szeroki: od uczonych zmagających się z problemami gospodarowania na gruncie socjologii, ekonomii, zarządzania, pedagogiki czy antropologii kulturowej, przez studentów tych kierunków studiów aż po praktyków gospodarczych.

Sławomir Banaszak i Kazimierz Doktór

Część I

Gospodarka i społeczeństwo

Tadeusz Kowalik

Ekonomia i socjologia a transformacja systemowa

Czym jest ekonomia?

Socjologia i ekonomia należą do nauk społecznych, ale różnica między nimi jest taka, że społeczny charakter tej drugiej jest, raz po raz, co najmniej od końca XIX wieku, kwestionowany. Pada nawet zarzut, że w wersji ekonomii matematycznej staje się ona po prostu działem matematyki. Często zresztą odróżnia się ekonomię (*economics*), która ma być nauką o stosunku człowieka do rzeczy, od ekonomii politycznej lub w nieco innym sensie społecznej. Chociaż i prace z zakresu socjologii bywają mocno sformalizowane, to jednak dziwnie by brzmiał zarzut aspołecznego jej charakteru, bo jest ona społeczna z racji samej etymologii.

Poruszam tę kwestię, ponieważ w moim przekonaniu, ekonomia, jeśli ma wypełniać, objąć, cały obszar działalności gospodarczej, to musi być otwarta na sporą część problematyki będącej również przedmiotem zainteresowania socjologii. Myślę także, że samo pojawienie się subdyscypliny zwanej socjologią ekonomiczną jest głównie rezultatem tego, że ekonomiści niedostatecznie spełniali swoją funkcję. Tę chorobę ekonomistów zawężających zakres ich dyscypliny wypranej z tkanki społecznej określa się niekiedy jako schorzenie *ekonomiczne*, czyli redukujące ekonomię do problematyki stosunku człowieka do rzeczy. Ignorowany jest zarówno społeczny charakter działań ekonomicznych, jak i społeczne (socjalne) skutki tych działań. Przykładów takiego postępowania jest wiele. Rozpocznę od ilustracji takiego podejścia w kwestiach dotyczących naszej transformacji systemowej.

Oto ambitna, jeśli chodzi o zakres tematyczny, książka Macieja Bałtowskiego i Macieja Miszewskiego, *Transformacja gospodarcza w Polsce* (Kraków, 2006). W początkowych partiach można w niej znaleźć odwołania do różnych kierunków

i szkół, nie tylko do głównego nurtu, lecz także do ekonomii marksistowskiej i instytucjonalnej, chyba jednak po to tylko, by się następnie ich problematyki pozbyć. W analizie planu Balcerowicza z 1990 roku, rozważa się ograniczenie inflacji, spadek produkcji, PKB, z tego punktu widzenia porównuje się Polskę z innymi krajami. Ale zabrakło omówienia społecznych skutków planu, zubożenia dużej części społeczeństwa, wejścia na drogę masowego i permanentnego bezrobocia, powstania społeczeństwa dwubiegunowego, nowej konstelacji instytucjonalnej, jeśli przyjąć weberowskie pojęcie instytucji. Szeroko omawia się zmiany własnościowe, ale uderza brak zainteresowania społecznymi, strukturotwórczymi, instytucjonalnymi i dochodowymi skutkami owych zmian, powstaniem w jej wyniku społeczeństwa pierwotnej akumulacji kapitału.

Jedną z przyczyn tego stanu rzeczy jest permanentna skłonność ekonomistów do utożsamiania instytucji z organizacjami¹. Nie bierze się pod uwagę tego, że organizacje „instytucjonalizują się” dopiero w miarę internalizacji przyjętych przez nie reguł. Internalizacja zaś może przybrać różne formy: akceptującą, przystosowawczą do warunków lub interesów lokalnych, zręcznie obchodzącą nakazy lub zakazy organów nadrzędnych, najczęściej władzy państwowej. Utożsamianie to ma poważne skutki. Rodzi tak częstą u ekonomistów skłonność do brawury. Nietrudno to zilustrować właśnie na przykładzie książki Bałtowskiego i Miszewskiego.

Autorzy akceptują określenie transformacji, której cechą podstawową ma być „przerwanie ciągłości procesów rozwojowych i przemian ustrojowych” (Bałtowski, Miszewski, 2006: 13), chociaż przeczy temu treść klasycznego, a całkowicie zignorowanego przez autorów, dzieła Karla Polanyi’ego, *The Great Transformation* ([1944], 1964), który opisuje ewolucyjny, poza wyjątkami, charakter procesów ‘wiecznej’ transformacji. Współcześnie, twierdzenie autorów falsyfikują doświadczenia chińskie i wietnamskie. Tylko w odniesieniu do nagłej transformacji narzuconej przez państwo ma sens pogląd o przerwaniu ciągłości.

Ekonomistyczne podejście autorów najwyraźniej przejawia się w ich polemice z Janem Szomburkiem. Ten czołowy ideolog gdańskiego konserwatywnego liberalizmu uzasadniał celowość podążania drogą „gry wolnorynkowej” z uwagi na to, że kulturowo Polacy lepiej się w niej znajdują niż w „grze instytucjonalnej” typu niemiecko-japońskiego. Określając stanowisko Szomburga jako przejaw wiary w koncepcję *path dependency*, autorzy oponują: „Transformacja powinna przewyższać opory społeczne związane z uwarunkowaniami kulturowymi, a nie podążać biernie w kierunku wskazywanym np. przez tradycję narodową” (Bałtowski, Miszewski, 2006: 49).

¹ Taki zarzut postawił ekonomistom Douglas North w swym wykładzie noblowskim (1993).

Jedno zdanie, a parę uproszczeń, jeśli nie przekłamań. Po pierwsze, Szomburg daleki jest od biernego podporządkowania się tradycji. System społeczno-ekonomiczny jest dlań przedmiotem świadomego wyboru. „Praktycznie wybór ten dokonuje się niejako ciągle, w toku wielu decyzji legislacyjnych i wykonawczych [...] Chodzi o to, by możliwie od początku iść w generalnie ‘właściwym’ kierunku i w ten sposób fundować system bardziej konkretny i mogący szybciej pracować efektywnie” (Szomburg, 1993: 10). Po drugie, koncepcja *path dependency* nie oznacza bierności, lecz zachęca do brania pod uwagę pewnych idei kierunkowych, zgodnych z tym, co Szomburg nazywa „kulturową adekwatnością”. W jego mniemaniu chodzi głównie o skłonność do ryzyka oraz o stosunek indywidualizmu do wspólnotowości. Można się nie zgadzać z jego charakterystyką społeczeństwa polskiego ani z wyborem kierunku, ale w warstwie teoretycznej jest to, w moim przekonaniu, wyraz rzadkiego u zwolennika wolnego rynku przejawu głębokiego rozumienia procesów transformacji. Po trzecie, nie sposób pominąć zademonstrowanej przez autorów *Transformacji gospodarczej w Polsce* brawurowości. Namawiając do przełamywania tradycji autorzy ani słowem nie wspominają problemu internalizacji skutków proponowanego gwałtu na tradycji. Czy aby społeczeństwo nie broniłoby się przed narzuconymi regułami omijając je, bojkotując, przekształcając w taki sposób, że rezultaty okazałyby się odwrotne od zamierzonych?

I wreszcie po czwarte, uproszczenie może najważniejsze. Uwarunkowania kulturowe, narodowa tradycja, tworzą zdaniem autorów tylko opory, są hamulcem przemian ustrojowych. A przecież bywają także tradycje dobre, warte ich kontynuacji, czasem przejścia, a kiedy indziej pewnego ich przystosowania – transformacji właśnie, a nie odrzucenia. Nietrudno o przytoczenie przykładów z doświadczeń polskiej transformacji, które podważają pojmowanie transformacji w ogóle jako koniecznego zerwania ciągłości procesów rozwojowych.

Przykład pierwszy. Polska należała do krajów, które miały najbogatszą tradycję różnego typu spółdzielczości, która przetrwała w systemie komunistycznym, acz w dość zbiurokratyzowanej, zetatyzowanej formie, niszczącej jej najważniejsze cechy: autonomię i samorządność. Czy należało ją jednak odrzucić, by kilka lat później bezskutecznie nawoływać do tworzenia „grup producenckich”? Czy nie można było tylko ją odetatyzować?

Nie mniej wymowny jest przykład drugi. Wśród krajów komunistycznych Polska miała najbogatsze, najbardziej rozwinięte instytucje partycypacji pracowniczej. Powstałe w dodatku, inaczej niż w Jugosławii, w sposób samorządny, oddolny. Istniały nie tylko rady robotnicze, lecz także Stowarzyszenie Działaczy Samorządów Pracowniczych, nieformalna sieć wielkich zakładów, odbywająca systematyczne spotkania, a nawet miały swoje pismo i instytut. W nowych warunkach, działacze tego ruchu opracowali parę koncepcji przedsiębiorstw

uwzględniających partycypację pracowniczą lub pracowniczo-właścicielską. Spotkała się ona ze strony czołowych polityków, jak Leszek Balcerowicz i Krzysztof Lis, z wrogim przyjęciem jako przejaw kryptosocjalizmu (Jeziorański, 1990)². Uporczywa walka grupy działaczy i posłów zwanych ‘spółdzielnią’ wywalczyła w ustawie o prywatyzacji z 9 lipca 1990 roku furtkę dla jednej odmiany spółek pracowniczych – opartych na leasingu. Narzucono trudne warunki ich tworzenia, znacznie ostrzejsze niż podobnych tworów w USA znanych pod nazwą ESOP³. Stały się one najczęstszą formą wybieraną dla przekształceń własnościowych firm państwowych. Były, jak pisała Maria Jarosz, „oazami spokoju” (Jarosz, 1994). Także pod względem efektywności gospodarczej nieźle, początkowo nawet bardzo dobrze, dawały sobie radę, choć spłaty rat leasingowych obniżały ich możliwości inwestycyjne (Jarosz, 1994; Uvalic i Vaughan-Whitehead, 1996). A mimo to władze cały czas traktowały je jako obce ciało, twory przejściowe do „prawdziwie prywatnych” spółek. Narzucały im inwestorów zewnętrznych. Nawet obecnie, po kilkunastu latach mocno ambiwalentnych doświadczeń z prywatyzacją, ową tradycję partycypacji pracowniczej neguje się tak konsekwentnie, że tworząc narzuconą przez Unię Europejską ustawę o radach pracowników, dano im uprawnienia wręcz szczątkowe.

Jeszcze wyraźniejszym objawem nieliczenia się z logiką podejścia instytucjonalnego jest pogląd autorów na prywatyzację. Wyrażają zaskakujący pogląd, że słabością pakietu ustaw składającego się na plan Balcerowicza był brak ustawy prywatyzacyjnej. „Skutkiem tego było zmarnowanie historycznej szansy radykalnych, nieodwracalnych przemian gospodarczych na początku 1990 roku, w warunkach nadzwyczajnego zaufania społecznego do władzy państwowej” (Bałtowski, Miszewski, 2006: 233). Pomyślmy. Szokowe zaaplikowanie owego planu oznaczało gwałtowny spadek produkcji. W samym styczniu owego roku spadek ten wyniósł 30%. Zarządzony przez władze wzrost cen nośników energii i związany z tym ogólny wzrost cen mocno uderzył w płace i dochody rolników. Pojawiło się masowe i już permanentne bezrobocie. I w tych warunkach autorzy byliby skłonni skazać gospodarkę na szok równoległy, a więc jeszcze dotkliwszy – prywatyzacyjny, nie zastanawiając się ani nad socjalnymi skutkami tego szoku, ani nad kreowaniem długofalowych zachowań wywołanych tym szokiem. Oto, do czego prowadzi ignorowanie tkanki społecznej w projektowaniu przemian gospodarczych. A nie jest to przypadek wyjątkowy. Przecież Leszek Balcerowicz od dawna wybrzydza na przymiotnik ‘społeczny’, a ostatnio zaczął wręcz potępiać przejawy uspołecznienia kapitalizmu. W odczycie dla Polskiej Rady Biznesu powiedział: „[...] Rozbudowane

² Przed krucjatą przeciw samorządowi i akcjonariatowi pracowniczemu przestrzegał Jan Muiżel, dowodząc, że „W środowisku samorządowców trzeba i można mieć potężnego sojusznika przekształceń własnościowych”.

³ Employee Stock Ownership Plans, popierane tam m.in. przez Ronalda Reagana.

państwo socjalne jest wynikiem złej i niemoralnej polityki. Jego zwolennicy [...] zasługują na moralne potępienie” (Balcerowicz, 2006).

Czym być powinna?

Od połowy lat 90. pojawił się i staje się coraz mocniejszy, odmienny model ekonomii, znacznie szerzej ujmujący jej zakres, bardziej zwrócony ku problemom społecznym. Choć w dyskursie ekonomicznym nie jest jeszcze dominujący, reprezentują go uczeni wybitni. Czołową postacią tego nurtu jest Joseph Stiglitz. To były szef Rady Doradców Prezydenta USA, a następnie wiceprezes Banku Światowego. Po opuszczeniu tego stanowiska pod naciskiem Amerykanów, został wyróżniony nagrodą Nobla. Ma znaczący dorobek zarówno w teorii ekonomii, jak i w analizie polityki gospodarczej. Uchodzi za współtwórcę ekonomii informacji, mocno się przyczynił do rozwoju studiów nad sektorem publicznym. Co zresztą doprowadziło go do poglądu, że gospodarki współczesnego świata kapitalistycznego są gospodarkami mieszanymi, regulowanymi przez rynek i państwo. Oba te regulatory mają swój zakres działania, swoiste zalety i wady.

Stiglitz dokonał także istotnej rewizji poglądu na wzajemny stosunek efektywności i równości. Studia nad gospodarkami wschodnio-azjatyckimi doprowadziły go do wniosku, iż mniejsze nierówności dochodowe, a zwłaszcza majątkowe mogą sprzyjać wzrostowi efektywności. Na tej zasadzie odrzucił dawne przekonanie (sformułowane pierwotnie przez dwóch Noblistów, Simona Kuzneta i Arthura Lewisa), że warunkiem i skutkiem uprzemysłowienia jest wzrost nierówności. Wynika stąd doniosła, dystrybucyjna rola państwa. Stiglitz poddał ostrej krytyce politykę rządu amerykańskiego (z pomocą MFW), który narzuca innym krajom rozwiązania wolnorynkowe, zwłaszcza liberalizację rynków finansowych w Trzecim Świecie, chociaż we własnym kraju ucieka się często do rozwiązań interwencyjnych (od dawna wysoki deficyt budżetowy, ochrona własnego rynku).

Stiglitz kategorycznie potępił praktykowaną w krajach pokomunistycznych praktykę ‘skoku’ w nowy system. Pisał: „Trwały rozwój i trwałe reformy opierają się na ideach, interesach i koalicjach. Powtarzam więc, że tego typu zmiany nie mogą być wymuszone. Zmiany w sposobie myślenia potrzebują czasu. Oto dlaczego reformy oparte na *conditionality* najczęściej kończyły się niepowodzeniem. [...]. Dlatego też bolszewicka metoda zmiany społeczeństwa – wymuszanie ich przez awangardę rewolucyjną – zawodziły jedna za drugą. Szokowa terapia w podejściu do reform okazywała się równie zawodna jak Kulturalna Rewolucja [w Chinach] i Rewolucja Bolszewicka” (Stiglitz, 2001: 30). Od dawna

uważał, że kraje pokomunistyczne powinny szukać własnych rozwiązań systemowych (Stiglitz, 1990: 70 i 1994: 279)⁴.

Wybór systemu a konstruktywizm

W drugiej połowie XX wieku – ukształtowały się tak odmienne systemy ekonomiczne, jak japoński czy nordyckie (skandynawskie) – z jednej strony oraz anglosaski, zwłaszcza szczególnie wyraziście sprofilowany amerykański – z drugiej. W Polsce dość popularne były również: zachodnioniemiecki model „społecznej gospodarki rynkowej” oraz „partnerski” model austriacki. Oczywiście, nie mogło wchodzić w grę skopiowanie któregośkolwiek z nich. Mogło natomiast chodzić o wybór głównego źródła doświadczeń i sformułowanie pewnych „kierunkowych idei”, jakimi chciano by się kierować w procesie zmian systemowych. O działania, które mogą lub muszą się znaleźć w gestii władz państwowych oraz organizacji społecznych i partii politycznych. Trzeba też pamiętać, że przedmiotem świadomego działania ośrodków decyzji politycznych i gospodarczych mogą być tylko zmiany organizacyjne i legislacyjne. Zmiany instytucjonalne natomiast, jeśli posługiwać się ich socjologicznym znaczeniem, zakładają internalizację przez podmioty gospodarcze (jednostki, gospodarstwa domowe, firmy, administracja) pewnych nakazów, zakazów i rekomendacji. Internalizacja zaś – powtórzmy – nigdy nie jest prostym wcieleniem w życie płynących z góry dyrektyw czy apeli, lecz rezultatem odpowiedniego przystosowania ich do warunków lokalnych, do interesów i świadomości obywateli, do ich kultury. Klęska „socjalizmu realnego” polegała

⁴ Już na początku 1990 r. wyraził w wykładach sztokholmskich następujący – jakże daleki od samozadowolenia wielu ekonomistów głównego nurtu – pogląd: „Odpowiedzi, jaką dawał socjalizm na ciągle powracające pytania [...] okazały się błędne. Opierały się na błędnych lub przynajmniej niekompletnych teoriach, które szybko przechodzą do historii. Wszelako przyświecały im ideały i wartości, z których wiele ma charakter trwały. Wyrażają, bowiem, odwieczne dążenie do bardziej ludzkiego i bardziej egalitarnego społeczeństwa. Wielki poeta amerykański Robert Frost zaczyna jeden z wierszy tymi słowami:

*W lesie rozchodziły się dwie drogi
Wybrałem mniej uczęszczaną
I to właśnie oznaczało ogromną różnicę
(And that has made all the difference).*

Byłe kraje socjalistyczne rozpoczęły wędrówkę, mając przed sobą wiele dróg. Nie ma tylko dwóch dróg. Jest ich wiele, także mało uczęszczanych – a nikt nie może wiedzieć dokąd one prowadzą. Jednym z największych kosztów trwającego 70 lat eksperymentu socjalistycznego było to, że zamykał on możliwość zbadania wielu możliwych dróg. U początków podróży byłych krajów socjalistycznych można wyrazić nadzieję, że będą one kierowały się nie tylko wąskimi kwestiami ekonomicznymi, które analizowałem w mych wykładach, ale także szerszym zespołem ideałów, które motywowały wielu twórców tradycji socjalistycznej. Może niektóre z tych krajów wejdą na drogę mniej uczęszczaną, co może odmienić życie nie tylko ich, ale nas wszystkich”.

m.in. na tym, że zarządzenia odgórne napotykały liczne opory w społeczeństwie, okazywały się na ogół nieżyciowe. Wskutek tego, znaczną część energii społecznej trwoniono na obchodzenie nakazów władzy, na reakcje obronne, do których mogą należeć: bojkot, ignorowanie zarządzeń władz, korupcja, kradzieże, ucieczka w szarą strefę gospodarki itp. System stawał się przez to coraz mniej sterowny.

Również w nowo powstającym ustroju mamy do czynienia z bogactwem reakcji społecznych na działania władz. I odwrotnie. Kształtowanie się nowego systemu to skutek wielobarwnych reakcji społecznych na działania władz oraz interakcji różnych grup społecznych. Od konsekwencji władz, ich siły, od ich zdolności do właściwego odczytywania aspiracji i możliwości różnych grup społecznych zależy, czy proces formowania się ustroju będzie przynajmniej w zasadzie odpowiadał wspomnianym wyżej „ideom kierunkowym”, czy też nastąpi rozejście się intencji i poczynań z zachowaniami społecznymi.

Z historii wiemy, że nawet okupanci mogą narzucić nowe systemy społeczno-gospodarcze (przypadek Japonii, a po części także powojennych Niemiec Zachodnich), które okazały się dość trwale i żywotne. Tak się jednak dzieje, gdy okupanci właściwie odczytają społeczne preferencje i, co nie mniej ważne, pozwolą na wzajemną adaptację narzucanej koncepcji z owymi preferencjami decydujących grup społecznych – gdy dobrze rozpoznają margines wyboru, jakimi władze i społeczeństwo w danym momencie dysponują.

Musimy tu zatrzymać się przy roli socjotechniki, czyli myśli konstruktywistycznej w powstawaniu i współtworzeniu nowego ładu społeczno-gospodarczego, odwołując się do doświadczenia innych krajów. Przypomnijmy, że krytycy często zarzucali programowi Leszka Balcerowicza określanemu jako terapia szokowa lub nawet *Big Bang* (wielki wybuch), właśnie konstruktywizm sprzeczny z tradycją liberalną. Sam określiłem Leszka Balcerowicza i jego ekipę rządową kierującą gospodarką w latach 1989/1990 jako „etatystycznych liberałów”. Dobrze są znane przestrogi przed konstruktywizmem, czyli niebezpieczeństwem totalnej (systemotwórczej) socjotechniki. Zwracali na nie uwagę szczególnie Karl Popper i Friedrich A. Hayek. Książka tego drugiego *Droga do zniewolenia* (1996) – *The Road to Serfdom* (1944) była właściwie w całości poświęcona temu niebezpieczeństwu. Popper z kolei podkreślał nie tylko zagrożenie dla wolności, lecz także duży zakres zjawisk i procesów nieprzewidzianych i niechcianych, jakie przynosi taka totalna socjotechnika⁵. Konstruktywistyczne próby kształtowania nowego systemu są bowiem podejmowane w warunkach nieznanej przyszłości.

⁵ Zwolennik Poppera, który chciałby z tego punktu widzenia spojrzeć na największy w historii Polski eksperyment konstruktywistyczny od czasu próby wcielenia w życie utopii komunistycznej, na słynny plan Balcerowicza, miałby wielkie używanie, gdyż plan ten drastycznie rozminął się z jego rezultatami, bardziej niż którykolwiek z planów PRL! A mimo to, znaleźli się apologeti dowodzący wysokiego profesjonalizmu jego autorów.

Po doświadczeniach z narzuconym systemem sowieckim, którego szczytowym ucieleśnieniem stał się stalinowski totalitaryzm, nie należy się dziwić, iż reakcje na konstruktywizm systemowy były tak skrajne. Gdy jednak chłodnym okiem spojrzeć na znane w drugiej połowie XX wieku systemy, to nietrudno zauważyć, że wszystkie one powstawały przy dużej dozie (może najmniejszej w przypadku systemu amerykańskiego) konstruktywizmu. Przypomnijmy niektóre aspekty ich powstawania.

Myśl konstruktywistyczna szczególnie wyraźnie poprzedzała tworzenie nowego systemu w Niemczech Zachodnich. Zarys „społecznej gospodarki rynkowej” istniał już w czasie wojny w licznych publikacjach ekonomistów skupionych głównie wokół szkoły *Ordoliberalizmu*. Chodzi o grupę autorów, którzy stworzyli teoretyczną alternatywę dla obu totalitaryzmów: stalinowskiego i faszystowskiego. Autorzy ci wierzyli, że tylko gospodarka rynkowa może stanowić bezpieczną podstawę dla demokracji i wolności. Państwo musi jednak aktywnie przeciwdziałać negatywnym skutkom żywiołowego rynku, dbać o szeroko pojętą infrastrukturę gospodarki, nie tylko materialną, lecz także w dziedzinie kapitału ludzkiego, łagodzić nierówności, zapewniać pełne zatrudnienie.

Ordoliberalizm skupiał jednak mało wpływową, nieliczną grupę teoretyków, i gdyby nie całkowita klęska wojenna Niemiec i dążenia władz okupacyjnych, zwłaszcza amerykańskich, do stworzenia atrakcyjnej przeciwwagi dla sowieckiego komunizmu, pozostałby zapewne jednym z mniej ważnych nurtów myśli ekonomicznej. Równorzędnym celem było dążenie do demokratyzacji struktur gospodarczych i społecznych, zabezpieczających Niemcy przed odrodzeniem się tendencji faszystowskich. Główny okupant, Stany Zjednoczone, były wówczas jeszcze owiane rooseveltowskim duchem *New Dealu*.

Takie były główne determinanty nowatorskiej działalności Ludwiga Erharda, który potrafił połączyć daleko idący zakres interwencji państwa w gospodarkę (ok. 70% powojennego budownictwa mieszkaniowego opierało się na finansowaniu władz centralnych i lokalnych, a jeszcze w latach 1953-54 udział państwa w inwestycjach był większy niż prywatnego biznesu) ze stopniowym rozszerzaniem i prawnym zabezpieczaniem konkurencji rynkowej, troskę o wzrost gospodarki z troską o rozwój kapitału ludzkiego.

Doświadczenie niemieckie jawi się więc jako udany przykład umiarkowanego konstruktywizmu, i to nie tylko pod względem gospodarczym. Powojenne Niemcy dowiodły, że możliwa jest sterowana przez rząd, daleko idąca zmiana systemowa, która nie tylko nie zagraża wolności i demokracji, lecz je rozszerza.

Przeczyło to pogładowi Hayeka, że interwencjonizm zawsze musi doprowadzić do ograniczenia wolności (Hayek, 1996)⁶.

Warunki i sposób powstawania systemu japońskiego były zbliżone do niemieckich. Również w Japonii władze okupacyjne odegrały ważną rolę. Może nawet z Japończykami obeszły się bardziej arogancko niż z Niemcami, ponieważ Japończycy nie dysponowali własną wizją powojennej gospodarki. Konstytucja Japonii została po prostu napisana w kwaterze władz okupacyjnych i niezbyt udolnie przetłumaczona na japoński. Przede wszystkim władze okupacyjne zlikwidowały słynne wielkie fortuny rodzinne (*zaibatsu*) oraz narzuciły radykalną reformę rolną. Oznaczało to likwidację klasy obszarnczych i finansowych rentierów i stworzenie podwalin pod daleko idący egalitaryzm majątkowy.

Również wzorcowy dla innych krajów skandynawskich system szwedzki zawdzięcza swe powstanie w znacznym stopniu myśli i działaniom konstruktywistycznym. Najpierw ukształtowała się reformistyczna doktryna szwedzkiej socjaldemokracji, a jej ideologowie i teoretycy (wśród których znalazły się także wybitne indywidualności) bezpośrednio uczestniczyli we władzach lub służyli im radą. Wszelako konstruktywizm myśli siedł tu w parze z działaniem stopniowym, ewolucyjnym.

W konkluzji wypada stwierdzić, że odrzucenie totalnego konstruktywizmu (komunistycznego i faszystowskiego) nie powinno przekreślać jego łagodnej postaci, która daje się kojarzyć ze spontanicznością. Możemy wówczas mówić o transformacji interakcyjnej, którą Jerzy Hausner (1994) przeciwstawiał strategii imperatywnej, oznaczającej narzucanie odgórnie wymyślonych rozwiązań systemowych.

Szok bez terapii

Powróćmy teraz do zmian systemowych w Polsce lat 90. Główne założenia programowe oraz podstawowe decyzje nowego rządu zapadły jesienią i zimą 1989 r. W październiku 1989 r. przedstawiono ogólny zarys programu (opublikowany w „Rzeczpospolitej” jako dodatek broszurowy). Dekretowano: „Polska

⁶ Nic nie wskazuje na to, że Hayek był zmartwiony polityką L. Erharda. Natomiast Erhard mógłby dowodzić, że wziął sobie do serca przestrogi Hayeka. W cytowanej książce ostrzegał przed zbyt pospiesznym (szokowym) przechodzeniem od gospodarki wojennej do rynkowej. Pisał on: „Jest to być może właściwe miejsce, by podkreślić, że jakkolwiek bardzo by sobie nie życzyć szybkiego powrotu do wolnej gospodarki, nie może to oznaczać usunięcia wszystkich wojennych ograniczeń za jednym zamachem. Nic bardziej nie zdyskredytowałoby systemu wolnej przedsiębiorczości niż gwałtowana i prawdopodobnie krótkotrwała dyslokacja oraz niestabilność” (ibidem: 210). Nieco dalej zaś pisał, iż „współczesna demokracja nie może znieść poważnego obniżenia stopy życiowej w warunkach pokoju lub nawet długotrwałej stagnacji gospodarczej” (ibidem: 210).

gospodarka wymaga zasadniczych zmian systemowych. Ich cel to budowa systemu rynkowego zbliżonego do tego, jaki istnieje w krajach wysoko rozwiniętych. Musi to nastąpić szybko, za pomocą działań radykalnych, aby jak najbardziej skrócić uciążliwy dla społeczeństwa okres przejściowy [...]. Żadne działania doraźne nie są w stanie zmienić sytuacji. Tylko odważny zwrot na miarę historycznego wyzwania, przed jakim stanęła Polska, pozwoli jej na wydzwignięcie się z zapaści cywilizacyjnej, na budowę ładu odpowiadającego społecznym oczekiwaniom”⁷.

Mystyfikacja polegała na tym, że ogólne pojęcie krajów wysoko rozwiniętych właściwie likwidowało zasadnicze wybory między różnymi systemami istniejącymi wewnątrz tej grupy: na przykład, między modelem szwedzkim, niemieckim (społeczna gospodarka rynkowa) czy anglosaskim. Szybko okazać się miało, że chodziło o naśladowanie wzorów zza Atlantyku, i to tych funkcjonujących nie w realnym świecie, lecz upiękuszonych w anglosaskich podręcznikach. Wskazuje na to już sposób artikulacji podstawowych zmian systemowych zapowiedzianych w cytowanym dokumencie. Oto najważniejsze:

- Przekształcenia własnościowe zbliżające strukturę własności do istniejącej w krajach wysoko rozwiniętych.
- Zwiększenie samodzielności przedsiębiorstw państwowych.
- Pełne wprowadzenie mechanizmu rynkowego, a w szczególności swobodę stanowienia cen oraz likwidację reglamentacji i obowiązkowego pośrednictwa.
- Stworzenie warunków dla konkurencji wewnętrznej przez politykę antymonopolową oraz pełną swobodę tworzenia nowych przedsiębiorstw.
- Otwarcie gospodarki na świat przez wprowadzenie wymienialności zło tego.
- Uruchomienie rynku kapitałowego.
- Utworzenie rynku pracy.

„Byliśmy jak barany”

Jak miało się niebawem okazać, była to jedyna całościowa ekspozycja programu, który później nazywano planem Balcerowicza. W końcu grudnia 1989 r. Sejm, w którym przewagę mały partie i stronnictwa starego układu, niemal jednogłośnie uchwalił przedstawione przez rząd ustawy operacjonalizujące powyższy program. Weszły one w życie z dniem 1 stycznia 1990 r. Forma prezentacji planu Balcerowicza oraz pośpiech w uchwalaniu uniemożliwiły opinii publicznej

⁷ Założenia i kierunki polityki gospodarczej rządu, Ministerstwo Finansów 1989, tekst powielany.

odczytanie jego istotnej treści, a zwłaszcza skokowego charakteru operacji. Nad ostateczną wersją programu nie mogło być i nie było w tych warunkach, rzeczywistej publicznej debaty na miarę historycznej wagi podejmowanych decyzji.

Nawet w tej ekspresowej debacie jednak nie było oznak euforii. Zarówno ten fakt, jak i zdumiewająco trzeźwy wykrzyk, jakim zwycięstwo w czerwcowych wyborach powitał Lech Wałęsa („Na nasze nieszczęście, wygraliśmy!”), przeczą częstemu tłumaczeniu przyjęcia nazbyt radykalnego programu społeczną euforią, jaka miała rzekomo panować wskutek niespodziewanego zwycięstwa wyborczego „Solidarności” (por. Domarańczyk, 1990)⁸. Zwłaszcza w czasie uchwalania planu Balcerowicza nastroje były minorowe. Dał im wyraz Jacek Moskwa pisząc na łamach „Rzeczpospolitej”, że „nastroje oscylują między zaufaniem do rządu Tadeusza Mazowieckiego a rosnącym niepokojem, co przyniosą najbliższe tygodnie. Publiczna dyskusja może te nastroje pogłębić” (Domarańczyk, 1990: 334). Podobnie, poseł Stronnictwa Demokratycznego Tadeusz Bień już wówczas przestrzegał, że „społeczeństwo jest podminowane, nie wie, czego się ma spodziewać. Panuje atmosfera zagrożenia ekonomicznego i egzystencjalnego” (ibidem: 344). Słowa te wypowiedział w debacie sejmowej nad pakietem ustaw Balcerowicza. I nie były one wcale odosobnione. Aż blisko 70 posłów zadawało pytania, wyrażało wątpliwości. Odpowiadało na nie, poza wicepremierem Balcerowiczem, aż 13 członków rządu. Zdaniem publicysty, posłowie wyrażali obawy „czy program rządowy – wskutek odżegnywania się od wszelkiego interwencjonizmu państwowego – nie jest swoim ostrzem skierowany przeciwko ludziom pracy, nastawiony zaś na przysporzenie korzyści tym, którzy są zasobni w kapitał” (ibidem: 345)⁹. I te właśnie wypowiedzi okazały się prorocze.

W świetle tych faktów odnosi się wrażenie, że parlamentarzyści, mimo licznych zastrzeżeń, woleli wierzyć, że wchodzimy – jak zapewnił Balcerowicz – w erę „życia udanego, miast udawanego” i zagłosowali *in gremio* za przedstawionym planem. Wiele lat później, ówczesny wicemarszałek Sejmu Aleksander Małachowski (2001) ujął to lapidarnie: „Byliśmy trochę jak barany prowadzone na rzeź i łatwo ulegaliśmy obietnicom polityków, mających decydujący głos w praktycznym wcielaniu w życie szkodliwych rozwiązań. Pamiętam jak ła-two, jeszcze w Sejmie Kontraktowym, zgodziliśmy się na szokową terapię

⁸ Przeczą temu także sondaże, które cały czas wskazywały raczej na sceptycyzm respondentów. Pytani, czy uważają, że wskutek czerwcowych wyborów nastąpią w Polsce jeszcze w bieżącym roku odczuwalne zmiany, tylko 36,1% miało nadzieję poprawy. Nie spodziewało się jej 33,5%, a 15,1% obawiało się zmian na gorsze, przy ponad 15% niemających zdania.

⁹ Trzeba tu jednak odnotować schizofreniczne rozdwojenie społecznych niepokojów. Kronikarz, z którego czerpiemy te fakty, odnotowuje, że na przełomie 1989/90 r. aż 90% społeczeństwa wyrażało uznanie dla premiera, dodając, że „żaden z dotychczasowych premierów nie cieszył się taką społeczną sympatią” (ibidem: 350). Popierając jednak politykę rządu, uznawano tylko (!?!), „za nietrafne zmiany warunków materialnych życia” (ibidem: 350).

Balcerowicza [...]. Jedyne, na co potrafiliśmy się zdobyć, to była napisana przez Ryszarda Bugaja uchwała, stawiająca rządowi pewne warunki i wymogi co do tej terapii [...] Balcerowicz [...] i jego mentor, profesor (Jeffrey) Sachs, zwyczajnie nas, posłów bez doświadczenia, oszukali...”.

Formalnością było zawiadomienie związków zawodowych. Zresztą wiele wskazuje, że Wałęsa (przewodniczący NSZZ „Solidarność”) zaakceptował plan, zanim opracowano jego ostateczną wersję (Gajdziński, 1999: 89-90)¹⁰. Po prostu zręcznie wykorzystano ogromny kredyt zaufania, którym społeczeństwo darzyło pierwszy rząd niekomunistyczny.

Skala „przestrzelenia”

Plan Balcerowicza składał się właściwie z dwóch różnych programów: **stabilizacji** oraz **zmian systemowych**. Pierwszy miał polegać głównie na środkach przywracających równowagę rynkową, a zwłaszcza redukujących inflację. Z tego punktu widzenia najważniejsze były trzy stabilizujące „kotwice”: natychmiastowa wewnętrzna wymienialność złotego przy jego głębokiej dewaluacji (ustalono sztywny kurs wymienny złotego do dolara na poziomie 9500 zł, który obowiązywał 16 miesięcy), drastycznie niska stopa indeksacji płac oraz równie drastyczny podatek od ponadnormatywnego wzrostu płac (popularnie zwany „popiwkem”). W styczniu 1990 r. stopa indeksacji wyniosła 0,3, a w następnych miesiącach tylko 0,2, co oznaczało, że kompensowano płacobiorncom tylko 30% lub 20% rzeczywistej inflacji. Ceny wzrosły w tym miesiącu o prawie 80%, co oznaczało, że ponad 50% wzrostu cen nie zrekompensowano. „Popiwek” zaś dochodził niekiedy do 500% w stosunku do wzrostu funduszu płac.

Do tych trzech kotwic należy dodać wprowadzenie wysokiej stopy procentowej od kredytów, chociaż nie zdołano doprowadzić do natychmiastowego ustalenia jej dodatniej wartości. Z drugiej strony, nie rewaloryzowano (lub rewaloryzowano tylko w małej części) oszczędności bankowych. Popyt krajowy skurczył się także z powodu kilkakrotnego wzrostu cen nośników energii.

Skutki planu w pierwszym i drugim roku były, poza paroma wyjątkami, bardzo dalekie od oczekiwanych. Do wyjątków należała natychmiastowa równowaga na rynku towarów. Skok cenowy oraz skurczenie się realnych oszczędności

¹⁰ Jest coś porażającego w tym, że na pytanie: czy Mazowiecki lub Balcerowicz przedstawili Wałęsie, wówczas przywódcy pracowniczej „Solidarności”, założenia przebudowy polskiej gospodarki, ten odpowiedział: „Nie, chyba nie, choć dokładnie to już tego nie pamiętam”. A przecież pamiętamy, że właśnie po otrzymaniu pakietu Balcerowicza, Wałęsa domagał się nadzwyczajnej ścieżki legislacyjnej.

sprawiły, że półki sklepowe zapełniły się błyskawicznie. Osiągnięciem było szybkie przestawienie się firm przemysłowych z rynków wschodnich na zachodnie. Wzrost eksportu na Zachód niemal natychmiast zrekompensował spadek eksportu do krajów RWPG. Może nadmiernym sukcesem stało się zrównoważenie budżetu państwa (w 1990 r. osiągnięto nawet pewną nadwyżkę). Inne korzyści wynikające z drastycznego zaostrzenia ograniczeń budżetowych firm miały się ujawnić w dłuższym okresie.

„Przestrzelenie” programu okazało się jednak kolosalne. Prognozy i założenia rozmiękały się z wynikami najczęściej o kilkaset procent. Oto zestawienie najważniejszych rozbieżności. Roczna stopa inflacji miała być już pod koniec 1990 roku jednocyfrowa, co osiągnięto dopiero po dziewięciu latach. Za cały rok 1990 inflacja wyniosła blisko 600%. PKB miał spaść w tym roku o 3%, spadek zaś wynosił ponad 11% w pierwszym roku realizacji, a w drugim o dalsze ponad 7%. Spadek produkcji przemysłowej prognozowano na 5%, a wyniósł pięciokrotnie więcej – spadła o 25%. Był to głównie skutek drastycznego spadku produkcji o 30% w pierwszym miesiącu realizacji programu. Bezrobocie miało wynieść ok. 400 tys. osób i być tymczasowe, wzrosło zaś w pierwszym roku do ponad miliona, w drugim do dwóch, następnie zbliżyło się do trzech milionów osób. Do tego należałoby doliczyć sporą liczbę osób, które przeszły na wcześniejszą emeryturę lub zbyt łatwo otrzymały status rencisty. Płace realne zamiast kilku procent, obniżyły się w pierwszym roku o ponad jedną trzecią i spadały aż do 1994 roku.

Wskutek spadku względnych cen na produkty rolne, w porównaniu do artykułów przemysłowych, dochody rolników uległy redukcji w pierwszym roku do ponad połowy, a w następnym jeszcze o jedną piątą¹¹. Dodajmy, że po paroletnim wzroście pod koniec lat 90. dochody rolników ponownie spadły do poziomu niewiele wyższego niż w czasie pierwszego szoku. Dopiero wejście do UE poprawiło sytuację dochodową sporej grupy rolników. Płace realne osiągnęły poziom sprzed „szokowej terapii” dopiero w okolicach roku 2000.

W świetle tych danych nie dziwi fakt, iż już w połowie 1990 roku socjolog i polityk społeczny poważnie się zastanawiał na łamach „Tygodnika Solidarność” nad tym: *Dlaczego może upaść rząd Mazowieckiego?* (Dziewięcka-Bokun, 1990). Autorka wychodziła bowiem z założenia, że „Obywatele Rzeczypospolitej Polskiej o tyle zainteresowani są restauracją kapitalizmu, o ile jego polska wersja [...] zapewni w stosunkowo krótkim czasie awans cywilizacyjny społeczeństwu jako całości, a przynajmniej jego zdecydowanej większości. Koncepcja, w której awans ów jest ofertą dla nielicznych, nie może liczyć na trwałe poparcie”. Rosnącą falę protestów Lech Wałęsa umiejętnie wykorzystał w prezydenckiej kampanii

¹¹ Oczywiście, trzeba pamiętać, że z uwagi na uwolnienie cen żywności rok 1989 był dla rolników wyjątkowo korzystny. Ale porównania z rokiem 1988 zmieniają skalę zmian tylko o parę punktów procentowych.

wyborczej. Pokonał jednak łatwiej Tadeusza Mazowieckiego niż mało znanego reemigranta, Stana Tymińskiego. Rozpoczął się okres rozwiązywania kryzysów politycznych przez częste zmiany ekip rządzących (Wałęsa określał premierów mianem „zderzaków”, skazanych na częstą ich wymianę służącą jako substytut zmiany polityki). W ciągu zaledwie sześciu lat Polska miała sześciu premierów i nie mniej ministrów finansów.

Nowa struktura społeczna

Do jakiego stopnia ów szok był nieuchronny? Ze względu na wysoką inflację oraz nierównowagę budżetową, trudno było uniknąć recesji adaptacyjnej o skutkach zbliżonych do tych, które rząd przewidywał, opracowując program. Błąd jednak polegał na tym, iż rząd zastosował tak drakońskie środki, jak gdybyśmy znajdowali się w fazie rozpasanej i postępującej hiperinflacji ciągle kreującej pusty pieniądź. Tymczasem wywołana uwolnieniem cen żywności miesięczna inflacja była wprawdzie wysoka (w październiku wyniosła ponad 50%), ale już w końcu roku 1989 szybko spadała (do 23 i 18%). Choćby dlatego, nie można było jej określać jako hiperinflacji. A co najważniejsze, właśnie inflacja zlikwidowała pod koniec tego roku nadwyżkę „pustego” pieniądza, co też autorzy programu przeoczyli, dokonując zbędnej „konfiskaty” pieniądza prawdziwego.

Rozbieżność między projekcją a wykonaniem wynikała więc głównie ze złego odczytania przez rząd i ekspertów szybko zmieniającej się sytuacji, a przede wszystkim z niedostatków sztuki przewidywania.

Z początkiem roku 1990 podjęto kilka ważnych działań oznaczających zmiany systemowe. Przede wszystkim radykalnie zmniejszono bariery celne, co miało daleko idące konsekwencje. Mawiano wówczas, że Polska stała się, zaraz po Hongkongu, najbardziej leseferystycznym (wolnohandlowym) krajem świata. Konkurencja zagraniczna wymuszała na mocniejszych firmach krajowych restrukturyzację, ale i zwiększała bezrobocie przez zalew tanich produktów, wwożonych bez cła i obciążeń podatkowych, a często także nie ponosząc kosztów czynszu lokalowego. Niskie cła oraz niesprawny aparat skarbowy, nieskory i niezdolny do ściągania podatków, łącznie z samouwłaszczaniem się nomenklatury oraz żywiolową małą prywatyzacją (apteki i małych zakładów produkcyjnych), stworzyły prawdziwe Eldorado dla handlu bazarowego. Korzystali z tego nowi przedsiębiorcy, konsumenci, tracił natomiast państwowy przemysł wytwórczy, handel spółdzielczy i państwowy oraz rzemiosło, które uległo zdziesiątkowaniu.

Spółeczeństwo pierwotnej akumulacji kapitału

Recesja spowodowała doniosłe zmiany społeczne. Wskutek głębokiej recesji, z jednej strony, oraz nadzwyczajnej ekspansji sektora prywatnego z drugiej, w latach 1990-1993 dokonała się „prawdziwa rewolucja w dochodach” (wyrażenie Czesława Bywalca). Udziały poszczególnych grup ludności w jej ogólnych dochodach zmieniły się jak w tabeli:

Tabela. Struktura dochodów ludności w latach 1989 i 1993

Wyszczególnienie	1989	1993
Dochody ludności ogółem	100,0	100,0
w tym:		
Wynagrodzenia	46,2	28,2
Świadczenia pieniężne	15,7	20,1
Dochody rolników indywidualnych	13,5	6,3
Dochody z działalności gospodarczej poza rolnictwem ^a	7,2	17,5

^a Obejmują dochody z działalności gospodarczej właścicieli i współwłaścicieli zakładów osób fizycznych, spółek, fundacji oraz jednostek prywatnych, pomniejszone o wydatki na inwestycje związane z produkcją oraz przyrostem zasobów na rachunkach pieniężnych.

Źródło: (Bywalec, 1995); oparte na Rocznikach Statystycznych, 1993 i 1994 oraz na obliczeniach własnych i szacunkach Bywalca dot. roku 1993.

Powyższe liczby Czesława Bywalca publikowano parokrotnie, także w języku niemieckim. Skoro nikt ich nie zakwestionował, można je przyjąć jako odpowiadające z grubsza rzeczywistości. Ukazują one rewolucję w dochodach wyjątkowo głęboką. Z liczb tych wynika, że udział w dochodach ludności płacobiorców spadł z poziomu niewiele niższego niż połowę, do ponad jednej czwartej! Bardziej niż o połowę spadły dochody rolników indywidualnych. Dochody zaś „zyskobiorców” (nawet pomniejszone o nakłady inwestycyjne) wzrosły dwuipółkrotnie. W warunkach pokojowych była to zmiana struktury dochodowej (oraz społecznej) wręcz bezprecedensowa.

Znaczny wzrost udziału w dochodach transferów socjalnych nie oznaczał poprawy losu ludzi żyjących „na garnuszkę” państwa. Był to bowiem wzrost udziału w pomniejszonym o prawie jedną piątą dochodu narodowego przy nagłym wzroście klientów kasy państwowej. Wydatki te kryły w sobie nową rzeczywistość około trzech milionów bezrobotnych oraz przedwczesnych emerytów i nierzadko „naciąganych” rencistów.

W świetle powyższego, uzasadnione wydaje się twierdzenie, że operacja szokowa, mająca głównie na celu stabilizację gospodarki, stała się skutecznym narzędziem tworzenia nowej struktury społecznej, struktury kapitalizmu pierwotnej

akumulacji kapitału. Spauperyzowane zostały dwie podstawowe klasy społeczne płacobiorców i rolników. Nowa klasa posiadaczy nie powstawała według podręcznikowych kanonów ciężkiej pracy, zwiększania wydajności, purytańskiej oszczędności i akumulacji nadwyżki¹².

Liczba nowych przedsiębiorstw prywatnych podwoiła się. Wszelako, jak podaje (Domański, 1997) wśród przedsiębiorców prywatnych aż 38% stanowili pracownicy fizyczni (bez kwalifikacji 21%, oraz wykwalifikowani 17%). Był to zatem proces rodzenia się stanu średniego o obliczu szczególnie zacofanym. Tym m.in. tłumaczy się znaczne pogorszenie warunków pracy w sektorze prywatnym. Ponieważ zaś związki zawodowe, przede wszystkim „Solidarność”, roztoczyły parasol nad tak dotkliwymi społecznie przemianami, recesja drastycznie osłabiła tę reprezentację pracowniczą.

Niezależnie więc od rzeczywistych intencji twórców i realizatorów programu była to nie tyle *recesja transformacyjna*, postrzegana jako nieuchronny koszt wielkich przemian, lecz *transformacja recesyjna*. Wielka przemiana społeczna dokonana za pomocą recesji jako narzędzia tworzenia spolaryzowanego społeczeństwa. Dalszy proces polskiej transformacji polegał raczej na petryfikacji („konsolidacji”) tego typu społeczeństwa, niż na naprawianiu skutków „przestrzelenia” (Frasyniuk, 2004)¹³.

Tak być nie musiało

Czy Polska mogła w 1989 roku lub później obronić swą niezależność, wybierając inną drogę niż wyznaczana przez „Waszyngtoński konsens”? Czy istniała alternatywa wobec tego, co niósł ze sobą plan Balcerowicza? Według oficjalnej, natrętnie powtarzanej wersji, innej opcji nie było. Nie tylko Balcerowicz, co bardziej

¹² Leszek Balcerowicz lubił uzasadniać szok stabilizacyjny, rozległość i drastyczność zmian twierdzeniem, że pożaru nie gasi się na raty (jego zdaniem gospodarka znajdowała się w tak tragicznym stanie, jak dom w czasie pożaru). Trawestując te słowa, można by powiedzieć, iż owo masowe zbiednienie jednych i wzbogacenie drugich dokonało się „w trakcie gaszenia pożaru”.

¹³ Niezależnie od tego, czy to tytuł do chwały, Władysław Frasyniuk, przewodniczący Unii Wolności miał rację, pisząc: „W Wielkiej Brytanii żelazna Margaret Thatcher przez dziesięć lat zmagala się z tym, co myśmy zrobili w pół roku. Ta Żelazna Lady przy Mazowieckim to prawdziwa żółtwica!”. Różnica między Polską i Brytanią polega jednak na tym, iż po obaleniu jej rządów przez jej najbliższych współpracowników, konserwatywny rząd Johna Majora naprawiał skutki jej polityki przez całe siedem lat. Zwiększał dochody najbiedniejszych, nakłady na usługi społeczne. A mimo to, liczba ubogich pozostawała w 1999 r. trzykrotnie większa niż przed objęciem rządów przez ową Żelazną Lady (z czterech milionów wzrosła do dwunastu). Ale właśnie dlatego, że ma rację, Frasyniuk nie powinien ciągle żyć w zdziwieniu, że jego partia znalazła się poza parlamentem.

zrozumiałe, lecz także Prezydent Aleksander Kwaśniewski wypowiadali się na ten temat niemniej kategorycznie. Na pytanie: „czy można było lepiej i mniejszym kosztem?” odpowiedział: „Sądzę, że tak, ale dzisiaj wszyscy są mądrzy. A nikt nie był taki mądry wcześniej” (por. Lamentowicz, 1977; Klepacki i Ławniczak, 1974)¹⁴. Zdaniem piszącego te słowa, ani dzisiaj nie wszyscy są tacy mądrzy, ani nie jest prawdą, iż w czasie decydujących wyborów, „nikt nie był taki mądry”. Nietrudno wymienić wielu.

Doświadczenie szwedzkie

Zapomina się lub przemilcza, że dostatecznie wcześnie poszukiwano alternatywy. Już na początku 1989 roku postarano się przełożyć dużą popularność modelu szwedzkiego na język praktyczny (Podgórska i Wilk, 2003)¹⁵. Z ramienia Konsultacyjnej Rady Gospodarczej (ówczesnego ciała doradczego rządu) udała się wówczas do Sztokholmu studyjna grupa dziewięciorga ekonomistów pod kierunkiem prof. Jana Mujżela. Powstał obszerny, ponad 70-stronicowy raport dość szczegółowo omawiający możliwości wykorzystania w Polsce doświadczeń tego kraju. Wprawdzie raport ten upowszechniono w formie powielonej dopiero w czerwcu 1989 r., ale krążył on zapewne wcześniej w formie maszynopisu.

Parę myśli tego raportu warto przypomnieć. Zasadnicze rozpoznanie autorów było następujące: „Gospodarka szwedzka funkcjonuje w warunkach ostrych rygorów efektywnościowych narzuconych przez rynek międzynarodowy. Z tego m.in. powodu nie ma w niej miejsca na paternalizm w stosunku do przedsiębiorstw czy branż trwale nieefektywnych. Jednak nawet olbrzymie programy restrukturyzacyjne, jak np. likwidacja całego praktycznie przemysłu stoczniowego (do niedawna uchodzącego za jeden z najnowocześniejszych na świecie), przebiegają tam w warunkach spokoju społecznego, mimo stale utrzymującej się znacznej siły związków zawodowych. Tajemnica sukcesu tkwi w tym, co Szwedzi nazywają aktywną polityką zatrudnienia. Zamiast przeznaczać pieniądze na zasiłki dla bezrobotnych, najpierw szuka się możliwości pracy dla potencjalnych

¹⁴ Przy takim stanowisku głowy państwa nietrudno o przyzwyczajanie się elit władzy do masowego i permanentnego bezrobocia. Oto główny doradca ekonomiczny Prezydenta A. Kwaśniewskiego, Witold Orłowski, głosi opinię (trudno się oprzeć wrażeniu, że należy ona do Pałacu Prezydenckiego), że „nauczyliśmy się z nim [wysokim bezrobociem – T.K.] żyć i zapewne będzie tak aż do lat 2010-2015, kiedy czynniki demograficzne same wymuszą obniżenie bezrobocia. Wybuch społeczny to są pobożne życzenia polityków populistów, którzy chcieliby, żebyśmy już byli na skraju wulkanu”. Jego zdaniem „w Polsce nastąpiło dostosowanie społeczeństwa do stanu wysokiego bezrobocia na zasadzie rezygnacji” (ibidem).

¹⁵ Wcześniej ukazało się parę książek poświęconych doświadczeniu szwedzkiemu.

kandydatów na bezrobotnych. Spośród pracowników zlikwidowanych stoczni nikt nie został pozostawiony własnemu losowi [...]. Radykalizm gospodarczy współistnieje w Szwecji z solidaryzmem społecznym, a filozofia rozwiązywania sytuacji konfliktowych jest zaprzeczeniem thatcheryzmu. W Anglii likwidacja nierentownych przedsiębiorstw przeważnie pociąga za sobą wzrost bezrobocia, a co za tym idzie strajki i napięcie społeczne” (Konsultacyjna, 1989). Autorzy zwracają uwagę, że likwidacji przemysłu stoczniowego dokonali socjaldemokraci, gdy sprawujący wcześniej władzę konserwatyści subsydiowali ten przemysł. W przestrzeganej w Szwecji zasadzie „równej płacy za równą pracę”, niezależnie od kondycji firmy na rynku, autorzy dostrzegli interesujący mechanizm automatycznej restrukturyzacji gospodarki. Konfrontowali ponadto realia szwedzkie z potrzebami polskimi w odniesieniu do takich kwestii, jak: stosunek podstawowych sił społecznych do zmian strukturalnych w przemyśle, pojmowanie priorytetów w procesie tych zmian, ich mechanizmy oraz aspekty finansowe, zarządzanie przedsiębiorstwami oraz struktura organizacyjna sterowania przemysłem.

Ogólne przesłanie adresowane do władz polskich robi wrażenie, jak gdyby chciano dochować wierności późniejszej Konstytucji RP: „Dostrzec można zatem znaczne podobieństwo między wartościami, którym podporządkowana jest polityka gospodarcza i społeczna socjaldemokratów w Szwecji oraz tymi, które urzeczywistniamy lub staramy się urzeczywistnić w Polsce: pełne zatrudnienie, płaca uzależniona od wkładu pracy, bezpieczeństwo socjalne. Tym bardziej doświadczenia szwedzkie warte są przestudiowania, a niektóre z nich mogą być bezpośrednio użyteczne dla procesu reform gospodarczych oraz bieżącej polityki” (ibidem: 5)¹⁶. (Por. Gotz-Kozierkiewicz, 1989).

Nie wiadomo, dlaczego omawiany dokument został całkowicie zignorowany. Jest zastanawiające, że także uczestnicy studyjnej wycieczki do Szwecji, a później biorący udział w obradach okrągłego stołu (prof. J. Mujżel i M. Świąćicki) ani razu nie odwołali się do szwedzkiego doświadczenia.

Później, już po powołaniu rządu Tadeusza Mazowieckiego, przeciwników koncepcji „skoku” w gospodarkę rynkową było wielu. I to jacy? Nawet George Soros, który sprowadził Jeffreya Sachsa do Warszawy, publicznie się zastanawiał, czy nie byłoby rozsądniej rozdzielić reformy. Najpierw ograniczyć się do wprowadzenia „wolnych cen i indeksacji płac”, a dopiero potem zabrać się za zasadniczą reformę stabilizacyjną. Nawet nie wspominał o prywatyzacji. Nade wszystko jednak uważał, że nowego systemu nie można społeczeństwu narzucać („niezwykle ważne jest, by ta alternatywa była przed społeczeństwem jasno zarysowana.

¹⁶ Przywiązując szczególną wagę do polityki przemysłowej, a w szczególności do restrukturyzacji starych branż, autorzy opracowali specjalne aneksy konsensualnej restrukturyzacji przemysłów: stalowego i stoczniowego. opublikowała artykuł o systemie podatkowym, a opracowanie na temat ogólniejszych zasad szwedzkiej polityki przemysłowej znajdowało się do wglądu w siedzibie KRG.

Ludzie i rząd powinni zdecydować, który wariant rozwoju sytuacji wybierają”). Podobne propozycje wysuwał były wieloletni pracownik MFW, człowiek o wielkim doświadczeniu, dr Marcin Wyczałkowski. W memoriale przeznaczonym dla władz, wskazywał na organizacyjne trudności zmiany systemu, radził „wyeliminować inflację przed rozpoczęciem reformy” (Wyczałkowski [1991], 2004) i naciskał na „konieczność powolniejszej, stopniowej zmiany systemu i prywatyzacji”. A już w lipcu 1990 r. skierował do L. Balcerowicza list zawierający krytykę wcielonego programu oraz propozycje alternatywne. Zarówno te wczesne teksty, jak i wiele późniejszych pozostały bez echa.

„Takim mądrym” – parafrazując słowa Aleksandra Kwaśniewskiego – okazał się również Kazimierz Łaski (były prorektor SGPiS, od 1968 roku zamieszkały w Wiedniu), który jako receptę sugerował „mieszankę typu południowokoreańskiego czy wcześniej japońskiego”. Widział to jako „umiejętne łączenie najlepszych cech gospodarki rynkowej i prywatnej z najlepszymi cechami interwencjonizmu państwa”. Później zaś, już w reakcji na plan Balcerowicza, opracował dla swego ucznia, kierującego Centralnym Urzędem Planowania, Jerzego Osiatyńskiego, ekspertyzę, w której dość dokładnie przewidział skalę spadku produkcji i dochodu narodowego oraz głębokość recesji, jeśli plan ten zostanie wdrożony. Jacek Rostowski z London School of Economics, ówczesny doradca rządu, publicznie zrugął Łaskiego, radząc mu, by odświeżył sobie elementarne wiadomości podręcznikowe.

Obrońcy polskiej koncepcji transformacji przez głęboką recesję powołują się na fakt, iż większość krajów postkomunistycznych podążała podobną drogą, co ma świadczyć o pewnej prawidłowości. Ale może też świadczyć o oportunistycznej imitacji tych innych krajów, na straży której stały działania Międzynarodowego Funduszu Walutowego oraz Banku Światowego. Przeciwnicy *Big Bangu* od dawna odwołują się do imponującego doświadczenia chińskiego, którym przechodzenie do prywatnej gospodarki rynkowej nie przeszkadza osiągnięciu nieprzerwanie wysokiej stopy wzrostu PKB, co trwa już trzydzieści lat. Niewiele gorszymi rezultatami może się poszczycić także Wietnam. Te przykłady jednak odrzuca się na zasadzie dwóch argumentów. To skrajnie zacofane, przeważnie rolnicze kraje o małym sektorze przedsiębiorstw państwowych. Nie miały więc wielkiego problemu niedostosowania produkcji do potrzeb ujawnianych przez rynek. A po drugie, odbywa się to w warunkach władzy autorytarnej, jeśli nie totalitarnej, co w naszym regionie byłoby nie do pomyślenia.

Wprawdzie argumenty te są dla autora tego tekstu mało przekonujące, gdyż, zwłaszcza w Polsce, na straży gradualistycznych Porozumień Okrągłego Stołu oraz wyborczych deklaracji starego i nowego układu mogły stanąć obie silne, wówczas względnie samodzielne organizacje związkowe. Po stronie „Solidarności”

właśnie społeczne skutki operacji szokowej (głębokiej recesji) ułatwiły „wojnę na górze” i doprowadziły do rozkładu (rozdrobnienia) sceny politycznej.

Ale ci, którzy odrzucają doświadczenie Chin i Wietnamu, na wyżej wskazanej podstawie, stają się pozbawieni jakichkolwiek argumentów w odniesieniu do najwyżej rozwiniętego kraju pokomunistycznego – Słowenii. Wydana przez Bank Światowy obszerna książka zbiorowa o transformacji systemowej tego kraju daje świadectwo mądrości tamtejszych elit władzy (Mrak, 2004). W Słowenii także znalazła się grupa ekonomistów z J. Sachsem, która proponowała stabilizację za pomocą szokowej terapii. Proponowano sztywny kurs wymienny jako kotwicę, odpowiadającą mu politykę monetarną, zrównoważony budżet, zagraniczną pomoc finansową, sterowaną przez rząd restrukturyzację przemysłu wytwórczego i systemu bankowego. Po ostrej debacie, i wycofaniu się z rządu jednego z architektów reformy, zwolennika drogi ewolucyjnej, wicepremiera Joze Mencingera, obrano ostatecznie drogę przemian stopniowych i Słowenia najlepiej wśród krajów tego regionu na tym wyszła (Mencinger, 2004). Ma najbardziej stabilną gospodarkę o wysokiej stopie wzrostu. Odpada też argument, że kraj ten korzystał z lepszych niż Polska warunków startu. Po opuszczeniu Jugosławii, zmieniając ustrój, Słowenia tworzyła jednocześnie państwowe organa suwerennego państwa. Była więc w podobnie trudnej sytuacji jak kraje nadbałtyckie. A i stan gospodarczej nierównowagi przypominał Polskę roku 1989. Inflacja w 1990 r. wyniosła tam ok. 3500%, by zaledwie po pięciu latach spaść do jednocyfrowej, nie pociągając za sobą wysokich kosztów społecznych. Nigdy nie poświęcano tam zatrudnienia i wzrostu na ołtarzu walki z inflacją.

Jaki kapitalizm polski?

Czym był więc plan Balcerowicza? W oczach specjalisty ekonomii porównawczej (Kowalik, 2005), był on przede wszystkim początkiem niefortunnej drogi przemian ustrojowych. Dokonana wówczas bezprecedensowa w czasie pokoju rewolucja w dochodach radykalnie zmieniła strukturę społeczną – zapoczątkowała tworzenie ładu społecznego metodą pierwotnej akumulacji kapitału.

Najwyższą cenę zapłacił społeczny ruch „Solidarności”, co dla Jacka Kuronia stało się jasne już w 1994 r.: „Klęska ‘Solidarności’ nastąpiła dlatego, że wyłonione z niej władze państwowe, miast stanąć na czele masowego ruchu przebudowy, działały ponad społeczeństwem. Ponad jego głowami realizowano program etatystyczno-technokratyczny, co spychało większość w roszczeniową lewicowość” [...] w latach 1990-93 dokonano się zniszczenie ruchu ‘Solidarności’ przez rząd i administrację” (Kuroń, 1994).

Obecnie załamała się już oficjalna doktryna sprowadzająca sukces polskiej transformacji do dość wysokiego tempa wzrostu PKB. Nie sposób już ukryć jej „brzydkiej twarzy”, ignorować pytanie: komu ten wzrost służy. A służy niewielkiej mniejszości. Zaledwie nieco ponad połowa ludności w wieku produkcyjnym znajduje zatrudnienie. Tylko co ósmy zarejestrowany bezrobotny otrzymuje zasiłek z tego tytułu. Przed exodusem na Zachód, około 40% ludzi młodych nie miało pracy. Nie ma dla nich tanich mieszkań. Mocno ponad połowa bezrobotnych nie ma pracy dłużej niż rok. Z trzech czwartych gospodarki niemal całkowicie wyeliminowano związki zawodowe przy biernym współudziale władzy. Nic więc dziwnego, że w ponad połowie badanych firm zalega się z wypłatą wynagrodzeń, nierzadko – wielomiesięcznej płacy, co polski papież nazwał „grzechem wołającym o pomstę do nieba”.

Od ponad dziesięciu lat w bezprecedensowo szybkim tempie wzrasta liczba ludzi żyjących w nędzy (poniżej lub na granicy minimum egzystencji, niekiedy określanego jako biologiczne). Tylko w latach 1996-2005 ich liczba wzrosła niemal trzykrotnie (z 4,3 do 12,3%). Już około dwóch trzecich społeczeństwa znalazło się w strefie minimum socjalnego. Alarmuje się o istnieniu miliona lub dwóch niedożywionych lub głodujących dzieci. Dokonało się to w warunkach, gdy PKB wzrósł o ponad jedną trzecią. Kolejne rządy przejawiają bierność wobec tych procesów. Co więcej, podejmuje się wiele aktów legislacyjnych sprzyjających bogatym. Do najjaskrawszych należy zniesienie podatku od spadków i darowizn dla najbliższych, co znajduje niewiele przykładów w świecie współczesnym. Łamane są podstawowe gwarancje Konstytucji RP.

Wszystkie te długo utrzymujące się osobliwości skłoniły mnie do wyrażenia ponad dziesięć lat temu (1996) opinii, że w Polsce powstał jeden z najbardziej niesprawiedliwych ustrojów społeczno-ekonomicznych Europy drugiej połowy XX wieku. Dalszy bieg wypadków umacnia mnie w tym przekonaniu.

Literatura

- Balcerowicz L., 2006, *Gospodarka z kulą u nogi*, „Puls Biznesu” 29 marca.
- Bałtowski M. i Miszewski M., 2006, *Transformacja gospodarcza w Polsce*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Bruno M., 1992, *Stabilization and Reform in Eastern Europe. A Preliminary Evaluation*, Working Paper nr 92/30, Waszyngton: International Monetary Fund.
- Brus W., 1992, *Refleksje o postępującej nieoznaczoności socjalizm* [w:] A. Jasińska, W. Wesółowski (red.), *Demokracja i socjalizm. Księga poświęcona pamięci Juliana Hochfelda*, Wrocław: Zakład Narodowy im. Ossolińskich.

- Bywalec C., 1995, *Poziom życia społeczeństwa polskiego na tle procesów transformacji gospodarczej (1989-1993)*, Studium przygotowane na zamówienie INE PAN, Warszawa: INE PAN.
- Domański H., 1997, *Mobilność i hierarchia stratyfikacyjna* [w:] H. Domański, A. Rychard (red.), *Elementy nowego ładu*, Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Filozofii i Socjologii PAN.
- Domarańczyk Z., 1990, *100 dni Mazowieckiego*, Warszawa: Wydawnictwo: Andrzej Bonarski.
- Dziewięcka-Bokun L., *Dlaczego może upaść rząd Mazowieckiego?* „Tygodnik Solidarność”, 1990, nr 27.
- Frasyniuk W., 2004, *Wracamy do gry*, wywiad W. Beresia, „Gazeta Wyborcza” 29-30 maja.
- Gajdziński P., 1999, *Balcerowicz na gorąco*, Poznań: Dom Wydawniczy Rebis.
- Gotz-Kozierkiewicz D., 1989, *Jakie podatki płacą Szwedzi?* „Wektory Gospodarki” nr 9/10.
- Jarosz M., 1994, *Spółki pracownicze*, Warszawa: Instytut Studiów Politycznych PAN.
- Jeziorański T., 1990, *Jaka własność?* „Życie Gospodarcze”, nr 8.
- Klepacz Z.M. i Ławniczak R., 1974, *Współczesna Szwecja: system polityczny i gospodarczy*, Warszawa: Wiedza Powszechna.
- Konsultacyjna Rada Gospodarcza, 1989, *Model szwedzki*, Warszawa, tekst powielany.
- Kowalik T., 1996, *Sierpień – epigońska rewolucja mieszczańska*, „Życie Gospodarcze”, nr 37.
- Kowalik T. 2005, *Systemy gospodarcze. Efekty i defekty zmian ustrojowych*, Warszawa: Fundacja Innowacja.
- Kuroń J., 1994, *Rzeczpospolita dla każdego*, „Życie Gospodarcze”, nr 21.
- Kwaśniewski A., 2004, *Coś musi powstać za sprawą innej generacji („trzech na jednego”)*, „Zdanie”, nr 1-2.
- Lamentowicz W. 1977, *Reformizm szwedzki*, Warszawa: PWN.
- Małachowski A., 2001, *Łzy się cisną do oczu*, „Przegląd”, nr 11.
- Mencinger J., 2004, *Slovenia: polityka gospodarcza Unii Europejskiej* [w:] T. Kowalik i in., *Wokół polityki Unii Europejskiej*, Warszawa: Stowarzyszenie Studiów i Inicjatyw Społecznych
- Mrak M. (red.), 2004, *Slovenia: From Yugoslavia to the European Union*, Waszyngton: World Bank.
- Podgórska J., Wilk E., 2003, *Odyseja polska 2003, Dyskusja redakcyjna z udziałem demografa, socjologów, ekonomistów i psychologów*, „Polityka”, 16 sierpnia.
- Sachs J., 1993, *Poland's Jump to the Market Economy*, Cambridge MA.: The MIT Press.
- Stiglitz J., 1990, *Whither socialism, Wicksell Lectures*, tekst powielany, Sztokholm.
- Stiglitz J., 1994, *Whither socialism*, Cambridge MA.: The MIT Press.
- Stiglitz J., 2003, *The roaring nineties, The new history of the most prosperous decade*, New York: W.W. Norton & Company, Inc.
- Stiglitz J., 2001, *Development thinking at the Millenium* [w:] B. Pleskovic i N. Stern (red.), *Annual World Bank Conference on Development Economics 2000*, Washington D.C.: World Bank.
- Uvalic M. i Vaughan-Whitehead D., 1996, *Privatization surprises in transition economies, Employee-ownership in Central and Eastern Europe*, Cheltenham-Lyme: Edward Elgar.
- Wyczalkowski M.R., *Samosiera*. Wywiad T. Jeziorańskiego z.... „Życie Gospodarcze”, 15.12.1991.
- Wyczalkowski M.R., 2004, *Życie człowieka kontrowersyjnego*, Warszawa: Wydawnictwo Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego.
- Założenia i kierunki polityki gospodarczej rządu* (projekt roboczy). Ministerstwo Finansów, październik 1989, tekst powielany

Leszek K. Gilejko

Socjologia restrukturyzacji

Współczesna ranga zmiany

Nieomal powszechny jest pogląd, że jedną z najważniejszych cech współczesności są nie tylko zmiany, ale ich duża dynamika i zasięg. Zmianę uznano nawet za fenomen współczesności, a społeczeństwa przekształcające się w wyniku tych procesów – społeczeństwami podwyższonego ryzyka.

Szczególne znaczenie zmian współcześnie wynika z różnych przyczyn, a kreowane przez nie procesy obejmują wszystkie dziedziny życia społecznego. Najogólniej rzecz biorąc, obejmują one trzy najważniejsze obszary, tworzące podsystemy społeczne: ekonomiczny, polityczny i kulturowy. Tak jak zawsze, koncentrują się one w podsystemie ekonomicznym i politycznym, a ich utrwalanie i dodatkowa dynamika wynika ze zmian w sferze kultury. Na przełomie stuleci, wieku XX i XXI, ponownie najbardziej zmiennotwórczy, dynamiczny okazuje się podsystem ekonomiczny, zwłaszcza, jeśli potraktujemy go szerzej jako sprzęgnięty z techniką i technologią, słowem sferą wytwórczości, wymiany i wielkich transferów kapitału, techniki i ludzi. Cechą współczesności są wielkie transfery, a rozwój technik, w tym środków masowej komunikacji, powoduje, że czas i przestrzeń nabrały nowych wymiarów. Przestrzeń uległa redukcji i to w wymiarze światowym, globalnym, a czas nabrał gwałtownego przyspieszenia.

Jednym z najważniejszych procesów społecznych występujących właśnie w szeroko rozumianej sferze czy podsystemie ekonomicznym jest modernizacja gospodarki.

Proces ten zawsze miał bardzo istotny wpływ na przechodzenie od jednego do drugiego typu gospodarki i społeczeństwa, i koncentrowały się na nich różne teorie rozwoju społecznego, w szczególności teorie modernizacji. Teorie modernizacji zajmujące się społeczeństwem przemysłowym, czy postindustrialnym, uznawały, że jedną z najważniejszych cech przejścia i właściwość nowego

społeczeństwa był wielki transfer aktywności zawodowej i działalności gospodarczej najpierw z tradycyjnych przemysłów do nowoczesnych, a następnie ze sfery produkcji do sfery usług. Ta ostatnia sfera w społeczeństwie postindustrialnym staje się najważniejsza, dominująca i co jest szczególnie ważne następuje jej wewnętrzna wielka rozbudowa, zróżnicowanie i zwielokrotnienie. W krajach rozwiniętych około 70% pracowników zatrudnionych jest w tej sferze. Mamy do czynienia z kształtowaniem nowego społeczeństwa, nazywanego społeczeństwem informacyjnym, społeczeństwem wiedzy lub postmodernistycznym.

Za ważne cechy społeczeństwa nowoczesnego uznawano i uznaje się dość powszechnie z jednej strony rozwój odpowiednio wysoki infrastruktury gospodarczej; sektora finansowego, ubezpieczeniowego, nowoczesnych typów transportu, środków łączności na bazie technik satelitarnych itp. Z drugiej zaś strony, w sferze świadomości i zachowań za cechy nowoczesności uznano wzrost postaw kreatywnych, otwartych osobowości, do których z czasem dołączono tolerancję i wielokulturowość. W społeczeństwie informacyjnym pojawiły się nowe podstawy stratyfikacji, z których najważniejszą zaczęła być właśnie informacja, dostęp do niej, posiadanie i umiejętności wykorzystania.

Ważną cechą i przyczyną modernizacji jest stale w istocie trwająca restrukturyzacja przemysłu. Wynika to także z dążenia do poszukiwania nowych źródeł energii, mającej zastąpić jej tradycyjne źródła (np. węgiel), podyktowane również wzrastającym zagrożeniem środowiska naturalnego.

Jednym ze składników procesów modernizacji, zwłaszcza w krajach europejskich, stały się zmiany w sektorze publicznym. Jak wiadomo, w Europie sektor publiczny był i pozostaje bardzo ważnym segmentem gospodarki, a w usługach publicznych nawet dominującym.

Modernizacja w odniesieniu do sektora publicznego polega na poszukiwaniu nowych, bardziej efektywnych form zarządzania, elastycznych typów zatrudnienia, no i oczywiście wyposażenia administracji publicznej w odpowiednie urządzenia techniczne (informatyzacja). Ważnym elementem procesu modernizacji usług publicznych, w tym szczególnie administracji jest decentralizacja. Zwiększa ona efektywność funkcjonowania, a to przecież jest jednym z najważniejszych celów modernizacji.

Modernizacja wszędzie jest nie tylko zjawiskiem cywilizacyjnym, przejawem rewolucji technicznej, ale procesem społecznym. Posiada ona swoje uwarunkowania społeczne i rodzi społeczne skutki. Najogólniejszym tego wyrazem jest przechodzenie od jednego do drugiego typu społeczeństwa, ale istotne zmiany zaczynają się wcześniej i obejmują różne obszary życia społecznego.

Dotyczą one, o czym już wspomniano, zmian w strukturze społecznej. Wielkie transfery pracowników (aktywności zawodowej) z przemysłu do usług, wewnątrz branż i sektorów przemysłowych oraz wewnątrz sektora usług, z sektora

publicznego do prywatnego tworzą nową sytuację, kreują grupy społeczne. Modernizacja miała swój udział w dynamicznym rozwoju nowych klas trzecich, a tym samym wpływ na stawanie się przez społeczeństwa najbardziej rozwinięte, najbardziej zasobne w techniczne zdobycze modernizacji – społeczeństwami klas trzecich. Profesjonaliści są twórcami postępu technicznego, rewolucyjnych wręcz zmian w tym zakresie, a jednocześnie stają się najważniejszą grupą, klasą społeczną.

Nowoczesna, stale modernizująca się gospodarka potrzebuje coraz więcej pracowników o najwyższych kwalifikacjach.

Z różnych prognoz, na przykładzie dotyczących gospodarki i społeczeństwa amerykańskiego wynika, że tzw. ludzie wiedzy będą stanowili większość wśród zatrudnionych i poszukiwanych pracowników.

Spółeczeństwo wiedzy czy społeczeństwo informacyjne są produktami procesów modernizacji. Przechodzenie nie jest jednocześnie procesem wyłącznie prowadzącym do rozwoju. Rodzi nowe, przywraca stare, bądź potęguje istniejące kwestie i problemy społeczne. Pierwszym z nich są zmiany i trudności na rynkach pracy, wzrost bezrobocia, obejmującego przede wszystkim młodych i związane z nim zjawisko wykluczenia społecznego, marginalizacji. Wiąże się to oczywiście z drugim zjawiskiem, wzmożonymi migracjami z południa na północ i ze wschodu na zachód. W krajach bogatych utrwalają się enklawy wykluczenia, usytuowane w niektórych dziedzinach bądź na obrzeżach wielkich aglomeracji. Są miejscem gromadzenia się frustracji społecznej, zjawisk anomii, źródłem napięć i konfliktów przybierających coraz ostrzejsze formy.

Modernizacja i związana z nią, czy tak naprawdę będąca jej formą restrukturyzacja gospodarki miała i ma nadal wszędzie wyrazisty wymiar przestrzenny. Tradycyjne przemysły były podstawą ukształtowania się starych regionów przemysłowych, które, zwłaszcza w okresie formowania się społeczeństwa przemysłowego, stawały się jedną z najważniejszych jego cech. Towarzyszyło im w okresie rodzenia się i rozwoju produkcji wieloseryjnej dzielnic przemysłowych w dużych aglomeracjach miejskich. W dobie industrializacji przemysł stał się głównym czynnikiem miastotwórczym. Związany z tym był dalszy rozwój przemysłowych dzielnic mieszkaniowych, których mieszkańcy – głównie robotnicy – tworzyli nową społeczność miejską.

Symbolem architektury miejskiej w społeczeństwach przemysłowych stawały się mniej lub bardziej nowoczesne bloki mieszkalne. Wraz z pracą przy taśmie, uczestnictwem z postępującym podziałem pracy i jej fragmentaryzacją procesy te stawały się podstawą do umacniania się integracji, solidarności, działań grupowych na rzecz realizacji swoich interesów, przede wszystkim wśród robotników. Byli oni wówczas najliczniejszą grupą społeczno-zawodową, dobrze zorganizowaną klasą społeczną.

Wraz z unowocześnianiem, zanikaniem bądź upadkiem starych przemysłów w regionach ich szczególnej koncentracji, wyrosły ostre problemy społeczne. Zmiana pracy, bezrobocie, zjawiska związane z dezindustrializacją stworzyły skomplikowane problemy społeczne, psychospołeczne i kulturowe rzutujące na styl życia, rodzinę, obyczaje, słowem na całokształt życia nie tylko jednostek, ale dużych grup ludzi przemysłu. Stąd pojawiła się potrzeba programów, rewitalizacji, ochrony przed silnym regresem regionów, na terenie których były zlokalizowane restrukturyzowane sektory przemysłowe. Proces ten, z różnym nasileniem trwa nadal nawet w krajach, których gospodarki mają już za sobą kumulację działań restrukturyzacyjnych głównych sektorów przemysłowych. Dowodem tego jest chociażby fakt, że tzw. fundusze strukturalne i spójnościowe Unii Europejskiej są przeznaczone nie tylko dla krajów i regionów o relatywnie niskim poziomie rozwoju, lecz również dla obszarów objętych restrukturyzacją.

Modernizacja jest także procesem konfliktowym, narusza interesy jednych grup lub stawia je wobec ostrych wyzwań adaptacyjnych, innym stwarza nowe szanse. Są z nią związane i uwikłane duże grupy społeczno-zawodowe, klasy społeczne, różne grupy pokoleniowe. Po stronie pracowników są to najczęściej grupy zorganizowane, wyposażone w zasoby organizacyjne, posiadające doświadczenie i wypracowane strategie działania na rzecz realizacji swoich interesów. We wszystkich krajach procesom modernizacji i restrukturyzacji towarzyszyły ostre, często bardzo spektakularne formy protestów i napięć, słowem wyraziste konflikty społeczne.

Zorganizowana jest również druga strona nie tylko uczestnicząca w procesie zmian, ale będąca ich kreatorem, głównym strategiem przedsiębiorcy i ich organizacje. Biorą w tym oczywiście udział menedżerowie, bo restrukturyzowane sektory to wielkie organizacje kierowane przez zawodowych menedżerów. Uczestniczy w tym procesie wreszcie państwo, najważniejsze jego instytucje, często jako właściciel czy współwłaściciel restrukturyzowanych sektorów.

Modernizacja i restrukturyzacja jest więc skomplikowanym procesem społecznym, jednym z najważniejszych procesów występujących we współczesnych społeczeństwach. Biorą w niej udział silne, zorganizowane grupy aktorskie, wywołuje liczne skutki w skali lokalnej, regionalnej, makro, a nawet coraz bardziej globalnej, międzynarodowej, światowej. Jest i powinna być jeszcze bardziej przedmiotem zainteresowania socjologii, a zwłaszcza socjologii ekonomicznej.

Dotyczy to zwłaszcza krajów, które są w sytuacji spóźnionego przechodnia, w których proces restrukturyzacji ma większy zasięg, musi mieć szybkie tempo i stanowi składowy element ogólniejszego procesu, nazywanego procesem transformacji.

Przykład Polski jest w tym względzie szczególnie ważny i pouczający. Co wynika ze specyficznych cech polskiej zmiany systemowej.

Restrukturyzacja gospodarki – wyzwanie praktyczne i poznawcze

Restrukturyzacja gospodarki w Polsce, tak jak prywatyzacja, tworzą dwa najważniejsze procesy zmian w sferze ekonomicznej. Restrukturyzacja jest nawet trudniejsza, bardziej złożona, wywołuje wielostronne skutki, ma konfliktowy charakter.

Dotyczy ona całej gospodarki, a przede wszystkim tych sektorów, które do niedawna traktowano jako kluczowe. Stąd też nadawano im nazwę i rangę sektorów strategicznych. W gospodarce upaństwowionej były to sektory uprzywilejowane, korzystające z poparcia i szczególnego zainteresowania ze strony centralnej władzy politycznej i administracyjnej. Według dość powszechnej opinii ekspertów dzieli się je nadal na dwie grupy. Jedną tworzą te, których moce produkcyjne powinny być znacznie ograniczone, a produkcja i zatrudnienie zmniejszone. Można je nazwać sektorami schyłkowymi lub delikatniej nierozwojowymi. Drugą grupę tworzą sektory przyszłościowe, rozwojowe, ale wymagające głębokiej modernizacji. Do pierwszej grupy zalicza się w Polsce: górnictwo, hutnictwo, przemysł zbrojeniowy, przemysł włókienniczy i częściowo transport kolejowy. W drugiej grupie lokują się: energetyka, telekomunikacja, elektronika, część przemysłu chemicznego. Do listy tej trzeba oczywiście dołączyć rolnictwo, które w warunkach polskich jest sektorem szczególnie trudnym.

Ekonomiczna kondycja sektorów stojących wobec wyzwań restrukturyzacyjnych była i jest, jak wiadomo, bardzo zróżnicowana. Sektory najtrudniejsze są deficytowe, a ich restrukturyzacja jest szczególnie skomplikowana i wymaga dużych nakładów finansowych.

Specyfika restrukturyzowanych sektorów polega nie tylko na tym, że do niedawna traktowano je jako strategiczne, a obecnie stały się wielkim problemem i wymagają głębokiej restrukturyzacji. Dodatkową, ważną okolicznością jest obecność w nich silnych, lepiej od innych zorganizowanych grup interesu. Siła pracowniczych grup interesu (górników, hutników, kolejarzy i innych) polega nie tylko na tym, że są one liczne i skoncentrowane, ale i na tym, że są stosunkowo dobrze zorganizowane. Przy ogólnym dużym spadku liczby członków związków zawodowych w dawnych sektorach strategicznych pozostają one silną formacją. Poziom syndykalizacji („uzwiązkowienia”) wynosi w dalszym ciągu ponad 60%, podczas gdy wśród ogółu zatrudnionych spadł on gwałtownie i nie przekracza 14%. Związki zawodowe działające w sektorach problemowych i sami pracownicy mają przy tym świadomość swojej „wagi społeczno-politycznej” oraz doświadczenia kontestacyjne. Strajki górników, kolejarzy i hutników oraz demonstracje pracowników przemysłu zbrojeniowego miały zawsze największy zasięg, stosunkowo dużą skuteczność i spektakularny charakter.

Ważną cechą dynamiki sektorów strategicznych jest, co podkreślono wyżej, że odznaczają się one wysokim poziomem koncentracji przestrzennej. Tworzy to nowe problemy, gdyż lista sektorów restrukturyzowanych pokrywa się w znacznej części z kryzysogennymi regionami. Tak więc proces restrukturyzacji dawnych sektorów strategicznych jest wielce skomplikowany i trudny, ma liczne uwarunkowania i wywołuje wielorakie skutki społeczne, angażuje liczne grupy aktorskie. Jest procesem konfliktowym.

Restrukturyzacja zaczęła się z początkiem lat dziewięćdziesiątych. Była to jej pierwsza faza. Najogólniej rzecz biorąc zmiany przewidziane w programach restrukturyzacji, zwłaszcza w pierwszej jej fazie obejmowały: a) restrukturyzację organizacyjną, b) finansową, c) redukcję zatrudnienia, d) częściowe zmiany własnościowe, e) ograniczenie produkcji (usług) i mocy produkcyjnych.

Najbardziej wyraziste, a jednocześnie dość drastyczne zmiany przewidziano właśnie w zakresie wielkości produkcji i poziomu zatrudnienia.

Przypomnijmy, że programowe zmiany wielkości produkcji w przypadku sektora węglowego miały prowadzić do ograniczenia wydobycia ze 190 mln ton w początkach minionej dekady, do 90-100 mln oraz likwidację 24 z 70 kopalń. Zmniejszenie zatrudnienia obejmowało „zejście” z poziomu 400 tys. „pracujących w węglu” w roku 1990 do 128 tys., a nawet mniej. W przemyśle hutniczym programy restrukturyzacyjne przewidywały ograniczenie produkcji stali o 40%, likwidację najstarszych i tzw. najbrudniejszych hut oraz zmniejszenie zatrudnienia o 50% (z ponad 78 tys. w roku 1990 do 36 tys.). W PKP program, zresztą tak jak i w innych przypadkach zmieniony po pewnym okresie realizacji, zakładał skrócenie linii kolejowych, zmniejszenie liczby połączeń, a przede wszystkim redukcję zatrudnienia, również o 50%.

Jedynie w sektorze elektroenergetycznym redukcja zatrudnienia miała być mniejsza, za to znacznie szybciej miał się tutaj dokonywać proces prywatyzacji. Programy rządowe zakładały, poza formułowaniem konkretnych propozycji prywatyzacyjnych, że restrukturyzacja sektora dokona się w relacjach pomiędzy inwestorem strategicznym a zarządem przedsiębiorstwa, oczywiście przy udziale związków zawodowych. Miało to więc nastąpić według formuły „zdecentralizowanej”. Programy rządowe zakładały, że prywatyzacja ma dotyczyć przede wszystkim przedsiębiorstw produkcyjnych energię elektryczną (podsektora wytwórczego), częściowo dystrybucyjnego (zakładów energetycznych). Linie energetyczne (podsektor przesyłania energii), zarządzane przez wyodrębnioną spółkę Polskie Sieci Energetyczne (PSE) miały pozostać własnością Skarbu Państwa, ale dostęp do nich mają mieć zagraniczne towary, również zagraniczni producenci.

Najważniejszym, a jednocześnie najtrudniejszym elementem pierwszej fazy restrukturyzacji była niewątpliwie redukcja zatrudnienia. Poza jej rozmiarami, redukcja zatrudnienia dotyczyła przynajmniej trzech specyficznych

grup pracowników: górników, hutników i kolejarzy. Pierwsze dwie grupy obejmowały pracowników o wąskich specjalizacjach, a jednocześnie wykonujących zawody, których charakter oddziaływał na całe ich nieomal życie. Dotyczyło to zwłaszcza górników, z kolei kolejarze należeli do jednego z podstawowych segmentów służb i usług publicznych, tzw. sieciowych formacji gospodarczych tworzących infrastrukturę gospodarki.

O rozmiarach redukcji zatrudnienia i jego formach informują poniższe tabele. Tabela 2 zawiera informacje o formach restrukturyzacji, które jednocześnie nazywane były pakietami socjalnymi lub pomocą w przejściu do innego rodzaju aktywności zawodowej.

Tabela 1. Restrukturyzacja zatrudnienia (w tys.)

Sektor	Zatrudnienie		
	1990 r.	2000 r. (koniec dekady)	po restrukturyzacji
Węglowy	400,0	158,0	128,0
Energetyka	130,0	126,0	ok. 100,0
Hutniczy	78,2	38,7	35,0
Zbrojeniowy	250,0	58,0	36,0
PKP	300,0	170,5	128,0

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 2. Formy restrukturyzacji zatrudnienia *

Sektor węglowy	Elektroenergetyka	Hutnictwo	Przemysł zbrojeniowy	PKP
– Wcześniejsze emerytury i emerytury pomostowe – Zasiłki socjalne (65% zarobków) – Odprawa (12 średnich pensji) – Jednorazowa odprawa (20 pensji) – Specjalna dotacja na rozpoczęcie działalności gospodarczej (25 wynagrodzeń średnich)	– Zobowiązania socjalne inwestorów strategicznych przewidujące stabilizację zatrudnienia (poza przejściami na emeryturę) na okres od 2 do 3 lat	– Odejścia na emeryturę – Zasiłki i świadczenia przedemerytalne – Odprawy bezwarunkowe – Kontrakty szkoleniowe – Przejścia do spółek* (najwięcej osób)	– Odejścia na emeryturę – Świadczenia przedemerytalne (100% emerytury) – Programy przekwalifikowania dla młodych pracowników	– Świadczenia przedemerytalne – Jednorazowe odprawy pieniężne – Szkolenie przekwalifikujące – Odprawy i rekompensaty dla osób zwalnianych – Dodatki wyrównawcze dla pracowników, którym zmienia się stanowisko pracy

*poza energetyką rozwiązania te wchodziły w skład tzw. pakietów socjalnych

Źródło: Opracowanie własne.

Pakiety i zobowiązania socjalne, o których informuje powyższa tabela są efektem negocjacyjnego sposobu rozwiązywania sprzeczności interesów jak twierdzą jedni, bądź ceną względnego pokoju społecznego i to ceną wysoką, jak dowodzą inni.

Restrukturyzacja więc, konieczna ze względów ekonomicznych i cywilizacyjnych, a dodajmy jeszcze ekologicznych, generuje duże koszty, rodzi nowe lub zaostrza i tak dostatecznie drastyczne kwestie społeczne. Inaczej mówiąc posiada liczne aspekty społeczne. Przy czym zjawiska tworzące te aspekty mają charakter dynamiczny, zmienny, podlegają procesom kumulacji, a ich traktowanie i ocena wyłącznie w kategoriach ekonomicznych skutkuje dodatkowym zaostrzeniem.

Do najważniejszych społecznych aspektów restrukturyzacji można zaliczyć:

- zmianę pozycji rangi sektorów restrukturyzowanych w całej gospodarce, rangi z której w przeszłości wynikały nie tylko „zadania”, lecz i przywileje,
- istnienie w nich aktywnie działających, zorganizowanych grup interesu, mających świadomość swego znaczenia, stosunkowo duże zasoby organizacyjne i doświadczenia skutecznych na ogół presji i kontestacji,
- dynamikę i zakres zmian, szczególnie w obszarze restrukturyzacji zatrudnienia,
- silne oddziaływanie restrukturyzacji na lokalne rynki pracy, zwłaszcza tam, gdzie i tak występuje wysokie bezrobocie, a jednocześnie zwalniani pracownicy „zasilają” te grupy, które i tak mają trudności na rynku pracy (wiek, typ kwalifikacji, poziom wykształcenia itp.),
- skutki o charakterze psychospołecznym, zmieniające sposób na życie, zwłaszcza rodzin górniczych i częściowo hutników, charakteryzujących się tradycyjną obyczajowością, rytmem życia wyznaczonym czasem kopalnianej szychty, syreną fabryczną, bardziej niż w innych rodzinach, wyraźnym występującym podziałem ról,
- ścisłe związki między restrukturyzacją a ogólną sytuacją i problemami społecznymi lokalnych, łącznie z dylematem fabrycznych osiedli, ich infrastrukturą zależną od firmy itp.

Restrukturyzacja ma najbardziej konkretny wyraz właśnie w wymiarze lokalnym. Dzieje się tak zwłaszcza wtedy, tak jak to ma miejsce w Polsce, gdy przedsiębiorstwo podlegające restrukturyzacji miało duży wpływ na społeczność lokalną, lokalne rynki pracy, stanowiło fundament i główną konstrukcję nośną całej gminy, miasta i najbliższej okolicy, dawało pracę także dla absolwentów szkół często zresztą kształconych pod jego potrzeby. Restrukturyzacja na poziomie makro, czy nawet sektorowo-branżowym ma charakter ogólnych programów, wariantu strategii, daje się statystycznie mierzyć i oceniać. W środowisku lokalnym zaś, konsekwencje te są bardziej wielowątkowe, widoczne „gołym okiem”.

Są doświadczeniem konkretnych ludzi, pracowników i ich rodzin. Od tego, jakie konsekwencje przynosi restrukturyzacja w środowisku lokalnym zależy ocena całości procesu, także innych zmian, których restrukturyzacja jest częścią składową, a niekiedy wręcz symbolem. Silna przestrzenna koncentracja restrukturyzowanych firm dodatkowo zaostrza ten problem.

W procesie restrukturyzacji szczególnie wyraziście więc występują wzajemne związki między efektywnością ekonomiczną i społecznymi kosztami, między wymiarem branżowo-sektorowym i lokalnym. Występuje także udział aktorów, których zasoby pozwalają na aktywne działania, wybory strategii.

Aktorzy procesu restrukturyzacji

Poza społecznymi uwarunkowaniami i skutkami restrukturyzacji pytaniem bardzo ważnym dla socjologii jest kształtowanie się i funkcjonowanie społecznego mechanizmu tego procesu. Mechanizm ten tworzą i spełniają w nim szczególnie istotną rolę aktorzy społeczni, zorganizowani, instytucjonalni.

Lista tych aktorów jest powszechnie znana i zresztą typowa dla procesu restrukturyzacji, stanowi swego rodzaju standard w tego typu zmianie. Na liście tej występują: przedstawiciele władzy (politycy i administracja rządowa), menedżerowie i właściciele strategicznych bądź większościowych pakietów akcji restrukturyzowanych spółek, związki zawodowe, reprezentujące pracowników oraz różne formacje władzy regionalnej i lokalnej.

Role, znaczenie wymienionych wyżej grup aktorskich są niejednakowe, zróżnicowane. Najważniejsze przypadają przedstawicielom władzy, menedżerom i właścicielom oraz związkom zawodowym. Znaczenie przedstawicieli władzy i właścicieli łącznie z menedżerami zależy od tego, czyją własnością są restrukturyzowane branże.

Jeśli nawet nie są przedsiębiorstwami lub spółkami państwowymi, to w procesie restrukturyzacji zawsze uczestniczy państwo. Rola przemysłu surowcowego (węglowego) czy hutnictwa była i pozostaje w wielu krajach na tyle znacząca, że zmiany dokonują się zawsze przy udziale państwa. Tym bardziej odnosi się to do energetyki, transportu czy przemysłu zbrojeniowego.

Energetyka i transport to typowe sektory infrastrukturalne, traktowane nawet jako dobra publiczne i należące do sektora publicznego. Kolejowy transport pasażerski zaliczany jest nawet do usług publicznych. Ich funkcjonowanie należy do obowiązków państwa. Przemysł zbrojeniowy ma również wszędzie specyficzny charakter, chociaż jest on bardziej komercyjny niż wymienione wyżej sektory infrastrukturalne.

Między przemysłem zbrojeniowym a państwem istnieją wszędzie nie tylko ekonomiczne relacje. Odnosi się to przede wszystkim do krajów transformacji, w których wszędzie restrukturyzowane sektory były nie tylko składową częścią dominującego sektora państwowego, ale traktowane jako wyjątkowo ważne sektory strategiczne.

W krajach europejskich, również obecnie, przynajmniej dwa z nich, energetyka i transport są traktowane jako sektory tworzące dobra publiczne lub świadczące usługi publiczne. Podlegają one również restrukturyzacji, ale skala zmian i poziom ich złożoności są o wiele większe w krajach transformacji.

Podstawą analizy socjologicznej zachowań głównych aktorów procesu restrukturyzacji mogą być dwie ogólniejsze teorie: właśnie teoria aktorów społecznych (A. Touraine) i teorie grup interesu (R. Dahrendorf). Teorie aktorów społecznych, zwłaszcza postrzeganych jako czynnik zmianotwórczy i to zmian na skalę procesu społecznego podkreślają ich kreatywną rolę jako generatora zmiany, modyfikacji istniejącego stanu rzeczy, tworzenia nowych struktur i sytuacji. Aktorzy w takim rozumieniu nie tylko grają swoje aktorskie role mniej lub bardziej perfekcyjnie, ale dążą do zmiany, są animatorami procesów społecznych i nadają im szczególną dynamikę, a więc tempo, zasięg, tworzą dramaturgię wydarzeń.

Grupy interesu natomiast, jak sama nazwa wskazuje, kształtują się przede wszystkim pod wpływem posiadania wspólnego interesu. Nie są one na ogół traktowane jako zbiorowość działająca na rzecz zmiany, a jeśli uczestniczą w procesie zmian, to dbają przede wszystkim o swoje interesy. Nie znaczy to oczywiście, że nie dążą do zmian chociażby zasobów swojej władzy, kontrolowanego pola autonomii czy korzystnych dla siebie decyzji ze strony władzy państwowej. Grupy interesu postrzegane są jednak częściej jako formacje konserwatywne, broniąc status quo zwłaszcza wtedy, gdy jego zmiana stawiałaby je wobec nowych wyzwań, poszukiwaniu form wpływu na władzę czy groziła osłabieniem pozycji, zmniejszeniem posiadanych zasobów itp.

Przy charakterystyce procesów restrukturyzacji i kreujących je mechanizmów bardzo często stosuje się obydwa te ujęcia. Z tym, że na ogół jako klasycznych przedstawicieli grup interesu i to właśnie o wyraźniej zachowawczej orientacji wymienia „ludzi branży” (menedżerów, głównych akcjonariuszy, a zwłaszcza związki zawodowe reprezentujące pracowników). Jeśli restrukturyzowane sektory są własnością państwa, a nawet wtedy, gdy głównym reformatorem jest właśnie władza państwowa, to ona jest traktowana jako aktor zmiany. Oczywiście, wsparta jest zawsze przez doradców i ekspertów, którzy opracowują programy restrukturyzacji. W takim ujęciu władza i eksperci to główni aktorzy zmiany.

W sytuacji, gdy restrukturyzowane sektory są własnością dużych korporacji prywatnych, zmiany w nich występujące następują ze strony różnych grup kapitałowych. Przykładem tego są chociażby liczne fuzje, koncentracje lub dekoncentracje

w zależności od tego, które rozwiązania są lepsze dla posiadaczy akcji, właścicieli. W sektorze hutniczym na przykład także w ostatnich latach rozwijają się procesy koncentracji, ma miejsce powiększanie spółek przez łączenie, sprzedaż akcji i dzieje się to szczególnie w wymiarze międzynarodowym. Proces tworzenia się i umacniania megakapitalizmu, albo inaczej mówiąc bieguna najwyższej koncentracji, trwa i będzie trwał nadal. Jednym z jego skutków jest permanentna restrukturyzacja. Jeśli procesy te zagrażają ustawom antymonopolowym, wolnej konkurencji, to natrafiają na ograniczenia, nawet zahamowania ze strony państwa, które mimo silnego na nie wpływu bieguna najwyższej koncentracji działa też na rzecz czy pod wpływem innych grup interesu (np. średniego biznesu), pracowników czy szerszej społeczności.

Strategie wielkich korporacji, chociaż prowadzą do modernizacji gospodarki, rozwoju techniki, wydajności efektywności ekonomicznej są jednak typowym działaniem grup interesu.

W ocenach formułowanych wobec „ludzi branży” w krajach transformacji często przyjmuje się analogiczną ocenę. Procesy restrukturyzacji są tutaj opóźnione, a przede wszystkim mają większy zasięg i dużą koncentrację w stosunkowo krótkim czasie. A restrukturyzowane sektory mają swoją uprzywilejowaną przeszłość z czasów upaństwowienia gospodarki i tradycyjnych modeli uprzedmiotowienia. „Ludzi branży” traktuje się jako grupę broniącą swoich interesów, jako przeciwników reform modernizacyjnych.

„Korporacje branżowe, które były głównym instytucjonalno-organizacyjnym ogniwem reprezentacji interesów w warunkach gospodarki socjalistycznej – stwierdza J. Hausner – straciły bezwzględnie swoje znaczenie w okresie transformacji gospodarki nakazowo-rozdzielczej. Jednocześnie nie zostały one zmarginalizowane. Stale bowiem pojawiają się czynniki i impulsy sprzyjające ich reintegracji i aktywizacji. Poszczególne układy branżowe wymuszają lub blokują działania restrukturyzacyjne rządu oraz zabiegają o specjalne rozwiązania ekonomiczno-finansowe lub branżowe przywileje” (Hausner, 1992: 43).

Cytowany autor podaje jako przykłady najbardziej wyraziste korporacje górnicze i kolejarskie.

Inni podkreślają, że powraca – a może utrzymuje się – maniera „polityzacji” żądań i presji, a niezmiennym adresatem pozostaje centralna administracja państwowa. „W rzeczywistości mimo przekształceń instytucjonalnych – stwierdza W. Jakóbiak – korporacje branżowo-gałęziowe działały nadal dzięki utrzymywaniu się nieformalnych, funkcjonalnych powiązań między przedsiębiorstwami, które są trudne do wychwycenia i eliminowania bądź przekształcenia w pożądanym kierunku. Przykładem tego są monopolistyczne porozumienia mające na celu maksymalnie możliwą realizację interesów grupowych, gdy zaś sytuacja staje się krytyczna dla nich, następuje „centralizacja” konfliktu: technokraci

oraz reprezentanci branżowych związków zawodowych wymuszają negocjacje z administracją państwową” (Jakóbik, 1993: 59).

Wskazując na przetrwanie bądź ponowną integrację branżowych grup interesu podkreśla się na ogół, że będą się one przeciwstawiały restrukturyzacji i prywatyzacji bądź podbijały jej cenę.

Przykład górnictwa węglowego podawany i omawiany jest przez większość autorów opiniujących istnienie i działanie grup interesu w sektorach restrukturyzowanych. Te korporacyjne grupy obejmują: menedżerów (baronów węglowych), właścicieli i współwłaścicieli spółek działających w sektorze węglowym (handel, eksport itp.) polityków i związkowych oligarchów „wyższa kadra zarządzająca i nadzorująca sektor wraz z powiązanymi przedstawicielami świata polityki tworzy zamknięty, samoodnawiający i w pełni samoodnoszący się system” (Jarosz, 2004: 78). System ten, zdaniem wielu autorów, blokuje restrukturyzację lub wspiera taki jej kształt, który nie pomniejsza, a wręcz przeciwnie, powiększałby zasoby baronów, oligarchów i polityków.

Korporacyjne grupy obejmujące „baronów węglowych”, polityków i oligarchów związkowych, chociaż ci ostatni formalnie reprezentują pracowników nie są jedyną formacją, grupą czy grupami interesu działającymi w sektorach restrukturyzowanych. Większość zatrudnionych, a więc „ludzi branży” stanowią pracownicy, a wśród nich reprezentujący różne zawody robotnicy.

Restrukturyzowane sektory należały i należą w dalszym ciągu do głównych skupisk klasy robotniczej. Jeszcze pod koniec lat dziewięćdziesiątych w sektorze węglowym najliczniejszą grupę stanowili robotnicy, w tym tzw. górnicy dołowi.

W roku 1998 na ogólną liczbę zatrudnionych w górnictwie, wynoszącą wówczas 258,4 tys. osób, na stanowiskach robotniczych zatrudnionych było 218 tys. W roku 2002 ogólna liczba zatrudnionych zmniejszyła się do 138,1 tys., ale na stanowiskach nierobotniczych wynosiła tylko nieco ponad 31 tys. Również w innych restrukturyzowanych sektorach przemysłowych proporcje zatrudnienia kształtowały się podobnie. Zatrudnionych na stanowiskach nierobotniczych było więcej w przemyśle zbrojeniowym, zwłaszcza w tych przedsiębiorstwach, które produkowały bardziej nowoczesne wyroby (np. urządzenia radiolokacyjne, elektroniczne itp.)

Robotnicy zatrudnieni w sektorach restrukturyzowanych byli najbardziej zorganizowani. Dotyczy to ich przynależności do związków zawodowych. Przy tym, chociaż tak jak wszędzie liczba związków zawodowych jest duża (np. w górnictwie węglowym ponad 20), dominującą rolę spełniają dwie centrale „Solidarność” i OPZZ. Tak jak wszędzie bardziej robotniczym związkiem była i jest „Solidarność”, a ogólny wskaźnik przynależności do związków zawodowych (wskaźnik syndykalizacji) wynosi ponad 60%. Wykorzystując tytuł jednej z ostatnich publikacji na temat związków zawodowych w Polsce *Rozpad bastionu?*

można powiedzieć, że ostatnim bastionem związków zawodowych pozostały jak na razie sektory restrukturyzowane.

Poziom syndykalizacji górnictwa, hutnictwa czy transportu kolejowego wszędzie jest i był wysoki. We wszystkich krajach w procesach restrukturyzacji były zawsze obecne. Najbardziej spektakularnym przykładem w tym względzie są brytyjskie związki zawodowe i ich działania w czasie słynnej restrukturyzacji przemysłu węglowego w Anglii przez rząd M. Thatcher.

W procesie restrukturyzacji uczestniczą także zarządy, prezesi spółek, dyrektorzy przedsiębiorstw, słowem wyróżniana przez niektórych autorów nowa klasa – menedżerowie. W restrukturyzowanych sektorach, a zwłaszcza w spółkach węglowych była to i jest grupa niemała, posiadająca odpowiednie zasoby władzy, a przede wszystkim wysokie dochody i liczne przywileje. Pod koniec ubiegłej dekady pisano „w walce o własne zarobki prezesi spółek węglowych osiągają o wiele lepsze wyniki niż w zarządzaniu firmami, są bowiem zahartowani w boju. Od 1995 roku zarobki wynosiły 10 średnich płac krajowych plus 60% premii co kwartał [...] w roku 1998, gdy branża tonęła w deficycie, a węglowi menedżerowie byli elitą finansową. Prezes PARG (Państwowej Agencji Restrukturyzacji Górnictwa) dostawał miesięcznie 25 tys. zł. A do tego jeszcze mógł dorabiać zasiadaniem w licznych radach nadzorczych spółek. Średnie zarobki prezesa Katowickiego Holdingu Węglowego [...] przekraczały 34 tys. zł. Na początku ubiegłego roku obniżono pensje do siedmiokrotnego średniego wynagrodzenia. Zrekompensowali to sobie premią kwartalną, którą podniesiono do 80%” (Solska, 2002: 24).

Na dodatkowe czynniki kreujące interesy i strategie działania „klasy zarządzającej” zwraca uwagę M. Jarosz, pisząc: „Realia i kryzys polskiego górnictwa wskazują na baronów węglowych jako na źródło największych szkód finansowych. Pajęczyna spółek tych magnatów rozciąga się na większość kopalń i oni też decydują (lub przynajmniej współdecydują) o tym, że ludzie działający od lat wyraźnie wbrew interesom własnych firm i całej górniczej branży wciąż decydują o jej losach. Wynikają stąd straty budżetu państwa są jednocześnie zyskiem owych magnatów” (Jarosz, 2004: 86).

Dochody menadżerów w innych branżach są na zbliżonym poziomie.

W górnictwie menedżerowie stanowią trzon tzw. lobby węglowego. Ich interesy można oczywiście charakteryzować i oceniać w kategoriach grupy interesu.

Ich interes jednak wykracza nawet poza klasyczne cele grup interesu, dotyczy władzy oraz takiego wariantu restrukturyzacji, który by ich zasób władzy nie ograniczał, a umacniał. Pozostawianie sektora w stałym stanie restrukturyzacji jest w ich interesie, daje szansę utrzymania klientelistycznego oddziaływania na władzę.

Liderzy związkowi – grupa interesu czy reprezentanci „świata pracy”?

Liderzy związkowi w sektorach restrukturyzowanych nie mają najlepszych notowań. Działający w głównych centralach, „Solidarności” i OPZZ traktowani są również jako grupa interesu uczestnicząca w grze o korzyści, a reprezentujący radykalne formacje, takie jak „Sierpień 80”, „Solidarność 80” czy związek zawodowy „Kontra” – jako przeciwnicy reform, należących do nurtów populistycznych demagogów. Znowu przykładem najczęściej powoływanym jest na ogół górnictwo, które w procesach restrukturyzacji zajmuje pozycję rzeczywiście „pilotującą”. „Najogólniej rzecz ujmując, chodzi o to, że na likwidacji kopalń tracą nie tylko i nie głównie górnicy, ale przedstawiciele związkowego biznesu. Górnictwo żywi, bowiem nie tylko dzisiejszych działaczy, lecz także, całe tabuny byłych związkowców, działaczy gospodarczych, byłych prezesów i najwyższych urzędników państwowych. I wszyscy zarabiają, z wyjątkiem górnictwa, kopalni, górników. To podobnie, jak z przydrożnym drzewem. Dobrze na nim żyją tylko jemioly i huby” (Jarosz, 2004: 85). Wchodzenie przedstawicieli najważniejszych central związkowych w skład rad nadzorczych i zarządów spółek Skarbu Państwa, bądź tworzenie spółek związkowych jest faktem, a nawet częstym zjawiskiem. Silna nadal polityzacja związków zawodowych wpływa na to, która centrala ma większe szanse w zależności od tego, jaka jest koalicja rządowa.

Procesy patologii, które występują jak wiadomo dość powszechnie nie ominęły związków zawodowych, a zwłaszcza tych ich formacji, które uczestniczą w rencie władzy, w jakimś wymiarze współtworzą polityczny kapitalizm. Jest to jednak – jak wskazują badania – obraz jednostronny. Liderzy związkowi nie tylko pozostają przedstawicielami strony pracowniczej, a w grze o władzę reprezentują nie tylko swoje interesy. Przypomnijmy, że polem gry o władzę i miejsce w stosunkach władzy jest właśnie restrukturyzacja, jej programy i koszty realizacji. Liderzy związkowi byli przynajmniej dotychczas drugim obok administracji rządowej aktorem restrukturyzacji.

Ocena postaw związków zawodowych wobec rządowych programów restrukturyzacji ze strony menedżerów i pracowników pozwala na sformułowanie wniosku, że liderzy znają te programy i mają wyrobiony sąd o ich realizacji. Ważniejsze są jednak opinie dotyczące udziału związków zawodowych w tworzeniu tych programów, wpływu na ich treść, a przede wszystkim w ich realizacji. Daje to podstawy do mówienia o aktorskiej roli związkowych liderów i odpowiedzi na pytanie o jej efektywność.

Wszyscy badani, menedżerowie, liderzy związkowi i pracownicy stwierdzają, że związki zawodowe aktywnie uczestniczą w przygotowaniu i realizacji

programów restrukturyzacji. Taki sąd o „Solidarności” wyraża 60% menedżerów i 56% pracowników. Niemal analogicznie oceniana jest postawa związków zawodowych OPZZ: 63% menedżerów i 49% pracowników uważa, że aktywnie uczestniczą one w przygotowaniu i realizacji programu. Zdaniem 58% menedżerów także inne związki zawodowe aktywnie uczestniczą w przygotowaniu i realizacji programu restrukturyzacji. Ze strony pracowników sądzi tak 44%. Bardziej szczegółowo o ocenach postaw związków zawodowych wobec restrukturyzacji informuje poniższa tabela.

Tabela 3. Ocena postaw związków zawodowych wobec restrukturyzacji (w %)

Wyszczególnienie	NZSS „S”		OPZZ		Inne zw. zaw.	
	M*	P**	M*	P**	M*	P**
Związek zawodowy aktywnie uczestniczył w przygotowaniu i realizacji programu	60,0	56,0	63,0	49,0	58,0	44,0
Związek zawodowy nie interesuje się restrukturyzacją, dba tylko o wysoki poziom osłon socjalnych dla pracowników	18,0	20,0	19,0	21,0	27,0	24,0
Związek zawodowy nie jest zwolennikiem restrukturyzacji, ale stara się przeciwdziałać protestom pracowniczym	33,0	32,0	35,0	33,0	34,0	33,0
Związek zawodowy nastawiony jest głównie na protest przeciwko restrukturyzacji	7,0	13,0	14,0	15,0	22,0	17,0
Liderzy związkowi są głównie zainteresowani swoim własnym losem i starają się o miejsca w radzie nadzorczej	27,0	48,0	23,0	42,0	24,0	37,0

* menedżerowie

** pracownicy

Źródło: *Związki zawodowe a restrukturyzacja*, L. Gilejko, (red.), Warszawa 2003, s. 49.

Związki zawodowe aktywnie uczestniczyły w przygotowaniu i realizacji programu restrukturyzacji, a jednocześnie starały się przeciwdziałać protestom pracowniczym. Ponad 30% menedżerów i pracowników tak ocenia postawę wszystkich związków zawodowych. Menedżerowie i pracownicy oceniają więc pozytywnie związkowe postawy wobec restrukturyzacji, ale jednocześnie wskazują na liderów jako swoistą grupę interesu, dbającą przede wszystkim o swój własny los. Zwłaszcza pracownicy uważają, że „liderzy są głównie zainteresowani swoim własnym losem i starają się o miejsca w radzie nadzorczej. Liderów „Solidarności” ocenia tak 48% pracowników, liderów OPZZ 42% i 37% liderów innych związków zawodowych. Największej aktywności „Solidarności” towarzyszy więc – zdaniem pracowników – szczególne orientowanie się jej liderów na dbałość o własne interesy. Być może wynikało to z faktu istnienia wówczas rządu AWS, co dawało liderom tej formacji szanse członkostwa w radach nadzorczych itp.

Na pierwszym miejscu, wśród tych, którzy zainteresowani są własnym losem, czyli miejscem w radzie nadzorczej, pracownicy umieszczają liderów „Solidarności” z górnictwa i OPZZ z PKP oraz przedstawicieli innych związków zawodowych z energetyki. Liderzy innych związków zawodowych z PKP zajmowali drugą pozycję.

Listy te są więc zróżnicowane, ale związki górnicze i kolejarskie częściej niż inne były wymieniane na liście tych, których liderzy koncentrują się na pakietach socjalnych i oni jednocześnie dbają przede wszystkim o własne interesy. Można więc sformułować wniosek, że strategia przetargowa współwystępuje z orientacją liderów na własne grupowe interesy. W ocenie wszystkich liderów przeważają jednak opinie pozytywne, czyli aktywne uczestnictwo w tworzeniu programów restrukturyzacji i ich realizacji.

Dotyczy to przede wszystkim środowiska pracowniczego, a robotników w szczególności. Zmniejszanie wielkości produkcji i redukcja zatrudnienia pozostają ze sobą w bezpośrednim związku i dotyczą pracowników produkcyjnych. Pracownicy w ogóle są najbardziej zagrożeni, najwięcej z nich musi się przekwalifikować, ich interesy egzystencjalne są zagrożone.

Samooценę postaw pracowników wobec restrukturyzacji oraz opinie w tej sprawie menedżerów i liderów prezentuje tabela 4.

Tabela 4. Oceny postaw pracowniczych (w %)

Wyszczególnienie	Pracownicy	Liderzy	Menedżerowie
Pracownicy interesują się sprawami restrukturyzacji	83,0	86,1	84,0
Są przeciwni restrukturyzacji i naciskają na związki zawodowe, aby się jej przeciwstawiły	36,0	43,6	48,0
Traktują restrukturyzację jako zło konieczne i naciskają na związki zawodowe, aby walczyły o pakiet socjalny	73,0	76,2	78,0
Nie są pewni swego losu i izolują się w miejscu pracy	74,0	75,2	74,0
Czują się oszukani i porzuceni przez wszystkich	62,0	39,6	32,0

Źródło: zob. tab. 3.

Pracownicy czując się porzuceni i niepewni swego losu naciskają na związki zawodowe, aby walczyły o pakiet socjalny. Zdania przedstawicieli elit i samych pracowników są w tej sprawie najbardziej zbieżne. Z ocenami tymi korespondują odpowiedzi na pytania dotyczące reprezentowania interesów pracowniczych na poziomie zakładu i w skali ogólnokrajowej.

W odpowiedzi na pytania, kto najlepiej reprezentuje interesy pracowników w skali kraju, niewielka grupa, ale jednak na pierwszym miejscu wymienia związki zawodowe: 12% wskazuje na „Solidarność” i 9% na OPZZ. Na rząd wskazuje jednak tylko 2%, na Prezydenta też 2%. Większość, bo ponad 54% stwierdza, że nikt dobrze nie wyraża interesów pracowniczych. Trudno więc jednoznacznie stwierdzić, czy liderzy związków zawodowych, zwłaszcza najważniejszych central, są odrębną grupą interesu, która wchodzi w koalicje z „baronami węglowymi” i menedżerami w innych branżach, tworząc wspólną strukturę. Wiele przemawia za tym, że nie przestali oni pełnić funkcji reprezentantów interesów pracowniczych.

W pewnym sensie są oni grupą o sprzecznym położeniu. Z jednej strony są grupą interesu, a z drugiej reprezentantami środowiska pracowniczego, które ponosi największe społeczne koszty restrukturyzacji.

Badania postaw zachowań głównych aktorów, uczestników procesu restrukturyzacji wykazują wyraźnie, że udział związków zawodowych w tworzeniu i realizacji jej programów nie był „złem koniecznym”. Wręcz przeciwnie badania te potwierdzają, że środowiska pracownicze i liderzy ich organizacji są kompetentnym partnerem, skłonny do negocjacji.

Można też wskazać na pozytywny wpływ związków zawodowych na przebieg procesu restrukturyzacji.

Pierwszym efektem udziału związków zawodowych, co prawda branżowo zróżnicowanym, jest samo powstanie rządowych programów restrukturyzacji. Pierwszy okres, lata 1990-1992, kiedy ułomny jeszcze, ale już rynek, wsparty rządową terapią, miał zweryfikować zdolności adaptacyjne „autonomicznych” podmiotów, zaowocował napięciem i konfliktami. W konfliktach tych, strajkach i pierwszych demonstracjach pojawił się postulat – żądanie wzięcia przez rząd odpowiedzialności za strategię przystosowawczą firm tworzących główne strategiczne sektory. Nastąpiło to oczywiście również w wyniku zmiany stanowiska rządu, ale związkowa presja w tym względzie odegrała bardzo ważną rolę. Dotyczyło to przede wszystkim przemysłu zbrojeniowego.

Drugim ważnym efektem związkowej obecności w tworzeniu, zmianach i realizacji programów restrukturyzacji sektorów strategicznych było powstanie trójstronnych zespołów do spraw restrukturyzacji. Powstawały one, co prawda, w różnym czasie, ale stały się trwałą instytucją procesu restrukturyzacji, swego rodzaju sposobem realizacji negocjacyjnego wariantu zmian.

Ich powstanie i działalność potwierdziła zasadność odnotowywanego w różnych badaniach przekonania, że najlepszą formą reprezentowania interesów pracowniczych w warunkach strukturalnych zmian w gospodarce są trójstronne rozmowy z rządem, w których uczestniczą przedstawiciele organizacji pracodawców i najważniejszych central związkowych.

Trudno jednoznacznie powiedzieć, jakie konkretne zmiany w kolejnych programach restrukturyzacji były wynikiem oddziaływania związków zawodowych. W dwóch sprawach występują wyraźne efekty związkowego wpływu na programy restrukturyzacji. Pierwszym przykładem jest przyjęcie, zwłaszcza w zweryfikowanych programach, strategii konsolidacji, zorientowanej na poprawę kondycji sektora i jego pozycji w grze rynkowej. Drugim – tworzenie bardziej racjonalnych rozwiązań w zakresie restrukturyzacji zatrudnienia. Dotyczyło to nie tylko zmniejszania liczby zwolnień (górnictwo i częściowo hutnictwo), ale przede wszystkim rozbudowywania różnych form pomocy w poszukiwaniu nowych miejsc pracy, szkoleniu, obejmowaniu zobowiązaniami socjalnymi spółek stworzonych w wyniku restrukturyzacji organizacyjnej (PKP, przemysł zbrojeniowy).

Niewątpliwie kontrowersyjny charakter mają pakiety i gwarancje socjalne, a zwłaszcza ich rozmiary. Tym bardziej, jeśli potraktuje się je razem z nowymi branżowymi układami pracy. Nowe układy zostały przyjęte właśnie w latach dziewięćdziesiątych, i były one z reguły korzystniejsze od dotychczas obowiązujących. Dotyczyło to wprowadzie tylko pierwszej fazy restrukturyzacji. Zmiany układu w drugiej fazie (po roku 2003) wywołały wiele kontrowersji. Pakiety socjalne, zwłaszcza pakiet górniczy z jego wysokimi jednorazowymi odprawami, spotykały się z różnymi, w tym także negatywnymi, ocenami. Krytykowano zarówno jednorazowe odprawy, jak i rozmiary gwarancji, określając je jako zbyt wysoką cenę kompromisu, a przy tym kolejny przywilej dla branż i tak uprzywilejowanych. Tym bardziej, że nie powodowało to wyraźnego wzrostu efektywności branż, zadłużonych i dotowanych przez państwo w bezpośredniej lub pośredniej formie.

Generalnie jednak zasadę osłon socjalnych i gwarancji dla pracowników restrukturyzowanych sektorów trzeba ocenić pozytywnie. We wszystkich analizach i ocenach dotychczasowego przebiegu procesu restrukturyzacji podkreśla się, że najbardziej wymierne zmiany nastąpiły w zmniejszeniu, a także wewnętrznej strukturze zatrudnienia.

Najważniejszym być może efektem jest powstanie instytucji dialogu społecznego. Inicjatywa w tym zakresie należała do związków zawodowych.

Dialog stał się elementem strategii restrukturyzacyjnej, która jak na razie przebiegała, mimo napięć, stosunkowo łagodnie. Dialog i negocjacje potwierdzały więc swą wartość ekonomiczną. Istnieje co prawda spór, czy dialog ten nie powodował hamowania zmian i podwyższania ich kosztów, ale nie oszacowano na razie kosztów, jakie mogły spowodować napięcia i konflikty tym bardziej, że na pewno nie przyspieszyłyby one zmian. Bardzo pouczające w tym względzie są doświadczenia wynikające ze znanych wydarzeń w Anglii z połowy lat osiemdziesiątych, kiedy trwał blisko dwuletni strajk górników, rząd „twardo” bronił

swego stanowiska, związki zaostrzały kontestację, a w efekcie przemysł uległ prawie całkowitej degradacji.

Jak podaje P. Jachowicz: „W latach 1984-1994 wydobyte w kopalniach głębinowych spadło prawie trzykrotnie, liczba kopalń jedenastokrotnie, a zatrudnienie 26 razy [...]. W ten sposób klęska strajku z lat 1984-1995, przez załamanie potęgi związków zawodowych, utorowanie drogi reformom i metod zarządzania doprowadziła do załamania górnictwa brytyjskiego jako branży”. (Jachowicz, 2005: 155). Dawne rejony górnicze przez długi czas przeżywały stany dużej degradacji, z których w dalszym ciągu nie wyzwoliły się.

Efektywność dialogu społecznego staje się więc szczególnie ważna właśnie wtedy gdy dotyczy dużej zmiany, procesu restrukturyzacji, w którym gra interesów ma wyjątkowo skomplikowaną i spektakularną dramaturgię. Oczywiście odnosi się to także do warunków „względnej stabilizacji”, kiedy stosunki społeczne w przedsiębiorstwie opierają się na zasadzie partnerstwa społecznego. Kooperacja, współdziałanie partnerów jest bowiem dobrem samym w sobie, wykazuje cechy wartości wymiernej i nieomal policzalnej, tworzy podstawy dla kreatywności w miejscu pracy. Przy czym, co jest bardzo istotne, kreatywność ta dotyczy wszystkich nie tylko pracowników. Również menedżerowie stają się bardziej dynamiczni, poszukują alternatywnych rozwiązań, gdy muszą liczyć się nie tylko z radą nadzorczą, czy właścicielami kontrolnych pakietów akcji, ale z partnerem społecznym zorganizowanymi pracownikami. Stąd można mówić o aktorskiej roli liderów związkowych, ich roli jako aktorów zmiany. Dotyczy to przede wszystkim pierwszej fazy restrukturyzacji, kiedy głównymi aktorami jest administracja państwowa i liderzy związkowi. W fazie drugiej, w Polsce już po roku 2003 większą rolę strategiczną zaczynają odgrywać menedżerowie i właściciele oczywiście w tych branżach, w których proces prywatyzacji znacznie się rozwinął (w Polsce hutnictwo i energetyka). Badania prowadzone po roku 2003 wykazują, że w nowej konfiguracji negocjacje i dialog pozostają trwałym elementem procesu restrukturyzacji. Oczywiście związki zawodowe nie są jedynym kreatorem dialogu społecznego na poziomie branży, sektora czy wewnątrz przedsiębiorstwa. Stanowisko drugiej, czy trzeciej strony określanych również jako partnerzy społeczni miało w tym względzie niemałe znaczenie. Ale rolę najważniejszą spełniły związki zawodowe. To z ich inicjatywy lub pod wpływem presji powstawały sektorowe, trójstronne zespoły negocjacyjne. Związki zawodowe wiele też „wniosły” do programów restrukturyzacyjnych. Tę formułę dialogu uważa się nawet czasami za „polski wkład” do tworzenia społecznego mechanizmu zmiany modernizacyjnej. Wszyscy aktorzy, uczestnicy procesu grali podwójne role reprezentantów grup interesu i aktorów zmiany, ale nie wszyscy byli przede wszystkim aktorami.

Literatura

- Beck U., 2004, *Spółeczeństwo ryzyka. W drodze do innej nowoczesności*, Warszawa: SCHOLAR.
- Dahrendorf R., 1975, *Teoria konfliktu w społeczeństwie przemysłowym* [w:] *Elementy teorii socjologicznych*, Warszawa: PWN.
- Dahrendorf R., 1993, *Nowoczesny konflikt społeczny*, Warszawa: Wydawnictwo Czytelnik.
- Związki zawodowe a restrukturyzacja. Bariery czy kompromis*, L. Gilejko (red.), 2003, Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Gilejko L., 2006, *Aktorzy restrukturyzacji – trudne role i wybory*, Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Hausner J., 1992, *Populistyczne zagrożenia w procesie transformacji społeczeństwa socjalistycznego*, Warszawa: Fundacja im. F. Eberta.
- Jachowicz P., 2002, *Strajk górników brytyjskich w latach 1984-1985*, Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Jarosz M., 2004, *Władza, przywileje, korupcja*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Jakóbk W., 1993, *Restrukturyzacja przemysłu w okresie transformacji*, Warszawa: Fundacja im. F. Eberta.
- Ruszkowski P., 2004, *Socjologia zmiany systemowej w gospodarce*, Poznań: Wydawnictwo Naukowe UAM.
- Solska A., 2000, *Ustawa o zarobkach szefów zderzyła się z życiem*, „Polityka”, 24.
- Touraine A., 1984, *La retour de actour*, Paris: Fayard.
- Towalski R., 2001, *Konflikt przemysłowy w Europie Zachodniej i w Polsce*, Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.

Kazimierz Doktor

Rynek

Rynek jest bardzo starą kategorią znaną z czasów legend i pisanej historii czasów starożytnych. Istniały przecież miejsca wymiany różnych dóbr, niekiedy w celach zarobkowych, zachowały się „rynki” jako nazwy centralnych placów miast średniowiecznych, do dnia dzisiejszego mało kogo dziwi miejsce zwane targowiskiem, targiem, bazarem itp. Rynek jako nazwa nabrała sensu ekonomicznego, być może dopiero wtedy, kiedy dokonująca się na niej wymiana dóbr materialnych lub przekazów symbolicznych darów nabrała cech działalności zarobkowej celowo nastawionej na wartości użytkowe i finansowe przynoszącej korzyści uczestnikom „gry rynkowej”.

Klasyczna ekonomia, ongiś zwana polityczną, przywiązywała bardzo duże znaczenie do tej podstawowej kategorii ekonomicznej myśli, oczywiście wzbogaconej o takie pojęcia jak popyt, podaż, ceny, transakcje, wymiana, równowaga, kupno, sprzedaż. Jeśli za naczelne kategorie przyjąć „działanie”, wytwarzanie, pracę, produkcję, konsumpcję, to niewątpliwie rynek można uznać za ekonomicznie znaczące słowo plasujące się tuż za działaniem na poczesnym miejscu (Milewski, 2001: 95-132). Są wprawdzie czyny, które nie mają swego rynkowego przeznaczenia, ale to miejsce wymiany i spotykania się podaży z popytem, jest świętym panteonem myśli tych, którzy tak jak Platon i Arystoteles, już w Grecji rozprawiali o ekonomii jako gospodarstwie.

W obecnych czasach globalizacji światowych rynków w handlu, przemyśle, usługach, badaniach naukowych, nikogo nie dziwi używanie wyrażenia „gospodarka rynkowa”, tym bardziej tych, którzy doświadczyli ułomności gospodarki socjalistycznej, kreowanej świadomie jako gospodarki, w której antynomię rynku i planu rozwiązywano celowo na korzyść planu i planistycznej gospodarki (Dahrendorf, 1966; Partycki, 2002).

Ekonomiczny model rynku jako fundamentu gospodarczego ładu ma swój liberalny rodowód w sposobach gospodarowania w XVII i XIX wieku, w którym suwerenność podmiotu po stronie podażyowej i popytowej nie była kwestionowana a wymiana była regulowana „wiernymi umowami”. To było typowe zachowanie chłopu, który sprzedawał na lokalnym targu produkty rolne, rzemieślnika wytwarzającego na zamówienia klienta, kupca dokonującego kapitałowych obrotów, np. udzielającego pożyczki. Do tego orszaku, później dołączył fabrykant odzieży lub urzędnik na kontrakcie w administracji.

Ten rynek kształtowały nie tylko wolne ceny dóbr i usług, lecz także własność prywatna, mechanizm monetarny, relacje cenowe, kontrakty stron wymiany. Zrodzony został celowo „przyrodniczy porządek rzeczy”, rynek stał się mechanizmem regulacji zachowań prowadzących do wolnej konkurencji i rentowności podmiotów. Nazwano to „niewidzialną ręką”, co oznaczało, że prawa popytu i podaży winny być niezależne od jakiegokolwiek regulacji państwa, które pozostaje poza gospodarką.

Taki model miał wiele apriorycznie przyjętych założeń, i w zasadzie nie był wywiedziony indukcyjnie z obserwacji realiów rolniczego, kupieckiego lub przemysłowego gospodarowania. Był podwaliną starego liberalizmu przypisywanego A. Smithowi i D. Ricardo (Smith, 1954; Ricardo, 1957). To był weberowski typ idealny „gospodarki rynkowej” z wolną konkurencją, ale początkowo bez monopolu i ich instytucji ograniczających swobodę działań gospodarczych przez grupy nazywane przez M. Webera (Weber, 2002; Polanyi, 1978) korporacyjnym zrzeszeniem wytwórców lub usługodawców. To wolnorynkowe gospodarowanie rozdzieliło gospodarstwo domowe od wspólnoty rodzinnej i spowodowało wytwarzanie autonomicznego społecznego podziału pracy zawodowej. Ten dogmat klasycznego liberalizmu w ekonomii doczekał się empirycznej weryfikacji, lecz nadal należy do kanonów ekonomicznego myślenia.

Liberalny i neoliberalny model wymaga socjologicznej reinterpretacji, która nie neguje gospodarczego statusu rynku jako fundamentu gospodarek różnego typu, lecz socjolog dokonuje przede wszystkim personifikacji stosunków rynkowych. Można przyjąć, że rynek to bazar dla podaży jako bezosobowych stosunków między zbywającym a nabywcą, lecz według socjologów jest to spotkanie konkretnego szewca z żywym klientem, i zapominanie o tym personalnym ładunku wymiany rynkowej prowadzi do uznania żelaznych praw ekonomii, tak jakby to był akt gospodarczy bez człowieka z jego potrzebami, egoizmem, logiką własną, emocjami i tym co, współcześnie nazywa się postawami.

Według M. Nosiłowskiego rynek jest „formą więzi między producentami, między producentami i gospodarstwami domowymi, różnymi instytucjami finansowymi i między wszystkimi wymienionymi podmiotami, władzami centralnymi oraz władzami lokalnymi” (Nosiłowski, 1992: 23; Bourdieu, Wacquant, 2001).

W socjologicznej interpretacji zachowań rynkowych należy doszukiwać się egzogennych zmiennych, czyli dążenia do zaspokojenia potrzeb i realizacji własnych interesów przez nawiązywanie społecznego stosunku wymiany. Bez potrzeb i interesów grupowych nie ma rynku, który w takim ujęciu jest wielką sumą zależnych zachowań regulowanych przez instytucje takie jak wartości, postawy, zwyczaje, jednym słowem rynek jest następstwem habitusów opisywanych przez francuskiego socjologa P. Bourdieu'a. Ludzie przez swoje gromadne czynności w procesie gospodarowania, o charakterze *de facto* konformistycznym, zawierają umowę społeczną na korzystanie przez nich z kreowanego rynku. To jest teza skrajnego socjologizmu, która zakłada, że gospodarkę tworzą aktywni i zaradni ludzie, skrajna teza ekonomizmu zakłada odwrotnie, że giełdy, rynki, bazy tworzą gromady żywiolowo tworzonych i prawnie legitymizowanych formalnych instytucji w obszarze wymiany. Takich tez nie akceptują znawcy antropologii gospodarczej, etnografii starego biznesu lub socjologii gospodarującego społeczeństwa, wspólnot spółdzielczych, firm jako społecznych systemów.

Socjologiczne podejście do rynku wywodzi się, po pierwsze, z modelu rynku w ujęciu historycznym, którego orędownikiem był M. Weber, pojmując rynek jako archetyp racjonalnego społeczeństwa. Podobnie pisał K. Polanyi, ujmując rynek jako instytucję komercjalizacji życia społecznego. Wymiana jako idealna kategoria pojawia się także w antropologii, gdyż obserwacje dawnych i współczesnych gospodarek dostarczają dowodów na rolę kupna, sprzedaży i ceny w procesie interakcji zapewniających nie tylko ludzką egzystencję, ale również społeczny rozwój. Według Webera (Weber, 2002; Polanyi, 1957) wymiana handlowa jest racjonalną działalnością wzajemnego oddziaływania przez redystrybucję dóbr, uznanie zasady wzajemności. Przebieg tej wymiany rynkowej jest określany przez system norm stworzony przez wszystkich uczestników rynku.

Dziś, i to po drugie, być może bardziej modne od połowy XX wieku stało się podejście systemowe usilnie promowane przez T. Parsonsa, N. Smelsera i N. Luhmanna. Główny klasyk tego rodzaju socjologicznej teorii społecznego działania T. Parsons (Parsons, Smelser, 1966; Luhmann, 1994; Jasińska-Kania i in., 2006: 414-424) twierdził, iż societalny system społeczny składa się między innymi z doniosłego podsystemu ekonomicznego, gdyż biznes spełnia funkcje egzystencjonalne (wytwórczość dóbr i usług), funkcje normatywne przez wzory zachowań i wartości, funkcje integracyjne przez instytucje zbiorczego działania, np. korporacje, wspólnoty, zrzeszenia. Zachowania producentów podlegają regułom organizacji, a zachowania konsumentów normom wynikającym ze stylów życia, tradycji, kultury. Rynek w jego teorii jest jednym z „powszechników ewolucyjnych” decydujących o społecznym rozwoju i zachowaniach aktorów społecznych. W książce na temat socjologii rynku Partycki, oraz Byłok, Sikora

i Sztumska (Partycki, 1999; Bylok, Sikora, Sztumska, 2001) opisują także trzecie podejście do przedmiotu „socjologii rynkowej”, które określają mianem ujęcia instytucjonalnego. Jest to zbieżne zarówno z klasyczną szkołą instytucjonalizmu w ekonomii, jak również ze współczesnym nurtem neoinstytucjonalnym w tejże nauce ekonomicznej, jak i w socjologicznym nurcie zajmującym się „społeczeństwem gospodarującym”.

Główny wątek to uznanie instytucji jako realnego bytu w celu zaspokojenia egzystencjalnych potrzeb różnego rzędu, niektórzy ten punkt widzenia nietrafnie nazywają materialistycznym, osnową tych rozważań jest także twierdzenie, że instytucje to formalne i pozaformalne regulatory zachowań, kształtowania konformizmu, dokonywanie kontroli zbiorowych zachowań, a nawet kształtowanie osobowości np. przedsiębiorczości biznesmenów, bankierów itp.

Zdaniem autora *Socjologii ekonomicznej* (Morawski, 2001) rynek jako instytucja opiera się na fundamencie zaangażowania, moralności, lojalności (można do tego dorzucić modny „kontrakt psychologiczny, kulturę organizacji, społeczną odpowiedzialność korporacji, nawet etykę biznesu), które zapewniają funkcjonowanie rynku wedle mechanizmu samoregulacji, homeostazy, ekwifinalności.

Niemiecki autor poczytnej „socjologii gospodarki” E. Buss (Buss, 1985) uważa, że normy zachowań gospodarczych, własność prywatna, przedsiębiorczość, konkurencja, wolny rynek i dobrowolność zatrudnienia są tymi instytucjami, które składają się na niezbywalne zręby rynkowej gospodarki kapitalistycznej. Jak wiadomo, atrybuty gospodarki socjalistycznej lub „mieszanej”, tzw. trzeciej drogi, mają zupełnie inny zestaw tych instytucjonalnych parametrów. Ten punkt widzenia dziś może być nazwany „normatywnym”, co zbliża go do trzeciego nurtu oznaczanego nie jako „gospodarka i społeczeństwo”, lecz jako „gospodarka i kultura (Luhmann, 1988) oraz komunikatywność.

To właśnie społeczny podział funkcji w społeczeństwie na drodze ewolucyjnych przekształceń, od prymitywnej wymiany upominków lub upolowanej zwierzyny do współczesnego globalnego handlowania akcjami, weksłami, obligacjami, zrodził gospodarkę z dominacją rynkowych mechanizmów dystrybucji dóbr i alokacji środków domowej lub publicznej konsumpcji. Jest to jednak świat odległy od złudnej wiary w całkowicie wolny rynek (Friedman, 1994; Belka, 1986), nieskrępowaną konkurencją, doskonałą informacyjność cen lub swobodę wyboru decyzji gospodarczych, gdyż w badaniach socjologów i psychologów pod nazwą „ograniczonej ekonomicznej racjonalności” są empiryczne dowody zupełnie przeciwnych twierdzeń (March, Simon, 1964).

Nowe systemy gospodarowania są systemami hybrydalnymi, gdyż „niewidzialna ręka” rynku współwystępuje z widocznymi funkcjami współczesnego państwa, organizacje na rozrachunku ekonomicznym działają równolegle z organizacjami

non-profit, dążenie biznesmenów do zysku splata się z ich społeczną odpowiedzialnością względem otoczenia, a liczne krajowe i zagraniczne rynki podlegają niemalej regulacji prawa krajowego, kontynentalnego, np. europejskiego oraz globalnego, stanowionego przez niektóre agendy ONZ oraz ponadnarodowych autorów paktów i umów oraz twórców karteli.

System gospodarki zwanej rynkową ma swoją ekonomiczną logikę, lecz także swoje zakotwiczenie instytucjonalne w kosztach transakcyjnych, nowych prawach własności pozaprywatnej, wymaganiach hierarchicznych organizacji, kulturze narodowej, i temu podobnych czynnikach wielokrotnie opisywanych przez socjologów (Granovetter, 1992). Kontekst społeczny zawsze był opisywany w historii gospodarczej, lecz z trudem mieścił się w tradycyjnej teorii firm lub rynku. Ograniczone poznawczo modele ekonomistów mają takie same miejsce w historii, jak szkoła austriackich teoretyków zajmujących się modelami oraz szkoła radzieckiej ekonomii politycznej socjalizmu, składająca się z marksowskich dogmatów bez życiowych realiów.

Spoleczny kontekst rynków

Z socjologicznego punktu widzenia można wyróżnić triadę czynników określających rynek jako swoisty system społeczny starych i współczesnych łańcuchów ekonomicznych: pierwszy czynnik, to poprzedzające powstanie rynku liczne potrzeby biologicznej egzystencji człowieka oraz jego wola i chęć podjęcia działań wytwórczych oraz świadczenie usług; drugi czynnik to wartości i normy uznawane przez zbiorowości producentów i konsumentów jako regulatory zachowań w warunkach stwarzanych przez łańcuch gospodarczy; trzeci czynnik to społeczne następstwa wytwarzane przez rynkowe instytucje, w tym przypadku czynnik ten to typowe sprzężenie zwrotne między pierwotnymi potrzebami a stopniem ich zaspokojenia przez dostarczone towary i usługi po określonych cenach.

Spoleczne następstwa gospodarowania z mechanizmem rynkowym mogą stanowić podstawę uznania tezy skrajnego liberalizmu (Samuelson, Nordhaus, 1999), iż właśnie rynek tworzy podwaliny struktur zawodowych i społecznych, gdyż decyduje o rozkładzie szans uczestnictwa w podzielonych dobrach, np. wyznacza poziomy uczestnictwa w konsumpcji zależnej przecież od siły nabywczej, np. członków rodzinnego gospodarstwa domowego lub odbiorców świadczeń socjalnych z zasobów budżetu państwa.

Należy się zgodzić z historykami gospodarczymi i antropologami gospodarowania, którzy pokazują społeczny kontekst niby bezwzględnych mechanizmów rynkowych, to wyklucza także uznanie tez liberałów o całkowitej swobodzie

gospodarujących jednostek, gdyż ten indywidualizm ma swoje ograniczenia, a swoboda decyzji graczy giełdowych ma swoje poznawcze i strukturalne ograniczenia, które empirycznie pokazała grupa uczonych badających zachowania firm i dokonywanie wyborów w procesie gry o władzę i inne grupowe korzyści człowieka uwikłanego w system (Crozier, Friedberg, 1982).

Niezwyczajnie poznawczo dowartościowana w ekonomii kategoria rynku, jako osnowy wszelkich rozważań o ładach ekonomicznych, mając swoje socjologicznie rozumiane kontekstualne uwarunkowania, jest także heurystycznym tworzywem poznawczym do opisu „wolnorynkowej gospodarki”, „gospodarki rynkowej” lub „społecznej gospodarki rynkowej”. Nie wdając się w szczegółowe rozróżnienie tych pojęć, warto szukać także podstaw do socjologicznej interpretacji, niepluralistycznej typologii rynków, lecz odpowiedzieć na pytanie, czy gospodarka rynkowa ma także swoje społeczne uwarunkowania, sposoby działań oraz społeczne następstwa. Takie pytanie czasem zupełnie się nie pojawia, gdyż aksjomaty i dogmaty ekonomicznego liberalizmu, w tym monetaryzmu, utylitaryzmu – głównie prawicowego i konserwatywnego, zawierają to jako metodologicznie i empirycznie niekwestionowane założenia tradycyjnych modeli gospodarowania, łałów biznesu, formacji ekonomicznych (Hampden-Turner, Trompenaars, 1998).

Jest jednak, nie tylko historyczna i prawna legitymizacja, ale także socjologiczna prawomocność takich systemów. Najczęstszym argumentem jest oczywiście efekt gospodarki opartej o rynkowe mechanizmy i liczne sukcesy gospodarowania kapitalistycznego oraz załamanie się gospodarek byłej Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej – RWPG krajów socjalistycznych. Nie negując waleorów poznawczych tej argumentacji, warto jednak zauważyć, że branżowe, gałęziowe, krajowe, kontynentalne, globalne systemy gospodarowania, wyrastają bądź z lokalnych bądź narodowych kultur i jako takie mają swoje społeczno-kulturowe pochodzenie (Kowalik, 2000). Mają także swoje wartościowane przeznaczenie, gdyż właśnie wytwórcy, handlowcy, bankowcy, konsumenci oceniają funkcjonalność tego rodzaju gospodarowania przez kryteria swej ekonomicznej świadomości i korzyści.

Socjologiczne poglądy na znaczenie rynków w gospodarce współczesnej zrywają z tradycją utylitarystyczną i uznają fikcyjność założeń koncepcji człowieka ekonomicznego na wolnym rynku jako swego rodzaju straszdyła nawiedzającego jeszcze niektóre gospodarki mikroekonomii. Grupy socjologów są skłonne przyjąć założenia starych i nowych zwolenników szkoły instytucjonalnej, która wskazała na społeczne uwarunkowania swobody gospodarki rynkowej i pozaekonomiczne kryteria w działalności przedsiębiorców, nawet już na przełomie XIX i XX wieku (Veblen, 1971), a tym bardziej po wielkim kryzysie amerykańskiej gospodarki w końcu lat dwudziestych XX wieku.

Dzisiaj dopuszcza się ponownie myśli o drugim wielkim podmiocie gospodarowania. Jest nim państwo jako właściciel, prawodawca, „nocny i dzienny stróż”, uczestnik gier ekonomicznych, wielki producent i nie mniejszy konsument np. przemysłu zbrojeniowego w obszarze gospodarowania wydatkami sfery publicznej. Spór o dopuszczalność stałej ekonomicznej interwencji państwa stał się chyba jałowy pod ciosami wymagań ekonomiki wojennej w skali światowej (wtedy jeszcze bez nazwy globalnej).

Reakcja J.M. Keynesa na wielki kryzys gospodarczy była początkiem kolejnego uzasadnienia celowości interwencji państwa na rynkach w celu osiągnięcia równowagi w skali makro. Także poglądy W.H. Beveridge’a, K.R. Poppera i J.A. Schumpetera można zaliczyć do poparcia „ograniczonego interwencjonizmu” (Keynes, 2003).

I znów istnieje społeczne uprawomocnienie funkcji ekonomicznych państwa nie jako wielkiego lewiatana T. Hobbsa (Hobbes, 1954), lecz jako podmiotu współtworzącego dobrobyt, regulatora dystrybucyjnej sprawiedliwości społecznej, podmiotu gospodarki o hybrydalnej strukturze własności państwowej, prywatnej, komunalnej, spółdzielczej. Poglądy Keynesa i innych zwolenników tezy o interwencji państwa w cykle koniunkturalnym w celu zachowania równowagi gospodarczej świadczą, iż rewizja poglądów liberałów, utylitarystów, monetarystów jest uzasadniona. W ten sposób relatywnie utraciła znaczenie teza o imperatywności rynku jako jedyne go czynnika decydującego o kształcie nowoczesnych systemów ekonomicznych, zaliczanych do rynkowych.

Teorie wymiany

Socjologiczne podejście do pojęcia gospodarczej rynkowości może mieć swoje intelektualne rodowody także w antropologicznej tradycji rozumienia wymiany. Już B. Malinowski (Malinowski, 1958; Mauss, 1973; Levi-Strauss, 1976) twierdził, w opozycji do tezy angielskich klasyków ekonomii politycznej liberalizmu, iż nie jest to działanie jednostek, dopiero jednak Marcel Mauss doszedł do wniosku, że nie jednostki, lecz zbiorowości zobowiązują się wzajemnie, wymieniają i zawiązują umowy a transakcje wymiany są powiązane z prawem, moralnością, religią, słowem z normatywnymi strukturami społeczeństwa. Zdaniem C. Levi-Straussa wymiana nie może być zrozumiana w kategoriach indywidualnych motywów, albowiem stosunki wymiany stanowią odbicie uniwersalnych struktur umysłu ludzkiego kształtowanych w toku społecznego rozwoju. Stąd krok do teorii Georga C. Homansa spowinowaczonej nieco z poglądami G. Simmla, którzy zakładali, iż proces wymiany mimo swej spontaniczności przybiera uporządkowany

charakter, podlega zbiorowej koordynacji i społecznej kontroli (Homans, 2005; Simmel, 1997).

Teorie wymiany, które stanowią teoretyczną alternatywę antropologów i socjologów względem klasycznej teorii rynku, opierają się założeniach francuskiej szkoły socjologii ekonomicznej wszczętej przez E. Durkheima (Durkheim, 1999), akcentującej kolektywistyczne podejście w wyjaśnianiu faktów społecznych także w obszarze gospodarowania. Łączny dorobek szkoły wyjaśniającej zbiorowe zachowania oraz podejmowanie decyzji przez koalicje menedżerów, akcjonariuszy i interesariuszy, i zawiązywanie sieci stosunków między organizacjami biznesu stanowi uzupełnienie psychologicznie zorientowanych ekonomicznych poglądów indywidualizmu.

Normatywny porządek w społeczeństwie jest więc także regulatorem zachowań w ramach ładu ekonomicznego, czyli zjawiska indywidualnej przedsiębiorczości lub fenomeny wzrostu gospodarczego dadzą się wyjaśnić zmiennymi ekonomicznej świadomości, zawodowych struktur, prawnych regulacji i formalnych organizacji gospodarczych jako zbiorowych podmiotów. Społeczna natura człowieka może być zmienną niezależną procesu wymiany jako istoty rynków gospodarczych w łańcuchu zależności między ludzkimi potrzebami i ich instytucjonalną nadbudową w postaci rynków i rynkowych gospodarek.

Stara instytucja, zwana rynkiem jest przedmiotem nieco odmiennych interpretacji klasycznych i współczesnych szkół socjologii ekonomicznej i społecznej ekonomii. Na marginesie tego sporu o znaczenie jednostek i grup w procesach gospodarowania jest także dyskurs intelektualny o ideę racjonalności. Zdaniem M. Webera (Weber, 2002) działalność gospodarcza to świadome, celowe działanie mające sens. Sensu tego jednak nie można sprowadzać tylko do jednowymiarowej kalkulacji nakładów i przychodów oraz syntetycznie przedstawiać wskaźnikami rentowności. Człowiek gospodarujący uwikłany w stosunki społeczne (wszelki proces produkcji jest procesem zbiorowym – zdaniem socjologów), podejmuje się tejże działalności z motywacji pozamaterialnej, posiada inne preferencje niż dążenie do dochodowości, ceni sobie także inne wartości niż dynamizm gospodarczy i wytwarzanie. Miarą takiego działania może być zaspokojenie potrzeb i samorealizacja na scenie gospodarczej, np. przez przynależność do gospodarczych zrzeszeń lub elity bogactwa i władzy, świadczą o tym wielorakie siatki motywów konsumpcji (Lambkin i in., 2001; Doktór, 2005: 43-60; Parsons, 1972: 48-73).

Miał chyba rację H. Marcuse (Marcuse, 1991; North, 1994; North, 2006: 553-562), kiedy krytykował właśnie tylko ekonomiczny wymiar zachowania człowieka w gospodarce, a jednostkę nazywał jednowymiarowym człowiekiem industrialnym. Socjologowie są skłonni ludzi biznesu uważać za ludzi wielowymiarowych o różnorodnej przynależności do grup społecznych i pluralistycznych

zachowaniach daleko odbiegających od wiele razy krytykowanego *homo economicusa*. Można sądzić, że tezy neoistytucjonalizmu amerykańskiego, np. D.C. Northa są bliższe realiom współczesnych gospodarek i empirycznej orientacji socjologów XXI wieku niż staromodne poglądy z początku tzw. mikroekonomii.

Typologia rynków

Na zakończenie rozważań o rynkach i rynkowych systemach gospodarowania oraz o gospodarce centralnie regulowanej przedstawiona zostanie typologia rynków. Wielu ekonomistów pisze o rynkowości gospodarczej, tak jakby istniał tylko jeden wszechobejmujący rynek, jest to nieporozumienie, gdyż kategorii rynków powinno być tyle, ile istnieje ontologicznie rynków (liczna mnoga zamiast pojedynczej). Socjologowie wprawdzie (Partycki, 2004: 135-200), być może poza klasyfikowaniem rynków pracy, nie wypracowali własnej typologii. Z tego powodu warto przypomnieć najbardziej znane i często opisywane pluralistycznie rozumiane rynki.

Na początek najczęściej wylicza się podział rynków na rynki producenta i rynki nabywcy. **Rynek producenta** cechuje się nadwyżką popytu nad podażą towarów i usług przy danej cenie. Na takim rynku jest zachwiana równowaga, gdyż występuje asymetryczność ekonomicznych pozycji wytwórców produktów i dostawców usług. Taka sytuacja może prowadzić do konfliktów społecznych między stronami tejże wymiany, gdyż przewaga wytwórców jako sprzedawców może przez wzrost cen prowadzić do osłabienia siły nabywczej konsumentów jako nabywców. Taka patologia rynkowa wyrastała np. w byłej gospodarce socjalistycznej w efekcie gospodarki niedoborów opisanej przez Kornaia (Kornai, 1992). Sterowanie przez mechanizmy planowania centralnego było zwykle zawodne.

Ten dwudzielny podział może być szerzej rozumiany jako ewentualna dychotomia **rynku wytwórców i konsumentów** (Antonides, van Raaij, 2003)!. Teoria tutaj także zakłada symetryczność stron, równowagę statusów, cenowe regulacje oraz obopólne korzyści. Jednak badania pokazują, iż ten model jest często falsyfikowany, gdyż istnieje duża skłonność podmiotów zajmujących się stroną podażyową do ekonomicznej dominacji nad słabo zorganizowanymi i niedocenianymi konsumentami.

Obserwowany także w rzeczywistości drugi model rynku zwanego **rynkiem konsumenta** odznacza się stałą przewagą podaży nad popytem, i oczywiście także brakiem należytej równowagi mimo stosowanych cenowych regulacji. Może być wyraźna hegemonia nabywców, którzy przez swoje wymagania względem producentów mogą obniżać ceny i wymuszać wprowadzenie nowych towarów

i usług. Taki model chyba jest rzadziej empirycznie weryfikowany, gdyż wytwórcy mają swą moc oddziaływania w postaci zorganizowanych grup interesów producentów, i jako tacy nie stanowią rozproszonych podmiotów, ta uwaga dotyczy głównie wielkich organizacji produkcyjnych, np. w polskim przemyśle i rolnictwie. Konsumenci raczej są zbiorem rozproszonych podmiotów, o czym świadczy powolny wzrost korporacji w obszarze hurtowego handlu lub korporacji zajmujących się żywieniem masowym (Doktor, 2005, 237-248). Polski społeczny rynek obrony konsumentów nie ma spektakularnych sukcesów.

Drugim znanym podziałem typów rynku to **rynki towarowe i rynki usług**. Pierwotne rynki początkowych stadiów kapitalistycznej gospodarki kształtowane były przez fabrykantów, kupców, rolników i rzemieślników. W dojrzałym kapitalizmie amerykańskim bądź europejskim przemysłowcy stali się wiodącym sektorem i jako producenci zdominowali udziały w różnych krajowych rynkach. Sektor usługowy w gospodarkach industrialnych był zaledwie na trzecim miejscu mierzony skalą zatrudnienia i kapitałowych majątności.

Obecnie, kiedy D. Bell i inni wraz z J.K. Galbraithem oraz P. Druckerem rozprawiają o postindustrialnym społeczeństwie (Bell, 1994; Galbraith, 1979; Drucker, 1999), sektory te zamieniły się miejscami, przeważają organizacje usługowe np. w handlu, ubezpieczeniach, bankowości itp. To znamie nowych tendencji i nowej struktury byłych trzech sektorów (plus rolnictwo).

Z socjologicznego punktu widzenia szczególnie interesująca jest opozycja logiczna występująca między rynkami, które można nazwać formalnymi i rynkami nieformalnymi, często zwanymi rynkami czarnymi, rynkami podziemia lub rynkami w sferze ekonomiki „cieni”. Te nazwy mają także swą wykładnię prawną, gdyż ten pierwszy typ może posiadać swą prawomocność, jest legitymizowany normami legislatury lub ma po prostu społeczne uznanie z tytułu korzystności działania wspieranego normami społecznie akceptowanymi (Blau, 2005: 103-111).

Gospodarka ma jednak swoją stronę pozalegalną bądź też antylegalną, i wtedy socjologowie nie rozprawiają o zakładach pracy i przedsiębiorcach, lecz o grupach interesu, klikach, sycylijskich mafiach, gangach, grupach nacisku, interesariuszach itp. Taka różnorodność podmiotów zwykle ma słabe umocowanie prawne dotyczące tytułów własności, wytwarza własne regulacje zachowań w gospodarczym podziemiu, działa za pomocą kamuflażu, dokonuje budowy sieci np. produkcji i handlu narkotykami, przechwytuje ponoć od 20 do 30% dochodu, i tworzy hybrydalny świat panowania ekonomicznego często zespolonego z elitami politycznej władzy w parlamentach i rządach.

Takie podmioty i typy rynków łatwo zaliczyć do patologii życia gospodarczego i niełatwo czynić starania o ich skuteczny prawny nadzór. Tutaj rosną fortuny znane od początków grynderskiego kapitalizmu i znane w Polsce od czasów

załączków restaurowanego „kapitalizmu politycznego”, głównie na styku gospodarki państwowej i gospodarki prywatnej, także na granicy elity władzy i elity biznesu. To jest moralnie bardzo wyraźnie dokonywana ocena takiej działalności, lecz ocena racjonalności ekonomicznej i prawnej jest znacznie trudniejsza, równie trudny jest pomiar wielkości tego nieulubianego a sprawnego podziemia (Kempny, Szmatka, 1992).

Na zakończenie tego fragmentu o niektórych typach rynków w systemach gospodarczych wymienię jeszcze klasyfikację A. Krawczewskiego, który podzielił rynki na kapitałowe, **dóbr inwestycyjnych i środków produkcji**, rynki **dóbr konsumpcyjnych** oraz rynek **siły roboczej** – rynek pracy (Krawczewski, 1976). Ta ostatnia kategoria jest szczególnie interesująca dla socjologów zajmujących się gospodarującym społeczeństwem, gdyż wyraźnie sprzyja skłonności socjologów do strukturalizacji wedle kryteriów zawodowej (zarobkowej) aktywności, zajmujemy się wtedy klasą pracujących (obecnie na różnych rynkach pracy) oraz bezrobotnymi, czyli ludnością w przedziale aktywizmu zawodowego pozbawioną zatrudnienia. Do tego można dołożyć jeszcze jedną klasę „garnuszków”, typowych przedstawicieli marginesu społecznego, nędzarzy, niesprawnych zawodowo, włóczęgów, biedotę miast i wsi itp.

Na początek powtórna uwaga w ramach socjologii gospodarczej jako socjologii rozumiejącej. Przez rynek pracy należy domyślnie rozumieć liczne rynki pracy, np. lokalne, zawodowe, krajowe, międzynarodowe itp. Przesadne używanie liczby pojedynczej ma takie same wady, jak uproszczenia semantyczne o jednym rynku w gospodarce. Rynki pracy są przedmiotem starych badań socjologów rolnictwa, przemysłu, usług, i zawsze były dość trafnym opisem stanów zatrudnienia w społecznym podziale pracy (Doktor, 2004) i stanów różnych przekrojów bezrobocia. Nie był to formalnie problem w socjalistycznej gospodarce opartej na zasadzie pełnego zatrudnienia, niby równowagi między podażą a popytem na rynkach pracy, lecz były poważne problemy z efektywnością ekonomiczną mierzoną wydajnością pracy i sprawiedliwością płac oraz nadmiernym zatrudnieniem urzędników, robotników, rolników.

Rynki pracy – ich zróżnicowanie

Rynek pracy funkcjonuje według praw podaży i popytu charakterystycznych dla rynków towarów i usług, w tym sensie rynek pracy jest miejscem kupna i sprzedaży „siły roboczej”, czyli pracy jako towaru. Podmiotami owego popytu i podaży są właściciele – oferenci swej siły roboczej – przyszli pracownicy oraz nabywcy, czyli przyszli pracodawcy. Akty kupna i sprzedaży między pracodawcami

i pracobiorcami są suwerenne, i w zasadzie odbywają się na zrównoważonych rynkach, na które wpływ mają takie czynniki, jak: wzrost cen i produktywność pracy, zwiększenie popytu na zatrudnienie w rozwojowych gałęziach i branżach, możliwości przepływów przestrzennych i międzygałęziowych, siła lub słabość związków zawodowych jako dobrowolnych organizacji obrony praw i interesów pracowników oraz strategię i politykę personalną firm, zakładów pracy i urzędów pracy. Oczywiście rynek pracy jest w modelach samosteregujący, lecz faktycznie jest rynkiem regulowanym m.in. przez państwowe prawodawstwo (kodeksy pracy) i umowy zbiorowe pracy zawierane w krajach o ustroju korporatystycznym (Kozek, 1994).

Rynek pracy jest zmienny (Gilejko, 1994: 178-201; Gardawski i in., 2006; Januszek, 2002). Na początku XX wieku w USA jedna trzecia była zatrudniona w rolnictwie, prawie jedna trzecia w urzędach i usługach, a trochę więcej niż jedna trzecia w fabrykach i zakładach produkcyjnych. Po upływie jednego wieku w rolnictwie jest zatrudnionych 3%, w fabrykach i zakładach produkcyjnych 25%, a blisko 72% w administracji i usługach. Zmienił się kształt materialnej struktury gospodarki, między innymi pod wpływem nowoczesnych technologii, wobec czego zmalało zatrudnienie i nabrały nowego kształtu proporcje między „niebieskimi” a „białymi” kołnierzykami. Ma to znaczące konsekwencje społeczne: w dziedzinie życia rodzinnego, systemów edukacji, czasu wolnego, poziomu spożycia i roli syndykatów. Podniósł się status kobiet jako pracownic i obywaterek.

Według teoretyków neoklasycznej ekonomii (Kwiatkowski, 1988) zachowania na rynkach pracy mają swój subiektywny początek w decyzjach przyszłych (potencjalnych pracowników) o zaspokojeniu potrzeb jako motywacji zatrudnienia na etacie lub motywacji rozpoczynania działalności na własny rachunek. Idealny model wolnego rynku pracy jest wynikiem teoretycznej dedukcji i opiera się na następujących założeniach:

1. Wejście na rynek pracy jest indywidualnym aktem wyboru między zawodową (gospodarczą) pasywnością lub aktywnością.
2. Pracodawcy i pracobiorcy działają na rynku racjonalnie, to jest zgodnie z zasadą minimalizacji własnych kosztów i maksymalizacji własnych użyteczności.
3. Pracownicy jako tragarze pracy są wolni, czyli suwerennie decydują o swym miejscu pracy i rynkowej mobilności.
4. Obie strony umowy o pracę mają jednakowy dostęp do zasobów informacji, np. o cenach pracy (na ogół zarobkowych) oraz kosztach osobowych występujących w firmach.
5. Obie strony tzw. zbiorowych stosunków pracy, tj. świat pracy i świat kapitału, zachowują się zgodnie z regułami wolnej konkurencji rynkowej.

6. Koszty robocizny pracodawców i wynagrodzenie pracowników są bardzo wrażliwe na wahania popytu i podaży.

W tym modelu jako pewnym typie idealnym kapitalistycznego rynku pracy nie ma zachowań o możliwej bądź rzeczywistej regulacji rynku przez państwo, nie przewiduje się ograniczenia samosterowości rynku przez regulacje prawne, nie przewiduje się także siły zorganizowanych pracodawców w swoich zrzeszeniach, izbach gospodarczych, federacjach pracodawców i pracowników w związkach zawodowych. Pomija się więc zachowania zbiorowe jako procesy dokonywane przez zbiorowości i celowe grupy korporacyjne, przeważa pogląd zwolenników też indywidualistycznych zachowań bez tez o solidaryzmie podmiotów stosunków pracy.

Wielość rynków pracy została sklasyfikowana przez badaczy zajmujących się ekonomią socjalną, pracą i polityką społeczną, ekonomią pracy oraz socjologią pracy i zawodów. To zróżnicowanie nazywa się segmentaryzacją rynków. Oto wybrane przykłady.

Podstawowe rynki pracy. Amerykanie zaliczają do tego segmentu wykonawców wolnych zawodów i kadrę kierowniczą wyższego i niższego szczebla. zatrudnienie tutaj gwarantuje dużą liczbę świadczeń w postaci pensji, ubezpieczeń i nawet udziału w zyskach spółek oraz poczucia stałości zatrudnienia. Ten rynek wymaga wysokich kompetencji i w zasadzie wyższego wykształcenia.

Wtórne rynki pracy. Składają się z urzędników (białych kołnierzyków) i robotników o niskich kwalifikacjach, przeważają na nim członkowie mniejszości narodowych. Mają minimalne świadczenia, niskie dochody pracownicze, głównie zarobki, mniej wartościowe ubezpieczenia, np. zdrowotne bądź emerytalne, mniejsze szanse awansu zawodowego i przynależności do związków zawodowych.

Samozatrudnienie. Obecnie w USA jest 7% osób pracujących we własnych firmach. Pod wpływem zmian w sposobach wytwarzania i dostarczania usług zmieniła się struktura zatrudnienia. To jest cenny rodzaj zatrudnienia jako wyraz przedsiębiorczości i zawodowego aktywizmu. Dostarcza poczucia wolności w działalności gospodarczej, ale jest nosicielem większej niepewności i poczucia mało kontrolowanego ryzyka. Kojarzy się także z niższym poziomem socjalnych świadczeń i niestety bardzo blisko graniczy z bezrobociem.

Czarne rynki pracy. Występują najczęściej w krajach o niskiej kulturze gospodarowania i początkowej fazie działalności gospodarczej, np. w krajach zacofanych lub rozwijających się. Jest to zatrudnienie zwykle bez umów o pracę, bez państwowej inspekcji pracy, bez poczucia stałości zatrudnienia i praca raczej krótkookresowa. Jest to także zatrudnienie w celu unikania płatności podatkowych. Nie występuje także obrona interesów pracowniczych przez oficjalne związki zawodowe. Obejmuje najczęściej emigrantów lub pracowników przygranicznej imigracji wahadłowej, np. na pograniczu polsko-niemieckim

i polsko-ukraińskim. Obserwatorzy takich rynków notują także częste zatargi oraz spory pracowników z pracodawcami.

Oficjalne rynki pracy. Należą do krajobrazu kultury gospodarczej opartej na prawie pracy i innych regulacjach rządów i administracji lokalnej. Zawarte umowy o pracę są przestrzegane, a inspekcja rynków pracy i płacy możliwa. Działają także związki zawodowe, a pracodawcy dobrowolnie bądź z mocy prawa przynależą do izb gospodarczych, związków kupców lub przemysłowców, kamer pracodawców, cechów rzemieślników itp. Są świadczone różne ubezpieczenia oraz płacone przez obie strony zbiorowych stosunków pracy należne podatki. Równowagę między popytem a podażą pracy dokonuje się na skutek interwencji państwa, np. w czasach załamania koniunktury lub formie stałej polityki zatrudnienia i płac znanej z prac Keynesa (Keynes, 2003).

Lokalne rynki pracy. Są uzupełnieniem działalności gospodarczej w skali wsi, miasta, powiatu, regionu. Przestrzeń ta może być wyznaczona przez liczebność zakładów pracy i promienie dojazdu. Są ważnym segmentem zaradności lokalnej i są także poddane większej kontroli samorządów lokalnych i miejscowych urzędów. Są funkcją stopnia urbanizacji i industrializacji miejscowych obszarów, dzielą się na płytkie i głębokie.

Rynki centralne. Tak nazywa się rynki o bardzo skupionej strukturze szans zatrudnienia przez firmy i zakłady oraz gospodarstwa domowe. Taki rynek posiada swój rdzeń głównych podmiotów gospodarczych i takie skupisko np. wielkich korporacji produkcyjnych bądź usługowych, które określa szansę rynkowej równowagi między zapotrzebowaniem na miejsca pracy a skalą inwestycji w gospodarczą infrastrukturę. Takie scentralizowanie firm może być w skali lokalnej, gałęziowej, krajowej, a nawet międzynarodowej. Taki sektor centralny może monopolizować zatrudnienie, narzucać poziomy płac oraz regulować stosunki zbiorowe. Ta relatywnie wysoka pozycja ekonomiczna jest jednocześnie zagrożeniem dla firm o rozproszonej lokalizacji i słabo skoordynowanym działaniu. Badacze do takich rynków zaliczają m.in. handel hurtowy, górnictwo, przemysł zbrojeniowy, energetyczny, metalurgiczny. Na przykład w polskiej gospodarce sektor paliwowo-energetyczny od lat cechuje się wielkim i stabilnym zatrudnieniem i najwyższym udziałem w podzielnym dochodzie krajowym. Podobną centralną pozycję zajmują przedsiębiorstwa bankowości jako elitarnego sektora usług z ograniczonym zatrudnieniem i relatywnie wysokimi zarobkami i innymi świadczeniami.

Rynki peryferyjne. Następstwem niskiej koncentracji kapitału, rozproszonej struktury zatrudnienia między wiele firm małej i średniej skali, słabych możliwości panowania na rynku cen płaconych za posiadane zasoby ludzkie są rynki peryferyjne. To często przez badaczy uznawane jest za bardzo wyraźną asymetrię między bogatymi a biednymi. Przykładem jest struktura gospodarki

światowej w układzie globalnym, w której od lat istnieją gospodarcze imperia i dominia. Ten nierówny rozkład kapitalistycznego bogactwa wyznacza także linie demarkacyjne między firmami panowania gospodarczego oraz firmami gospodarczego uzależnienia. Do rynków peryferyjnych wchodzi; przemysł tekstylny, włókienniczy i skórzany. Rynek peryferyjny to rynek małych firm, duża konkurencja, niższa wydajność i zarobki, niższy poziom technologiczny, wysoka fluktuacja pracowników.

Czasy zmierzchu socjalizmu w Polsce opartego na państwowej gospodarce, oraz czasy zmiany starego ładu ekonomicznego na nowy, nazywane transformacją ustrojową, pokazały w innym świetle dwudzielny podział rynków w zależności od dominujących typów własności tzw. środków produkcji. Są to rynki, na których operuje anonimowy właściciel majątku państwowego przekazanego przedsiębiorstwom oraz identyfikowany właściciel gospodarstwa rolnego, kupiec w prywatnym sklepie lub przedsiębiorca w zakładzie produkcyjnym i usługowym (Kryńska, 2001; Borkowska, 2003; Frieske, 2003).

Pod wpływem wymuszanej przez reformatorów prywatyzacji dokonało się znaczące przesunięcie w strukturze zatrudnienia: zmalało ono w sektorze przedsiębiorstw i zakładów państwowych i znacząco wzrosło w sektorze prywatnego biznesu. W Polsce pracuje około 15 milionów pracowników pracy najemnej i rejestruje się prawie 3 miliony zakładów prywatnych ze średnim zatrudnieniem poniżej dwóch osób. Bezrobocie wynosi ponad 19%, co wraz z nadmiernym a zbędnym zatrudnieniem obejmuje grubo ponad 4 miliony osób (Bałtowski, Miklaszewski, 2006).

Segment rynkowy własności państwowej oferuje prawie średnio taki sam poziom wynagrodzeń, jak sektor prywatny, lecz jest spostrzegany jako pewniejszy, lepiej zorganizowany i bardziej broniony przez malejące liczebnie związki zawodowe. Jest także zaliczany do segmentu rynku zwanego oficjalnym i oczywiście egzystuje poza szarą strefą i czarnym rynkiem pozaprawnej gospodarki. Ma jednak znamiona relatywnego zmonopolizowania i niskich przepływów zasobów pracy.

Sektor prywatny tworzący segment rynku pracy wedle nowej elity władzy ma powołać do życia nową klasę średnią jako podmiotu przedsiębiorczości i dowodu nowego kształtu, przekształconego raczej ewolucyjnie ładu gospodarczego. Póki co, te dwa przeciwstawiane rynki wedle kryterium własności stanowią typową mieszaną gospodarkę.

Bezrobocie. Zdaniem niektórych teoretyków bezrobocie jest immanentną cechą gospodarki kapitalistycznej, a jej ideowym zaprzeczeniem jest zasada pełnego zatrudnienia określaną przez liberałów i neoliberalów jako socjalistyczna utopia. Niezależnie od sposobów definiowania stanu bezrobocia i jego ekonomicznych źródeł, zawsze było ono problemem społecznym mimo stosowania przez

bezrobotnych indywidualnych strategii radzenia sobie z tym stanem upadłości aktywności ludzi w wieku produkcyjnym.

W czasach gospodarczej transformacji od początku 1990 roku niepokojące są niewspółmierne krzywe dochodu realnego bezrobocia, produktu krajowego brutto, inflacji, zatrudnienia i bezrobocia, od czasu odzyskania wskaźnika ekonomicznego wzrostu w 1992 roku wskaźnik bezrobocia nie spada poniżej progu 10% i nie jest pozytywnie skorelowany ze wskaźnikami dynamiki dochodów i produktu krajowego. Występuje natomiast zależność między zatrudnieniem, bezrobociem a malejącą przynależnością do związków zawodowych i gasnącą od 1996 roku oficjalną krzywą liczby strajków.

Socjologowie wykonują dość liczne badania nad stanem bezrobocia, jego strukturą i różnymi typami, zachowaniami podmiotów rynku pracy oraz działaniem instrumentów polityki społecznej. Wynika z nich bezradność wobec jego skali i dynamiki oraz typowa niezaradność samych bezrobotnych stojących się społecznym kosztem transformacji i zbiorom ludzi skazanych na marginalizację społeczną.

Determinanty tego stanu i procesu to strukturalne przemiany zmniejszających się struktur zatrudnienia, likwidowanie przerostów zatrudnienia np. w rolnictwie czy też nieskuteczność promowanych instrumentów opiekuńczej funkcji państwa. Polityka bezrobocia jest więc fragmentem nowych makroekonomicznych strategii i słabej zbiorowej zaradności bezrobotnych.

Klasyki ekonomii politycznej, współczesnym specjalistom mikroekonomii przekazali do dziś szanowany za walory poznawcze typ idealny rynku, czyli schemat myślenia typowy dla liberalnego nurtu tejże ekonomii. Powtarzają to liczne podręczniki i nie stronią od tego podejścia autorzy monografii o rynkach (Friedman, 2006).

Nieco sceptyczni socjologowie, nie toczą sporu z metodologią „ekonomicznego imperializmu” przeceniającą wolny rynek i jednostkowe zachowania „człowieka ekonomicznego”, lecz zgłaszają uzupełniające tezy o gospodarowaniu jako procesie zbiorowych zachowań i rynkach zakotwiczonych w społecznej strukturze i kulturze. Wymownie takie podejście demonstrują badacze neoinstytucjonalizmu zarówno po stronie „ekonomii społecznej”, jak i po stronie socjologii ekonomicznej (Smelser, Swedberg, 2005).

W ramach przebogatej myśli o rynkach przewijają się także twierdzenia o osobliwościach rynków pracy i jego zasadniczych funkcjach. Jeśli za istotną funkcję rynku uznać kształtowanie cen i równowagę podaży i popytu, to rynek

pracy spełnia te koncepcyjne wymagania, wycenia pracę, zatrudnienie, gospodarowanie. To jest niezbywalny punkt konwergentnych poglądów ekonomistów i socjologów. Ale warto na zakończenie tych rozważań dopisać „socjologiczną wartość dodaną”.

Rynek jest kreatorem nie tylko struktur klas zarobkowych według M. Webera, klas społecznych według K. Marksa, stratyfikacji wedle K. Davisa i W. Moore’a, ale także demiurgiem całego społeczeństwa gospodarującego, który nosi na swych barkach ciężar utrzymania „klasy próżniaczej”. Rynek jest zmienną niezależną często przez socjologów badanych procesów międzygeneracyjnej i wewnątrzgeneracyjnej pionowej i poziomej ruchliwości społecznej, funkcją wyznaczanie stylów życia, uczestnictwa w kulturze, szans dostępu do władzy itp. To są liczne funkcje, które można nazwać zewnętrznymi. Są także funkcje wewnętrzne, czyli samostereowalność rynkowych podmiotów oraz przemożna rola rynku w określaniu relacji między gospodarkami prywatnej własności a ekonomicznymi misjami państwa.

Literatura

- Antonides G., van Raaij W.F., 2003, *Zachowania konsumenta*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Bałtowski M., Miklaszewski S., 2006, *Transformacja gospodarcza*, Warszawa: Difin.
- Belka M., 1986, *Doktryna ekonomiczno-społeczna, Milтона Friedmana*, Warszawa: PWN.
- Bell D., 1994, *Kulturowe sprzeczności kapitalizmu*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Blau P., 2005, *Wymiana społeczna* [w:] P. Sztompka i M. Kucia (red.), *Socjologia, lektury*, Kraków: Znak.
- Borkowska S., 2003, *Polski rynek pracy wobec integracji europejskiej*, Warszawa: IPiSS.
- Bourdieu P., Loic J.D. Wacquant, 2001, *Zaproszenie do socjologii refleksyjnej*, Warszawa: Oficyna Naukowa.
- Buss E., 1985, *Lehrbuch der Wirtschaftssoziologie*, Berlin: Walter de Gruyter Verlag.
- Byłok F., Sikora J., Sztumska B., 2001, *Wybrane aspekty socjologii rynku*, Częstochowa: Wydawnictwo Politechniki Częstochowskiej.
- Crozier M., Friedberg E., 1982, *Człowiek i system ograniczenia działania zespołowego*, Warszawa: PWE.
- Dahrendorf R., 1966, *Markt und Plan Zwei Typen der Rationalitat*, Tübingen: W. Eucken Institut.
- Partycki S., 2002, *Społeczna gospodarka rynkowa w Polsce. Próba diagnozy systemu* [w:] K. Konecki i in. (red.), *Socjologia gospodarki*, Łódź: Wydawnictwo Naukowe WSK.
- Doktór K., 2004, *Modernizacja stratyfikacji zawodowej* [w:] S. Borkowska (red.), *Przeszłość pracy w XXI wieku*, IPiSS, GUS, „Socjologia gospodarki”.
- Doktór K., 2005, *Konsumpcja. Od antropologicznej do socjologicznej teorii konsumpcji*, „Przegląd Socjologiczny” t. LIV/1-2.
- Doktór K., 2005, *Motywacja działalności gospodarczej*, Warszawa: Zeszyty Naukowe WSDG.
- Drucker P., 1999, *Społeczeństwo prokapitalistyczne*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

- Durkheim E., 1999, *O podziale pracy społecznej*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Friedman M. i R., 2006, *Wolny wybór*, Sosnowiec: Wydawnictwo Aspekt.
- Frieske K.W. (red.), 2003, *Deregulacja polskiego rynku pracy*, Warszawa: IPiSS.
- Galbraith J.K., 1979, *Ekonomia a cele społeczne*, Warszawa: PWN.
- Gardawski J. i in., 2006, *Socjologia gospodarki*, Warszawa: Difin.
- Gilejko L., 1994, *Spółczesność a gospodarka, Socjologia ekonomiczna*, rozdz. XI: *Socjologia rynku*, Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Granovetter M., 1992, *Economie Action und Social Structure. The Problem of Embeddness* [w:] M. Granovetter, R. Swedberg (red.), *The Sociology of Economic Life*, Boulder, Colo: Westview Press.
- Hampden-Turner Ch., Trompenaars A., 1998, *Siedem kultur kapitalizmu*, Warszawa: Dom Wydawniczy ABC.
- Hobbes T., 1954, *Lewiatan...*, Warszawa: PWN.
- Socjologiczne i ekonomiczne aspekty gospodarki rynkowej*, 2002, H. Januszek, (red.), Poznań: Wydawnictwo AE w Poznaniu.
- Kempny M. i Szmatka J. (red.), 1992, *Współczesne teorie wymiany społecznej*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Keynes J.M., 2003, *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kornai J., 1992, *The Socialist System. The Political Economy of Communism*, New York: Princeton University Press.
- Kowalik T., 2000, *Współczesne systemy ekonomiczne*, Warszawa: WSiP.
- Kozek W., 1994, *Praca w warunkach zmian rynkowych. Wybrane zagadnienia*, Warszawa: First Bussines College.
- Krawczewski A., 1976, *Współczesne teorie rozwoju i funkcjonowania systemów gospodarczych*, Warszawa: PWE.
- Kryńska E., 2001, *Dylematy polskiego rynku pracy*, Warszawa: IPiSS.
- Kwiatkowski E., 1988, *Neoklasyczne teorie zatrudnienia. Tradycja i współczesność*, Warszawa: PWN.
- Lambkin M. i in., 2001, *Zachowanie konsumenta, badania europejskie*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Levi-Strauss C., 1976, *Antropologia strukturalna*, Warszawa: PIW.
- Luhmann N., 1988, *Die Wirtschaft der Gesellschaft*, Frankfurt am Main: Suhrkamp Verlag.
- Luhmann N., 1994, *Teoria państwa bezpieczeństwa socjalnego*, Warszawa : Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Malinowski B., 1958, *Szkice z teorii kultury*, Warszawa: KiW.
- March J., Simon H., 1964, *Teoria organizacji*, Warszawa: PWN.
- Marcuse H., 1991, *Jednowymiarowy człowiek. Badania nad ideologią rozwiniętego społeczeństwa przemysłowego*, Warszawa: PWN.
- Mauss M., 1973, *Socjologia i antropologia*, Warszawa: PWN.
- Milewski R. (red.), 2001, *Podstawy ekonomii*, rozdz. IV: *Rynek, podaż, popyt*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Morawski W., 2001, *Socjologia ekonomiczna. Problemy, teoria, empiria*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Nasiłowski M., 1992, *System rynkowy*, Warszawa: Instytut Kształcenia Ekonomistów przy PTE.
- North, D.C. 1994, *Economic Performance Through Time*, The American Economic Review, Cambridge: Cambridge University Press.

- North D.C., 2006, *Efektywność gospodarcza w czasie* [w:] *Współczesne teorie socjologiczne*, wybór A. Jasińska-Kania i in., Warszawa: Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR.
- Parsons T., 1972, *Motywacja działalności gospodarczej*, rozdz. III [w:] *Szkice z teorii socjologicznej*, Warszawa: PWN.
- Parsons T., Smelser N., 1966, *Economy and Society*, London: Routledge and Kegan.
- Partycki S., 1999, *Spoleczne funkcje rynku*, Lublin: Wydawnictwo UMCS.
- Partycki S., 2004, *Zarys teorii socjologii gospodarki*, rozdz. 4: *Rynek a społeczeństwo*, Lublin: Tow. Nauk. KUL.
- Pojęcie społeczeństwa* [w:] *Współczesne teorie socjologiczne*, 2006, wybór A. Jasińska-Kania i in., Warszawa: Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR.
- Polanyi K., 1978, *The Great Transformation*, Frankfurt a/M: Suhrkamp Verlag.
- Polanyi K., 1957, *Trade and Market*, Glencoe.
- Ricardo D., 1957, *Zasady ekonomii politycznej*, Warszawa: PWN.
- Romans G.C., 2005, *Zachowania społeczne – jego formy elementarne* [w:] P. Sztompka i M. Kucia (red.), *Socjologia, lektury*, Warszawa: Wydawnictwo Znak.
- Simmel G., 1997, *Filozofia pieniądza*, Poznań: Wydawnictwo Fundacji Humaniora.
- Samuelson O.A., Nordhaus W.D., 1999, *Ekonomia*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Smelser N., Swedberg R., 2005, *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton: Princeton University Press.
- Smith A., 1954, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, t. 1, Warszawa: PWN.
- Weber M., 2002, *Gospodarka i społeczeństwo. Zarys socjologii rozumiejącej*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Veblen T., 1971, *Teoria klasy próżniaczej*, Warszawa: PWN.

Janusz Sztumski

Gospodarka a demokracja

Rozważania wstępne

Współczesna demokracja pojawiła się w okresie kształtowania się kapitalizmu i stała się politycznym składnikiem tego nowego systemu społeczno-ekonomicznego. Politycznym dopełnieniem liberalizmu ekonomicznego stał się liberalizm polityczny, którego wytworem jest *demokracja liberalna*, przekształcająca się u schyłku XIX wieku w demokrację burżuazyjną, czyli w taki system polityczny, w którym burżuazja przeobraża się w klasę panującą.

Jądem kształtującego się społeczeństwa liberalnego staje się *konkurencyjny rynek*, czyli tzw. „wolny rynek” i on też zaczyna określać zachowanie *homo oeconomico* – *politicus*, tzn. człowieka przeobrażającego się właśnie w istotę społeczno-polityczną. Z tego względu być może Józef Schumpeter nazywa demokrację liberalną – *demokracją konkurencyjną*.

Anthony Downs – nawiązując do wspomnianego poglądu Schumpetera – wychodzi nawet z koncepcją, że w demokratycznych państwach przyszłości politycy będą w wyborach upatrywali szansy na uzyskiwanie maksymalnej liczby głosów po to, aby osiągać władzę i dochody. Podobnie wyborcy – jego zdaniem – będą oczekiwali od uczestniczących w wyborach partii i polityków określonych dla siebie korzyści i z tego względu partie i politycy będą odwoływali się do takich samych sposobów pozyskiwania wyborców, z jakich korzystają producenci towarów, aby pozyskać klientów. I następnie głosi tezę, że w przyszłości będzie można mówić o pojawieniu się swoistej *demokracji rynku*, czyli takiej demokracji, którą rządzą prawa rynku (Downs, 1968: 33 i n. oraz 224 i n.).

Czy jednak ze względu na to, że współcześnie jest w użyciu nawet marketing polityczny, można przyjąć tezę, że oto właśnie zaistniała *demokracja rynku*? Oczywiście, nie chodzi tu o rynek utożsamiany z agorą, lecz z abstrakcyjnie pojmowaną wymianą rozmaitych dóbr, którą reguluje prawo popytu i podaży

oraz rządzi swoista magiczna siła określana jako *niewidzialna ręka wolnego rynku*.

Uważam, że tego rodzaju postrzeganie współczesnej demokracji jest uproszczone. Pomija to bowiem, że oprócz ekonomicznych uwarunkowań polityki – a w tej mierze i systemów politycznych – wchodzi w grę również jeszcze inne uwarunkowania, np. socjologiczne i ideologiczne. Ponadto mamy wiele przykładów świadczących o tym, że istnienie w danym kraju kapitalistycznego systemu gospodarczego nie wymusza wcale zaistnienia w nim liberalizmu politycznego.

Zauważmy jednak, że łączenie kapitalizmu z demokracją stało się dość powszechnym nawykiem myślowym także obecnie, co jest spowodowane zapewne tym, iż kapitalizm rozwinął współczesną demokrację i rozszerzył jej zasięg społeczny, m.in. ze względu na zwiększenie udziału społeczeństwa w życiu politycznym, a także w korzystaniu z konsumpcji masowo wytwarzanych produktów i świadczonych usług. Zarówno udział w życiu politycznym, jak i konsumpcja wytwarzanych dóbr przestaje być reglamentowana przywilejami stanowymi, jak to miało miejsce w systemie feudalnym. Ale w ich miejsce kapitalizm wprowadził ograniczenia ekonomiczne. O szansach i możliwościach człowieka przestały decydować więc tytuły feudalne, a ich miejsce zajął *pieniądz*, którego rola w miarę rozwoju kapitalizmu staje się coraz bardziej decydująca.

Teoretycznie każdy obywatel kapitalistycznego państwa może ubiegać się o dowolny urząd, jeśli jest w stanie ponieść koszty, jakie są z tym związane. Może również kształcić swoje dzieci w dowolnej szkole, jeśli będzie go na to stać. Może też dochodzić swoich praw – nawet urojonych – jeśli będzie mógł ponosić koszty sądowe i związane z wynajęciem adwokatów. Jedynym czynnikiem limitującym udział w korzystaniu z dobrodziejstw demokracji stał się pieniądz. I on też powoduje, że dla znacznej części obywateli wspomnianego państwa udział w życiu politycznym zostaje zredukowany do możliwości oddania w dniu wyborów głosu na „swojego kandydata”, wyłonionego oczywiście „demokratycznie” przez mniej lub bardziej osobliwe manipulacje dokonywane przez elity wielkiego biznesu i władzy, maskujące swoje działania istnieniem „niewidzialnej ręki” wolnego rynku, a w rzeczywistości korzystające z usług rozmaitych utajonych struktur, nazywanych eufemistycznie grupami nacisku, mafiami czy też służbami specjalnymi.

Głoszone hasła o równości szans i równości wobec prawa stają się zatem fikcjami ze względu na nierówności ekonomiczne (Sztumski, 2003: 174 i n.). Z tych względów warto zastanowić się nad tym, czy współczesny kapitalizm rzeczywiście sprzyja demokracji. Otóż wskazując na to, że kapitalizm doprowadził do pojawienia się demokracji liberalnej i przyczynił się do jej rozwoju, nie należy również zapominać o tym, iż był to *wczesny kapitalizm*, który miał

jeszcze *wolnokonkurencyjny* charakter. Jednak w wyniku swojego rozwoju uległ on swoistym przeobrażeniom i przeistoczył się w *monopolistyczny* kapitalizm, który doprowadził do *oligopolistycznej* struktury produkcji i rynku, tzn. do występowania konkurujących ze sobą, lecz tolerujących się nawzajem monopolistów w danej dziedzinie, a w dalszej kolejności do podziału stref wpływów oraz walki o ich poszerzanie zarówno środkami ekonomicznymi, jak i militarnymi.

Zastanawiając się nad relacjami między kapitalizmem a demokracją nie można zapominać o tym, że kapitalizm – podobnie jak każdy wcześniejszy system gospodarczy – ma dynamiczny charakter, tzn. rozwija się i ulega określonym przeobrażeniom. Z tych względów istniejące w nim stosunki pomiędzy gospodarką i polityką; rynkiem i państwem oraz pracą i kapitałem – trzeba ujmować *dynamicznie*, a nie statycznie i relatywizować je do określonego stanu rozwoju kapitalizmu.

Biorąc pod uwagę przeobrażenia zachodzące w kapitalizmie uzasadnionym jest pogląd, że system ten na wczesnym etapie swojego rozwoju, tzn. w okresie trwania kapitalizmu liberalnego – generował i rozwijał demokrację liberalną. Natomiast od czasu pojawienia się kapitalizmu monopolistycznego można zaobserwować postępujące sukcesywnie ograniczania tejże demokracji, w takim stopniu, aby nie zagrażała temu systemowi. Tworzone są więc takie mechanizmy zabezpieczające, które mają zapobiegać obaleniu kapitalizmu w demokratyczny sposób.

Refleksje nad gospodarczymi i politycznymi skutkami kapitalizmu

U schyłku XIX wieku dochodzi do istotnych przeobrażeń w rozwoju kapitalizmu, które są związane ze wzrostem koncentracji produkcji i kapitału oraz zanikaniem wolnej konkurencji. Jest to następstwem pojawiania się coraz liczniejszych *monopoli*, które dążą do skupienia w swoim władaniu całości lub znacznej części produkcji określonej dziedziny gospodarki, co umożliwia im osiągnięcie szczególnie korzystnych dla siebie warunków produkcji i sprzedaży. Ceny surowców i towarów z nich wyprodukowanych w coraz większym stopniu przestają być określane przez wolną konkurencję i stają się wynikiem swoistych ustaleń polityki cenowej prowadzonej przez monopole. Pojawiają się również sprzeczności interesów pomiędzy monopolami, które prowadzą między nimi do ostrej walki o surowce i rynki zbytu.

Tak oto rodzi się *kapitalizm monopolistyczny* – będący jednym z etapów w rozwoju kapitalizmu – który przejawia się w przeobrażeniu dotychczasowych struktur organizacyjnych dotyczących produkcji i handlu. *Narodowe* koncerny, które dały jemu początek łączą się na kolejnym etapie rozwoju w szybkim tempie, tworząc *wielonarodowe* koncerny, które współcześnie kształtują procesy globalizacyjne i do ich działalności muszą dostosowywać się elity polityczne, liczące się nie tyle z wolą wyborców, co z interesami ponadnarodowych struktur kapitału.

Zwróćmy w tym miejscu uwagę na to, że chociaż znacznie wcześniej były także znane przedsiębiorstwa, których działalność wychodziła poza granice ich macierzystego kraju, to jednak nie miały one jeszcze monopolistycznego charakteru. Tytułem przykładu wymienimy powstałe już w XIII i XIV wieku we Florencji firmy handlowe *Bardi* i *Peruzzi*, prowadzące działalność na terenie innych krajów Europy. Można też wskazać na istniejącą nieco później firmę rodziny *Medici* i utworzoną w Augsburgu firmę, którą założył *Fugger*, prowadzące przedsiębiorstwa zajmujące się kopalnictwem na terenie Tyrolu oraz handlem przyprawami korzennymi w skali europejskiej (Borrmann, 2002: 202).

Dopiero odkrycie obu Ameryk i kolonizacja krajów pozaeuropejskich doprowadziły do pojawienia się pierwszych przedsiębiorstw o światowym zasięgu, jakimi były np. *Brytyjska Kompania Wschodnioindyjska* (1600 r.) i *Holenderska Kompania Wschodnioindyjska* (1602 r.), będące pod kontrolą kupców i bankierów, ale współdziałających z władzami danych państw, które też stały się pierwszymi strukturami monopolistycznymi, posiadającymi wyłączność na prowadzenie handlu z wymienionymi koloniami, a nawet uprawnienia do prowadzenia podbojów i zawierania traktatów. Zarówno decyzje handlowe, jak i polityczne były w nich podejmowane przez zarządców przedsiębiorstw i urzędników państwowych działających w tych strukturach (Chomsky, 1999: 26-27).

Wojny i narzucane innym krajom przez Anglię Akty Nawigacyjne przyczyniały się już od XVII wieku do rozszerzania terenów handlowych zdominowanych przez angielskich kupców (ibidem: 28-29). Pierwsze organizacje o monopolistycznych tendencjach pojawiły się więc znacznie wcześniej, ale dopiero od schyłku XIX wieku stały się one bardziej powszechne.

Kapitalizm monopolistyczny pojawia się więc wówczas, gdy poszczególni kapitaliści nie byli już w stanie uzyskiwać na osiągniętym etapie rozwoju procesów produkcji, takiej akumulacji kapitału, która umożliwiałyby im na dokonywanie inwestycji zapewniających dalszy rozwój sił wytwórczych. Aby przezwyciężyć tę sprzeczność między kapitałem a pracą poszukiwano nowych form organizacyjnych, tworząc np. trusty lub kartele, które umożliwiały realizowanie praktyk monopolistycznych.

W miarę rozwoju kapitalizmu i nasilania się procesu koncentracji kapitału zaczyna coraz szybciej wzrastać liczba struktur organizacyjnych o charakterze

produkcyjnym lub usługowym, które dążą do monopolizowania swojej działalności, przekształcając się w *ponadnarodowe* koncerny. Na dużą dynamikę tego rodzaju przeobrażeń kapitalizmu wskazuje to, że jeśli w XVI wieku istniało zaledwie kilka kompanii o tendencjach monopolistycznych, to na przełomie XX i XXI wieku pojawiło się około 60 tys. takich koncernów, posiadających około pół miliona oddziałów w poszczególnych krajach świata. Warto też zauważyć, że ta tendencja do monopolizacji nie ustaje, ponieważ wiele spośród wspomnianych koncernów wielonarodowych łączy się w jeszcze większe struktury tego typu.

Otóż współczesny kapitalizm ograniczając coraz bardziej konkurencję spowodował faktycznie zanik *wolnego rynku*, który postulował na początku swojego rozwoju. I po dzisiaj zwolennicy kapitalizmu uważają ten postulat za aktualny, chociaż działalność istniejących współcześnie ponadnarodowych struktur gospodarczych świadczy zdecydowanie o tym, że wspomniany postulat przestał być aktualny. W świecie, w którym przeważająca część gospodarki staje się coraz bardziej podporządkowana potężnym ponadnarodowym korporacjom sprawującym pełną władzę nad kontrolowanymi przez siebie rynkami zanika wolny handel. W związku z tym głoszona ongiś idea *wolnego rynku* stała się po prostu mitem.

Kapitał monopolistyczny stymulując rozwój coraz większych ponadnarodowych struktur gospodarczych przyczynia się również do rozwoju *globalizacji*, czyli do pojawienia się takiego procesu, który prowadzi do wzrostu w światowej skali współzależności poszczególnych regionów i krajów w sferze gospodarczej, technologicznej i ekologicznej. A jego skutkiem jest pojawienie się coraz bardziej gęstej siatki różnorodnych współzależności, która oplata świat i powoduje, że dotychczasowe regionalne lub lokalne aspiracje i egoistyczne dążenia poszczególnych społeczności są ograniczane.

Globalizacja dokonuje się przede wszystkim w sferze gospodarczej, czyli w sferze decydującej dla życia społecznego i dlatego nie jest przypadkiem to, że jej wpływ jest tak szeroki na sferę społeczno-polityczną poszczególnych społeczeństw. W wyróżnionej sferze globalizacja urzeczywistnia się głównie przez internacjonalizację kapitału towarowego, inwestycyjnego i finansowego.

Globalizacja – jak dotąd – nie doprowadziła do przezwyciężenia powstałych wcześniej problemów społeczno-gospodarczych, politycznych, a nawet ekologicznych, jakie zostały spowodowane przez kapitalizm. Nie doprowadziła ona bowiem do zmiany jego założeń, a zwłaszcza tego spośród nich, jakim jest dążenie do osiągania zysku za wszelką cenę, które uzasadnia m.in. wyzysk słabszych partnerów zarówno w obrębie własnego kraju, jak i w innych krajach. Nic więc dziwnego, że z procesem globalizacji opartej na założeniu, iż wyzysk wyrażony w pieniądzu jest najwyższym celem, do którego należy dążyć nie licząc się ze społecznymi racjami lub moralnymi skrupułami – pojawiło się

także zjawisko *globalizacji* *wyzysku* i *pogłębiania się nierówności społeczno-gospodarczych i politycznych pomiędzy poszczególnymi krajami świata*.

W wyniku globalizacji nie pojawił się na razie taki układ wzajemnych powiązań poszczególnych krajów lub części świata, który byłby oparty na modelu połączonych naczyń, tzn. na modelu wymuszającym poniekąd wyrównywania się zysków i strat, a następnie wyrównywania poziomów warunków życia ludności świata. Powstał natomiast taki układ, w którym bogate kraje *Północy* uzyskują dzięki swojej przewadze gospodarczej i politycznej więcej niż inwestują w gospodarkę biednych krajów *Południa* i mogą wyzyskiwać te właśnie kraje¹. Wyzysk ten nie dotyczy tylko sfery gospodarczej, a zaznacza się również w sferze politycznej, a nawet ekologicznej.

Na skutek tego kraje, które dominują w sferze gospodarczej i politycznej mogą forsować rozmaite działania określone ich racjami ekonomicznymi lub politycznymi, m.in. przez wojny prowadzone *per procura*, jak też mogą lokować uciążliwe dla środowiska naturalnego zakłady produkcyjne w uzależnionych krajach.

Z powyższych względów uważam, że globalizację można postrzegać jako *najwyższe stadium w rozwoju współczesnego kapitalizmu* i trzeba też wskazać na ten fakt, że jedną z jej politycznych konsekwencji jest to, że poszczególne państwa stają się w coraz to większym stopniu *narodowymi instytucjami obsługi interesów wielkiego, ponadnarodowego kapitału*. I to nie zależy od tego, czy w danym państwie rządzą ugrupowania prawicowe albo lewicowe, ponieważ jedno i drugie odwołują się faktycznie w mniejszym lub większym stopniu do *neoliberalnej* doktryny. A zatem prawicowa czy też lewicowa retoryka nie ma w tym wypadku większego znaczenia, ponieważ ma na celu jedynie wprowadzenie w błąd zwolenników wspomnianych orientacji politycznych, że jeśli opowiedzą się za którąś z nich, to w rzeczywistości wybierają odmienną opcję.

Wskazuje na to pojawienie się takich instytucji, jak np. Bank Światowy, Międzynarodowy Fundusz Monetarne, Światowa Organizacja Handlu (WTO), Układ Ogólny w Sprawie Cel i Handlu (GATT), czy też Północnoamerykański Układ o Wolnym Handlu (NAFTA) – które zmierzają do zbiurokratyzowania procesów globalizacyjnych w celu umocnienia *neoliberalnego ładu globalnego*, służącego interesom światowych mocarstw, a ściślej biorąc grupom związanym z wielkim kapitałem, które sprawują w nich faktycznie władzę (Chomsky, 2000: 53-63 oraz 87 i n.).

Skutki przekształcania się kapitalizmu wolnorynkowego w kapitalizm monopolistyczny dotyczą nie tylko życia gospodarczego, ale powodują także określone

¹ Jak wielki jest ten wyzysk ukazuje Joseph E. Stiglitz w artykule pt. *W czyich rękach jest Boliwia?* Podaje on, że na podstawie „wynegocjowanej” umowy, dotyczącej eksploatacji złóż gazu, 82% dochodu przypada właścicielom zainwestowanego kapitału, a tylko 18% Boliwii. Zob. „Gazeta Wyborcza” z 28 lipca 2006, s. 27.

przeobrażenia w życiu społeczno-politycznym, na co wskazywał m.in. M. Weber (Weber, 2002: 663-665).

W sferze społeczno-politycznej monopole starają się wywierać coraz większy wpływ na politykę wewnętrzną i zagraniczną poszczególnych państw, co przejawia się m.in. w dążeniach do agresywnej ekspansji i podbojów kolonialnych, z czym wiąże się w nich rozwój militarizmu oraz pojawia się skłonność do autorytarnych form rządzenia, które uważa się za bardziej skuteczne dla zapewnienia spokoju społecznego. W czasach pojawienia się kapitalizmu monopolistycznego wzrasta świadomość klasowa nie tylko kapitalistów, ale również i pracowników najemnych, którzy konsekwentnie przeobrażają się z klasy w *sobie* – w klasę *dla siebie* – jak to ujmował K. Marks, nawet jeśli ulegają rozwarstwieniu i w poszczególnych krajach podejmują walkę w obronie swoich interesów. Nasilanie się walk klasowych spowodowanych przez podstawową sprzeczność kapitalizmu wynikającą ze społecznego sposobu produkcji i indywidualnego zawłaszczania osiąganych zysków, stymuluje sytuacje konfliktotwórcze, które stają się czynnikiem destabilizującym funkcjonowanie społeczeństw kapitalistycznych zarówno w zakresie działalności produkcyjno-usługowej, jak też w sferze konsumpcji.

Pod wpływem kapitalizmu monopolistycznego dotychczasowe społeczeństwa, podzielone i zróżnicowane ze względu na istniejącą w nich strukturę klasowo-warstwową, rozmaite grupy o charakterze wyznaniowym, politycznym, kulturowym itp. przeistaczają się w *społeczeństwa konsumenckie*, w których nie tylko potrzeby i sposoby ich realizacji, ale też opinie, postawy i zachowania ludzi są kształtowane przez techniki marketingowe. Ośrodkami organizującymi życie społeczne przestają być więc kościoły i miejsca, w których znajdują się siedziby rozmaitych stowarzyszeń społeczno-politycznych itp., a stają się nimi duże markety itp. centra handlowo-usługowe. Prowadzi to stopniowo, ale konsekwentnie do przeistaczania się we współczesnych społeczeństwach obywateli – w *konsumen-tów*, czyli w istoty sterowane przez marketing, uczestniczące w nieustającym „wyścigu szczurów” po to, aby uzyskać więcej środków potrzebnych dla zabezpieczenia swojej egzystencji oraz dla zapewnienia sobie możliwości nabywania coraz to nowszych produktów lub usług, jakie oferuje rynek.

Następstwem tego są społeczeństwa złożone z atomizowanych jednostek, spośród których coraz więcej osób przejawia zniechęcenie i apatię wobec spraw społeczno-politycznych, ponieważ uważają one, że są wydane po prostu na pastwę działań *niewidzialnej ręki* wolnego rynku. Z tego powodu czują się zagubione i bezsilne w globalizowanym świecie, ale też coraz bardziej upowszechnia się wśród nich myśl, że tą *niewidzialną ręką* nie kierują jakieś pozaziemskie moce, lecz instytucje utworzone dla ochrony interesów wielkiego kapitału, o których wspominałem wcześniej. W społeczeństwach tych pojawia się też skłonność do wierzenia w różne teorie spiskowe (Pipes, 1998).

Na skutek stosowania wspomnianych wcześniej środków zabezpieczających istnienie systemu kapitalistycznego pojawiła się we współczesnych państwach kapitalistycznych tzw. *demokracja blokowana*. Polega ona na różnorodnym ograniczaniu społeczeństwa w możliwości autentycznego wyrażania swojej woli odnośnie do systemu rządzenia, m.in. przez rozmaite manipulacje tzw. *opinią publiczną* i na ograniczaniu możliwości politycznego wykorzystywania przez społeczeństwo swojej faktycznej siły w walce o władzę. Istotną rolę w procesie blokowania demokracji odgrywają też massmedia, mniej lub bardziej kontrolowane przez wielki kapitał lub państwo – niekiedy nawet za pośrednictwem mafii – oraz partie i związki zawodowe.

Cóż z tego, że np. obywatel włoski mógł już w 1946 roku wybierać przedstawicieli do parlamentu spośród dwóch przeciwstawnych politycznie partii, tzn. chadeckiej i socjalistycznej, jeśli każda z nich była dozorowana przez tę samą mafię, działającą na zlecenie określonego wywiadu i opłacaną przez ten sam bank. Podany przykład nie jest jedynym przypadkiem występowania demokracji blokowanej. Nie brak przecież nie mniej kompromitujących informacji dotyczących innych krajów (Chomsky, 2000: 35 i n.).

Zauważmy, że u schyłku XX wieku mechanizmy zabezpieczające kapitalistyczne państwa zostały jeszcze bardziej rozbudowane ze względu na walkę z terroryzmem. Otóż walka z tym mętnie określonym wrogiem i stałe zagrożenia, jakie terroryzm powoduje skłaniają państwa, które angażują się w tę walkę do utrzymywania poniekąd *permanentnego stanu nadzwyczajnego*, uzasadniającego wprowadzanie rozmaitych środków ograniczających prawa i wolności obywateli².

Postrzegając powierzchownie tzw. *demokracje zachodnie*, ludzie nie zdają sobie sprawy ze swoistej erozji, jakiej ulega demokracja parlamentarna w państwach kapitalistycznych i z możliwości wprowadzania w nich w życie coraz bardziej wyrafinowanych sposobów blokowania demokracji, która na skutek tego powoduje wynaturzenia idei demokracji liberalnej. Dopiero liczne skandale polityczne ujawniane w ostatnich latach oraz rozszerzająca się korupcja wśród elit władzy i postępująca degeneracja tego ustroju politycznego ukazują jego przeistoczenie się w system pozornie demokratyczny. Interesujące uwagi na ten temat przedstawił Ralf Dahrendorf w artykule pt. *Traurige Parlamente*³.

Gdy współcześnie myślimy o państwie demokratycznym – to chodzi nam o państwo, w którym obowiązuje taki system, który zapewnia wszystkim obywatelom możliwości korzystania z praw człowieka i obywatela. Łączymy zatem z tym państwem istnienie *społeczeństwa obywatelskiego*, czyli społeczeństwa, w którym

² Zob. Raport paryskiego Obserwatorium. *Prześladowani i obrońcy praw człowieka*, „Rzeczpospolita” 12 III 2002, s. A 7. Wspomnijmy tu także osławiony Patriot Act i jego krytykę podjętą przez organizacje obrony praw obywatelskich skupionych w American Civic Liberties Union.

³ Zob. „Frankfurter Allgemeine Zeitung”, nr 208, 8 IX 1999, d. 49.

wszyscy obywatele są rzeczywiście, a nie tylko pozornie upodmiotowieni w sferze społeczno-politycznej, a tym samym mają wpływ na to, co dzieje się w ich kraju. Nie chodzi tu więc tylko o prawo do głosowania i swobodnego wyrażania krytycznych opinii, lecz o możliwość korzystania ze wszystkich praw człowieka i obywatela.

Czy można poważnie mówić o społeczeństwie obywatelskim w państwie, którego więcej niż połowa obywateli żyje na granicy minimum socjalnego i z tego powodu ulega w różnym stopniu marginalizacji w życiu społecznym i politycznym? I w związku z tym pojawia się w XXI wieku istotny problem, którego dotąd nie udało się rozwiązać: w jaki sposób zapewnić warunki upodmiotowienia wszystkim obywatelom?

Otóż obowiązujące formalnie w kapitalistycznych państwach prawa człowieka i obywatela nie są w stanie doprowadzić do rzeczywistego upodmiotowienia ani człowieka, ani obywatela, jeśli jest on poddany absolutnej władzy pieniądza skupionej we wszechwładnym kapitale. Aby to nastąpiło, konieczne jest więc upodmiotowienie ludzi pod względem gospodarczym.

Ekonomiczna demokracja – jako podstawa przyszłego ładu społeczno-gospodarczego

Współczesna i przyszła jakość życia ludzi w świecie ulegającym globalizacji zależy od tego, czy i kiedy dojdzie do takich przeobrażeń struktur władzy wielkiego kapitału, które umożliwią przezwycięzenie tego, co ogranicza demokratyczny rozwój życia społecznego oraz doprowadzi do sytuacji, w których pogoń za zyskiem przestanie być najważniejszym motywem ludzkich działań.

Mówiąc o *ekonomicznej demokracji* – mamy na myśli taką demokrację, która umożliwi ludziom działać zgodnie z ich zbiorowymi i osobistymi interesami. Jak jednak doprowadzić do powstania takiej demokracji w świecie zorientowanym na neoliberalny ład społeczno-gospodarczy, który jest narzucany ludziom przez bezwzględną władzę wielkiego kapitału? Jest to niewątpliwie trudny problem, który stanowi poważne wyzwanie dla XXI wieku.

Z problemem tym wiążą się też inne, a mianowicie, jak utrzymać kapitalistyczny system produkcji, który okazał się bardziej efektywny w sferze gospodarczej niż wcześniej znane systemy tego typu, a równocześnie wyeliminować postępujący proces rozwarstwiania i polaryzacji społeczeństw, na skutek którego na jednym biegunie przybywa coraz więcej biednych, a na drugim coraz mniej bardzo bogatych ludzi?

Nasuwa się również pytanie: czy w XXI wieku dojrzały po temu warunki, aby mógł pojawić się „kapitalizm z ludzką twarzą”? Otóż wydaje się, że w czasach postępującej globalizacji gospodarki oraz związanym z nim procesem globalizacji wyzysku i globalnego wzrostu bezrobocia, pozytywna odpowiedź na powyższe pytanie jest nierealna. Wydaje się nawet, że usiłowania doprowadzenia do tego, aby kapitalizm przybrał „ludzkie oblicze” – podejmowane przez rzeczników tzw. społecznej gospodarki rynkowej – są bardziej trudne do urzeczywistnienia w praktyce niż dążenia ongiś do przydania „ludzkiej twarzy” zdeformowanemu socjalizmowi.

Jak dotąd kapitalizm okazuje swoje *janusowe oblicze* – doprowadzając zarówno do stosunkowo masowego dobrobytu, w krajach tzw. zamożnej „Północy”, chociaż i w nich nie brakuje wzrastających stref ubóstwa – oraz do masowego bezrobocia i biedy, zwłaszcza w krajach uboższego „Południa”.

Uroki możliwości masowej konsumpcji przeróżnych dóbr ukazywanych przez reklamę, wywierają przemożny wpływ na opinie, postawy i zachowania ludzi, skłaniając ich do osiągania pieniędzy zarówno w godny, jak i niegodny sposób. Pogoń za zyskiem ucieleśnionym w pieniądzu stała się *ultima ratio* wszelkiej ludzkiej działalności. Nigdy dotąd bowiem pieniądz nie był tak wszechwładnym środkiem kształtowania stosunków społecznych i politycznych, jak obecnie. Nic zatem dziwnego, że naturalną konsekwencją tego dążenia jest bezwzględny wyzysk zarówno przyrody, jak też ludzi.

Wskazywałem wcześniej na to, że kapitalizm zainicjował i upowszechnił demokrację we współczesnym świecie. Ale też uzależniając coraz bardziej życie społeczno-polityczne od pieniądza doprowadził do rozmaitych wynaturzeń demokracji, m.in. przez marginalizację wielkich grup ubożących i żyjących w nędzy ludzi w poszczególnych społeczeństwach.

Postulując zatem ideę społeczeństwa obywatelskiego, ogranicza faktycznie jego zasięg, pozostawiając poza tym społeczeństwem ludzi ubogich. Marginalizacja coraz liczniejszych rzesz ludzi powoduje co najmniej dwa istotne skutki: zawęża społeczny zasięg społeczeństwa obywatelskiego oraz pozbawia możliwości uczestnictwa w życiu społeczno-politycznym coraz więcej obywateli. Na skutek tego pojawia się coraz powszechniejsze zniechęcenie do polityki, malejące zainteresowanie sprawami społeczno-politycznymi oraz ucieczka w prywatność, który można zaobserwować także w naszym społeczeństwie.

Postępująca polaryzacja współczesnych społeczeństw kapitalistycznych nie tylko zahamowała zainicjowany przez rewolucję francuską z 1789 roku proces rozszerzania społeczeństwa obywatelskiego, ale – co gorsze – doprowadziła do pojawienia się przeciwnego procesu, zmierzającego do zawężania tego społeczeństwa.

Niewątpliwie urzeczywistnienie idei rzeczywistej demokracji wymaga upodmiotowienia *wszystkich ludzi* danego społeczeństwa – także w sferze gospodarczej – co nie jest sprawą prostą. Wiąże się to m.in. z wypracowaniem nowej koncepcji podziału dochodu narodowego, zgodnej z zasadą sprawiedliwości społecznej – co zapewne spowoduje zmianę dotychczasowego kapitalistycznego ładu społeczno-gospodarczego i politycznego. Czy taka niewątpliwie radykalna zmiana będzie możliwa na pokojowej drodze? Jest to pytanie, na które trudno dziś odpowiedzieć.

Zauważmy, że w dzisiejszych czasach ukształtowanych m.in. przez dotychczasowy rozwój demokracji, żadna władza nie może działać skutecznie bez *społecznej akceptacji* (Seidler, 1995: 97 i n.). Dotyczy to także władzy wielkich, ponadnarodowych struktur kapitału. Jeżeli ludzie nie będą bezkrytyczni wobec ich ideologów głoszących, że neoliberalizm jest jedynym możliwym ładem społeczno-gospodarczym i opowiedzą się przeciwko legitymizacji takiego ładu, to możliwość jego utrzymania się przez dłuższy okres jest wątpliwa.

Dotychczasowe doświadczenia przełomu XX i XXI wieku pokazują, że wzrastający opór ludzi poszczególnych społeczeństw, skierowany przeciwko strukturom usiłującym koncentrować władzę w skali globalnej, doprowadził do pojawienia się ruchów społecznych proponujących inne koncepcje globalnego rozwoju społeczno-gospodarczego, stających się coraz większą siłą polityczną, której nie można lekceważyć (Mander, Cavanaugh, 2002).

Zwróćmy także uwagę na fakt, że kapitalistyczny system społeczno-gospodarczy nie jest ostatnim słowem w cywilizacyjnym rozwoju ludzkość, a jego koniec nie będzie też utożsamiany z końcem świata. Zaś idea demokracji – pomimo rozmaitych zagrożeń, jakich doświadczała w swoim wielowiekowym rozwoju – przeżyje zapewne i ten system podobnie, jak i wcześniejsze. I to może napawać pewnym optymizmem tych, którzy widzą w demokracji najlepszy system polityczny spośród dotychczas poznanych.

Literatura

- Borrmann N., 2002, *Das Lexikon der Zukunft. Trends. Prognosen. Prophezeiungen*. München: Diederichs.
- Chomsky N., 1999, *Rok 501. Podbój trwa*, przeł. Z. Jankowski i O. Mainka, Warszawa-Poznań: Wydawnictwa Naukowe PWN.
- Chomsky N., 2000, *Zysk ponad ludzi. Neoliberalizm a ład globalny*, przeł. M. Zuber., Wrocław: Wydawnictwo Dolnośląskie.
- Downs A., 1968, *Oeconomische Theorie der Demokratie*, Tübingen: Mohr Siebeck.
- „Frankfurter Allgemeine Zeitung”, nr 208, 8 IX 1999, d. 49.

- Mander J., Cavanaugh J. (red.), 2002, *Alternatives to Economic Globalization*, San Francisco CA.: Berrett-Koehler Publishers.
- Pipes D., 1998, *Potęga spisku. Wpływ paranoicznego myślenia na dzieje ludzkości*, przeł. S. Kędzierski, Warszawa: BEJ Service.
- Raport paryskiego Obserwatorium. Prześladowani i obrońcy praw człowieka*, „Rzeczpospolita” 12 III 2002, s. A 7.
- Seidler G.L. 1995, *O istocie i akceptacji władzy państwowej*, Lublin: Wydawnictwo UMCS.
- Stiglitz J.E., 2006, *W czyich rękach jest Boliwia?* „Gazeta Wyborcza” z 28 lipca.
- Sztumski J., 2003, *Elity ich miejsce i rola w społeczeństwie*, wyd. 2 poprawione i uzupełnione, Katowice – Warszawa: Wydawnictwo Naukowe „Śląsk”.
- Weber M., 2002, *Gospodarka i społeczeństwo. Zarys socjologii rozumiejącej*, przeł. i wstępem opatrzyła Dorota Lachowska, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Stanisław Kozyr-Kowalski

Ekonomiczny sens wartości: Böhm Bawerk a Marks

Na przełomie wieków bardzo ważną rolę w naukach ekonomicznych odgrywała grupa badaczy, których nazywano szkołą wiedeńską, austriacką, psychologiczną lub marginalistyczną. Zasadnicze tezy teoretyczne wypowiedzieli przedstawiciele tej szkoły jeszcze w ostatnich latach życia Marksa i Engelsa. Jej założyciel Carl Menger (1840-1921) w 1871 r. opublikował swoje podstawowe dzieło pt. *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre. Allgemeiner Teil (Zasady nauki o gospodarce narodowej. Część ogólna)*. W latach 1881-1900 wydali drukiem swoje zasadnicze rozprawy naukowe dwaj inni wybitni przedstawiciele szkoły wiedeńskiej; Eugen von Böhm-Bawerk (1851-1914) i Friedrich von Wieser (1851-1926). Idee Mengera, Böhm-Bawerka i Wiesera miały kontynuatorów aż do lat pięćdziesiątych XX wieku. Niektórzy historycy myśli ekonomicznej oznaczają tych kontynuatorów nazwą „nowa szkoła wiedeńska”. Zaliczają do niej Hansa Mayera (1881-1955), Ludwika von Misesa (1881-1973), Augusta von Hayeka (1899-1992), Gottfrieda von Haberlera (1900-1995) i Lionela Robbinsa (1898-1984).

Podobnie jak Karol Marks wiedeńczycy podjęli próbę przezwyciężenia głębokiego kryzysu teoretycznego, którym dotknięta była posmithowska i poricardowska myśl ekonomiczna. Pragnęli stworzyć taki system idei, który miał zarówno ujawnić źródła zasadniczych słabości zastanej ekonomii politycznej, jak i objaśnić konsekwentnie ogół zasadniczych fenomenów i procesów gospodarczych. Kategorie użyteczności i użyteczności krańcowej uczynili przedstawiciele szkoły austriackiej kluczami otwierającymi wrota do rzeczywistości naukowej teorii gospodarki. Sądzieli oni, że poprzedzający ich ekonomiści ulegali mniej lub bardziej błędom reifikacji, obiektywizacji, odczłowieczenia świata zjawisk i procesów gospodarczych. Ci ekonomiści nie potrafili spojrzeć konsekwentnie na wszystkie akty

i procesy gospodarowania z punktu widzenia subiektywnie ludzkiego. Takie spojrzenie umożliwia natomiast teoria użyteczności.

Drugi wielki błąd dawnej myśli ekonomicznej polegał na ujmowaniu gospodarki w kategoriach zjawisk przeciętnych, wielkich, niewrażliwych na małe zmiany ilościowe. Prowadziło to do lekceważenia wszystkich takich sytuacji w życiu gospodarczym ludzi, w których o cechach przysługujących określonej całości rozstrzygały pewne małe jej elementy oraz pewne małe zmiany tych elementów. Dawni ekonomiści zbyt często zapominali, że nie tylko wytrzymałość mostu zależy od wytrzymałości najsłabszych jego elementów, nie zaś najmocniejszych lub przeciętnych. Ten błąd miała wyeliminować z nauk o gospodarce teoria użyteczności krańcowej.

Za najważniejszy moment świata zjawisk i procesów gospodarczych przedstawiciele szkoły wiedeńskiej uznali sposób oceny użyteczności przysługującej istniejącym w ograniczonej ilości dobrom, czyli darom przyrody, produktom działań ludzkich i samym tym działaniom. Przez użyteczność (*Nützlichkeit*) rozumieli zaś zdolność dóbr do wywoływania psychicznych stanów przyjemności, zadowolenia, pomyślności i dobrobytu. Tak pojętą użyteczność objawiać miały dobra w aktach ich konsumpcji, używania i posiadania. W przypadkach uzyskiwania lub utraty dóbr ich użyteczność przejawiała się przez różne postacie przykrości. Użyteczność nie jest cechą rzeczy lub stosunków między rzeczami. Wyraża ona najczęściej relacje między przymiotami rzeczy a stanami i procesami ludzkiej psyche. W tym stosunku rzeczy – podmioty ludzkie prymat należy zdaniem szkoły wiedeńskiej do podmiotów. Po pierwsze dlatego, że określonym obiektywnym cechom rzeczy nie przysługuje zawsze i wszędzie zdolność wywoływania takich, a nie innych stanów psychicznych. Od sytuacji podmiotu zależy, czy ten sam zbiór przedmiotów sprawia mu przyjemność czy przykrość, satysfakcję czy jej brak, a zwłaszcza stopień intensywności przyjemności lub przykrości. Po drugie dlatego, że warunkiem koniecznym uzyskania przez rzeczy przymiotu użyteczności jest świadomość podmiotów ludzkich. Pozostająca w obiektywnie korzystnym stosunku do potrzeb ludzkich rzecz może być traktowana przez świadomość ludzką jako rzecz niekorzystna. Natomiast rzeczy obiektywnie szkodliwe mogą uchodzić w oczach ludzkich za wysoce użyteczne.

Po trzecie dlatego, że tylko rzeczy, o których wie się, że są pożyteczne i że mogą być uzyskane skłaniają ludzi do gospodarowania i wykonywania czynności gospodarczych. Już w sposobie pojmowania przez przedstawicieli szkoły wiedeńskiej użyteczności zawarta jest część odpowiedzi na pytanie: dlaczego tworzących ją badaczy zalicza się do kierunku subiektywistycznego w ekonomii politycznej. Ważną rolę w stworzeniu podstaw teoretycznych tego kierunku odegrała *Theory of Political Economy* (1871) autorstwa angielskiego ekonomisty i logika Williama Stanley'a Jevonsa (1835-1882). Subiektywizm szkoły wiedeńskiej przejawia się

jeszcze wyraźniej w sposobie posługiwania się przez nią kategoriami użyteczności i użyteczności krańcowej w rozwiązywaniu fundamentalnych problemów ekonomii politycznej. Od dawna przedmiotem zainteresowań ekonomistów był problem niejednakowej wartości przypisywanej przez ludzi zarówno dobrom służącym zaspokajaniu ich własnych potrzeb materialnych, jak i dobrom zaspokajającym nie ich własne, lecz cudze potrzeby, przeznaczanym do wymiany. Problem ten wyrażano pytaniem: co to jest wartość dóbr? Od czego zależy wartość dóbr używanych, czyli ich wartość użytkowa? Co określa różnice w wartości dóbr wymienianych?

E. Böhm-Bawerk sądził, że rzeczywiście naukowa teoria wartości użytkowej i wymiennej dóbr wymaga odróżnienia ich wartości obiektywnej (przedmiotowej) i wartości subiektywnej (podmiotowej). Dobra mają obiektywną wartość techniczną wtedy, gdy przysługuje im techniczna zdolność wywoływania obiektywnego skutku w przedmiotach (zdolność opała węgla). Przysługuje im natomiast obiektywna wartość wymienna wtedy, gdy za dane dobro uzyskuje się w wymianie pewną ilość innych dóbr. Badania nad przedmiotową wartością dóbr nie tworzą właściwego ekonomii obiektu badawczego. Jej twierdzenia i prawa dotyczą jedynie subiektywnych, podmiotowych wartości dóbr. Subiektywną wartością użytkową dobra nazywa E. Böhm-Bawerk uznanie przez podmiot gospodarujący danego dobra za środek możliwości bezpośredniego zaspokojenia potrzeby. Poszczególnym dobrom podmiot ludzki przypisuje większą lub mniejszą wartość użytkową w zależności od intensywności, jaką mają zaspokajane przez nie potrzeby, czasami zaś od wielkości zaoszczędzonych dzięki posiadaniu dóbr przykrości. Wartość użytkowa dóbr ulega zmianie, której źródłem jest stopień nasycenia potrzeby. Dla spragnionego największą wartość mają pierwsze porcje wody. Najmniejszą – porcje wody najbliższe momentowi pełnego nasycenia. W normalnym gospodarowaniu nie uczestniczą tak intensywne potrzeby, które towarzyszą możliwości śmierci z pragnienia lub z głodu. Dlatego o wartości użytkowej jakiegoś zapasu dóbr decydują nie najważniejsze, lecz najmniej ważne potrzeby, nie najintensywniejsze, lecz najsłabsze stopnie przyjemności lub cierpienia wywołane przez korzystanie, uzyskiwanie lub utratę jakichś dóbr. Wyrażającą najmniej stopnie przyjemności, zadowolenia, siły odczuwania potrzeby, przykrości użyteczność nazywają przedstawiciele szkoły wiedeńskiej użytecznością krańcową, graniczną, marginalną (*Grenznutzen*). Subiektywno-psychologicznie pojmowana „użyteczność krańcowa” służyła wiedeńczykom do objaśniania całego kosmosu życia gospodarczego ludzi. A więc wartości wymiennej, zjawiska cen, kosztów produkcji, płacy roboczej i zysków z kapitału. Za pomocą swojej teorii użyteczności i użyteczności krańcowej uzasadniali oni tezę, że to nie koszty produkcji określają wartość wymienną wyprodukowanych dóbr, lecz przeciwnie wartość dóbr określa koszty produkcji. Ta teoria służyła także do proklamowania hegemonii konsumenta,

jego potrzeb, właściwego mu sposobu wartościowania użyteczności, jego interesów i wyborów nad producentami i procesami produkcyjnymi w określaniu funkcjonowania i zmiany gospodarki.

Przedstawiciele szkoły wiedeńskiej traktowali swój system teoretyczny jako początek nowoczesnych nauk ekonomicznych. Sądzi, że zawiera on ujawnienie i pozytywne przewyższenie błędów nie tylko dawnej ekonomii, lecz także większości kierunków współczesnej im nauki o gospodarowaniu. Za nosicieli błędów szczególnie szkodliwych dla rozwoju nauki i praktyki życia społecznego uważali wszystkie trzy tomy *Kapitału* Marksa. Ciężar nie tyle podważenia, co zdruzgotania fundamentów Marksowskiej ekonomii politycznej – teorii określania wartości wymiennej towarów przez pracę, teorii wartości dodatkowej i wyzysku wzięł na swoje barki Eugen Böhm-Bawerk. Rok po śmierci Marksa opublikował on książkę pt. *Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien* (1884) – Dzieje i krytyka teorii procentu od kapitału. Oceniał w niej nadzwyczaj krytycznie walory teorii ekonomicznych obecnych w pierwszej księdze *Kapitału*. Trzecią księgę tego dzieła ocenił w rozprawie pt. *Zum Abschluss des Marxschen Systems* (1896) – W związku z zamknięciem systemu Marksowskiego. Powrócił do krytyki III tomu *Kapitału* w 1900 r. w drugim wydaniu *Geschichte und Kritik...* To drugie wydanie zostało opublikowane w Polsce w latach 1924-1925 pod tytułem *Kapitał i zysk z kapitału*. Krytykując ostro bardzo popularną już wśród socjalistów a nawet wśród wielu badaczy niesocjalistycznych pracową teorię wartości i wyzysku Böhm-Bawerk nie odmawiał Marksowi prawa do poważnego miejsca w historii nauk ekonomicznych. Badacz austriacki przyznawał, że „niektórzy socjalistyczni pisarze zdobyli sobie trwałe znaczenie w dziejach doktryn ekonomicznych” dzięki sile i zręczności, z jaką umieli zniszczyć „pewne stare i głęboko zakorzenione błędy” (Böhm-Bawerk, 1925: 112).

Pisząc to miał na myśli przede wszystkim Karola Marksa, Karola Rodbertusa Jagetzowa (1805-1875) i Ferdinanda Lassalle'a (1825-1864). Spośród tej trójki myślicieli socjalistycznych stawiał Böhm-Bawerk najwyżej Marksa. Chwalił wprawdzie świetną retorykę Lassalle'a, przypisywał mu duże zasługi w upowszechnieniu teorii wyzysku, lecz uważał go za umysł mało oryginalny, Lassalle jest dla Böhm-Bawerka „wyłącznie agitorem”. Natomiast Marks – najwybitniejszym obok Rodbertusa teoretykiem socjalizmu (ibidem: 11-12) „siłą myślową pierwszego rzędu” (ibidem: 81). W Niemczech lat osiemdziesiątych upowszechnił się pogląd, że zasadnicze idee ekonomiczne *Kapitału* nie tylko nie odznaczają się oryginalnością, lecz są plagiatem z książek Rodbertusa, zwłaszcza z opublikowanej w 1842 r. jego pracy pt. *Zur Erkenntnis unsrer staatswirtschaftlichen Zustände* – W sprawie poznania naszych stosunków państwowo-gospodarczych. Na ten zarzut odpowiadał dwukrotnie Engels: w „Przedmowie do I wydania niemieckiego” *Nędzy filozofii* (1884) i w „Słowie wstępnym do II księgi” *Kapitału*

(1885), (MED. t. 4, 1962: 622-635; MED. t. 24, 1977: 14-31). Prawdopodobnie pod wpływem Engelsowskiej repliki Anton Menger w pracy pt. *Das Rechts auf den vollen Arbeitsertrags* (1886) – (Prawo do pełnego dochodu z pracy) wysunął tezę, że nie tylko Marks, lecz także Rodbertus przejęli swoje najważniejsze idee z dawnej literatury angielskiej i francuskiej, zwłaszcza od Williama Thompsona (ok. 1785-1833) i Thomasa Hodgskin'a (1787-1869), (Böhm-Bawerk, 1925: 5).

Böhm-Bawerk kwestionuje słuszność tej tezy. Píše, że Rodbertus i Marks w tak odrębny sposób ujęli i rozwinęli ideę określania wartości towarów przez pracę i ideę wyzysku, że nie można ich uznać za naśladowców swoich poprzedników. Nie ma też żadnych podstaw do kwestionowania oryginalności i samodzielności Marksa wobec Rodbertusa (ibidem: 6). Ekonomista austriacki przyznaje, że Marksowska doktryna styka się wprawdzie w wielu punktach z badaniami Rodbertusa, ale stanowi ona odrębną całość teoretyczną wyrażającą niezaprzeczalną „oryginalność i „bardzo przenikliwą konsekwencję” (ibidem: 12).

Rodbertus wypowiada – zdaniem Böhm-Bawerka – wszystkie zasadnicze twierdzenia Marksa. Ale najczęściej ich nie udowadnia. Tylko przyjmuje. Rodbertus pobieżnie wskazywał na twierdzenie o określaniu wartości towarów przez pracę, lecz „nigdzie nie poświęcił ani słowa na jego udowodnienie” (ibidem: 59). Od Ricarda do Rodbertusa, od Sismondiego do Lassalle'a teoria pracy jako źródła wartości miała zdaniem Böhm-Bawerka charakter dogmatyczny. Autorytet Adama Smitha stanowił bowiem jedyny na jej rzecz argument. Nader nieliczni postępowali inaczej „i jednym z tych nielicznych jest Marks” (ibidem: 71-72).

Czołowy przedstawiciel szkoły wiedeńskiej dowodzi oryginalności idei teoretycznych Marksa nie tylko wobec Rodbertusa i innych postricardowskich ekonomistów, lecz także wobec A. Smitha i D. Ricarda. Obaj ci protoplaści naukowej ekonomii formułowali wprawdzie twierdzenie, że praca stanowi zasadę wartości dóbr. Czynili to jednak niekonsekwentnie. Wyrażali to twierdzenie w sposób mętny i zdroworozsądkowy. Traktowali je jako aksjomat – nie wymagający dowodów. W rzeczywistości nie ma ono nic wspólnego z żadnym aksjomatem (ibidem: 67-71).

Twierdzenia o określaniu wartości towarów przez pracę i o wyzysku były według Böhm-Bawerka formułowane przed Marksem i niezależnie od Marksa. W nauce ważniejszy jest jednak dowód tezy oraz przekształcenie jej w element „jednolitej i żywotnej teorii” niż wypowiedzenie tezy. Z punktu widzenia oryginalności i struktury formalnoteoretycznej Marksowski *Kapitał* pozostaje do wcześniej i równolegle istniejących pracowych koncepcji wartości i wartości dodatkowej w takim samym stosunku, jaki istnieje między teorią ewolucji Goethego a teorią pochodzenia gatunków i człowieka Darwina, między zarodkami idei ekonomicznych Locke'a a systemem teoretycznym A. Smitha (ibidem: 5-6). Jeśliby teorie ekonomiczne Marksa były merytorycznie, materialnie prawdziwe,

to od nich musiałaby się zaczynać nowoczesna nauka o gospodarowaniu ludzkim. Tak się jednak nie stało, gdyż socjaliści jako twórcy teorii są wyjątkowo słabi. Ich zdolności przejawiają się jedynie przez krytykę (ibidem: 111). Böhm-Bawerk przyznaje, chociaż bez entuzjazmu, że Marksowska krytyka zastanej ekonomii politycznej oznaczała w istocie jej rozgromienie (ibidem: 112). Współuczestniczyła też w przygotowaniu nadejścia szkoły wiedeńskiej.

Böhm-Bawerk surowo osądza ściśle ekonomiczne teorie Marksa. Píše wszakże swoje książki w czasach, w których takie kategorie jak wartość towarów, wartość dodatkowa, klasy społeczne, kapitaliści, proletariats itp. nie stały się jeszcze charakterystyczną cechą języka marksistowskiego, lecz były dosyć powszechnie uznawane i używane. W analizie różnych teorii zysku posługuje się więc Böhm-Bawerk wyklętym później przez ekonomie niemarksistowskie pojęciem Mehrwert – nadwartości, wartości dodatkowej. Sądzi, że pojęcie to wyraża fundamentalny fakt współczesnej mu gospodarki: wartość wytworzonych za pomocą kapitału (tj. środków produkcji) dóbr jest z reguły większa niż wartość dóbr wydanych na ich wytworzenie (Böhm-Bawerk, 1924: 78). Swoją teorię procentu z kapitału traktuje jako nową odpowiedź na sensowne i ważne pytanie myśli ekonomicznej: jak powstaje wartość dodatkowa?

Böhm-Bawerk wyróżnia pięć wielkich typów teorii wartości dodatkowej. Pierwszy z nich to teorie bezbarwne. Przyjmuje się w nich wartość dodatkową jako zjawisko samo zrozumiałe i uzasadnia się jego istnienie pożytecznością, potrzebą istnienia produkcji przemysłowej. Drugi typ to teorie produktywności kapitału. Tłumaczą one wartość dodatkową jako zdolność wytworzonych przez ludzi środków produkcji do wytwarzania większej liczby dóbr niż liczba dóbr koniecznych dla powstania i funkcjonowania środków produkcji. Część teorii produktywności wyprowadza zysk z kapitału z roli odgrywanej w produkcji przez siły przyrody. Zwolennicy teorii wstrzemięźliwości lub abstynencji widzą źródło wartości dodatkowej w rezygnacji z natychmiastowego korzystania z kapitału, w ofierze abstynencji konsumpcyjnej, których wymaga produkcyjne zastosowanie posiadanego dobra. Czwarte objaśnienie natury i pochodzenia wartości dodatkowej Böhm-Bawerk nazywa teoriami pracy. Nadwartość to plon pracy wykonywanej przez samego kapitalistę i wynagrodzenie za taką pracę. Wszystkie te cztery teorie wartości dodatkowej wyrażają „przychylną wobec zysku kapitalistycznego postawę praktyczną” (ibidem, t. II: 254). Negatywnie osądza natomiast zysk z kapitału piąta grupa teorii – teorie wyzysku. Wyprowadza się w nich wartość dodatkową z nieopłaconej pracy robotników, ze zmniejszenia „sprawiedliwego wynagrodzenia robotnika” (ibidem, t. I: 79). Böhm-Bawerk bardzo ostro krytykuje wszystkie wyróżnione przez siebie teorie wartości dodatkowej. Także zawarte w *Kapitale* teorie wyzysku. Ale jego sposób krytyki przedmarksowskiej i niemarksowskiej myśli ekonomicznej zawiera wyraźne dowody wpływu dokonań

badawczych Marksa, jeśli nie całą szkołę wiedeńską, to na pewno na myśl samego Böhm-Bawerka. W analizie teorii produkcyjności kapitału wykorzystuje on Marksowską krytykę reifikacji procesów gospodarczych. Zarzuca K. Strasburgerowi to, o co Marks obwiniał klasyczną ekonomię polityczną – przyjęcie błędnego wyobrażenia, że siła przyrody rodzi wartość dodatkową tak jak ziemia pszenicę (ibidem, t. I: 194). Przyznaje, że teorie produkcyjności kapitału stały się przedmiotem „poważnych i energicznych zarzutów” Rodbertusa, Lassalle’a i Marksa, że Marks wysunął przeciw nim ciężkie zarzuty w swoim *Kapitale* (ibidem: 187-188).

Do grona najbardziej wyrafinowanych intelektualnie teorii produkcyjności kapitału zalicza Böhm-Bawerk koncepcje twórcy szkoły wiedeńskiej – Carla Mengera. Zasadniczą słabość tych koncepcji widzi natomiast we wprowadzaniu fikcji prawnych na teren analizy ekonomicznej. Prawnicy mogą i muszą posługiwać się pewnymi fałszywymi, lecz niezwykle użytecznymi praktycznie wyobrażeniami o życiu społecznym. Zdają oni jednak sobie na ogół sprawę, że formulae fictitiae rzymskiej procedury cywilnej, takie jak osoby prawne, rzeczy niemyślowe, zakładają przyjęcie pewnych faktów nieistniejących jako istniejących. Natomiast ekonomiści zapominają według Böhm-Bawerka nader często o fikcyjnym charakterze wielu pojęć prawnych. Przekształcają oni stare fikcje prawnicze w prawa obiektywnej rzeczywistości, w prawa nauki. Tego pokroju błąd tkwi też u podstaw koncepcji „czystego użytkowania kapitału” Carla Mengera, różnego od rezultatów użytkowych rzeczywiście przysługujących poszczególnym dobrom. Kiedy Menger tłumaczy istnienie i pochodzenie wartości dodatkowej za pomocą pojęcia czystego użytkowania (Nutzung), to przekształca twór czystej myśli w element rzeczywistości gospodarczej i ogłasza za prawdę „starą prawną formułkę”, porzuconą przez nowoczesne prawo fikcję i metaforę (ibidem, t. 1: 262-267). Wydaje się nam, że nie zasługuje na miano zbyt ryzykownej hipotezy przypuszczenie, że Böhm-Bawerkowska teza, iż nierozpoznany lub zapoznany fikcjonizm prawniczy stanowi poważne źródło błędów w myśli ekonomicznej oraz znamię uległości naukowej ekonomii wobec ideologiczno-praktycznych wyobrażeń o życiu społecznym ukształtowała się pod bezpośrednim wpływem prowadzonej już w *Nędzy filozofii*, a potem nieustannie w *Kapitale* krytyki formalnoprawniczego sposobu pojmowania własności i innych stosunków gospodarczych. Jeśli natomiast wykluczymy tego rodzaju bezpośrednią zależność, to Böhm-Bawerka obrona myśli ekonomicznej przed fikcjonizmem prawniczym nada nie mniejszą, lecz większą wartość dowodową Marksowskiej tezie, że pozytywne przewyciężenie przednaukowo-ideologicznych wyobrażeń prawnych stanowi nowe minimum, nowy próg naukowości w badaniu gospodarki i całego życia społecznego ludzi.

Szczególnie zdecydowanie odrzuca Böhm-Bawerk tę grupę teorii wartości dodatkowej, w której za zasadniczą podstawę zysku z kapitału uważa się pracę

wykonywaną przez kapitalistów. Pisze, że uzyskuje się „zysk z kapitału wcale nie dlatego, że się wykonywa jakąś pracę a po prostu dlatego, że się jest właścicielem kapitału i zysk z kapitału nie jest dochodem płynącym z pracy, lecz dochodem płynącym z posiadania” (podkr. Böhm-Bawerka), (ibidem, t. 1: 309). Czołowy przedstawiciel szkoły wiedeńskiej nie ukrywa przekonania, że w sporze o rolę własności kapitału i własnej pracy posiadacza kapitału w procesie powstawania wartości dodatkowej – prawda i niezbite fakty są po stronie Marksa i socjalistów. Opowiedzenie się socjalistów za teorią wyzysku uniemożliwiło im sformułowanie prawdziwej teorii wartości dodatkowej. Mimo to potrafili oni odsłonić całą słabość przeciwstawnych koncepcji „teorii produkcyjności, wstrzeźmiewczości lub pracy w stylu Bastiata, Mc Cullocha, Roschera lub Strasburgera” (ibidem, t. II: 112).

Odrzucając Marksowską teorię wartości towarów i wartości dodatkowej Böhm-Bawerk przyjmuje jako coś oczywistego wiele fundamentalnych założeń Marksowskiej teorii struktury gospodarczej społeczeństwa burżuazyjnego. Nie ulega dla niego wątpliwości, że upowszechnienie się maszyn nadało „produkcji kapitalistyczny charakter”, że życie gospodarcze współczesnego mu społeczeństwa przenika głęboka sprzeczność między kapitałem a pracą. Böhm-Bawerk pisze, że w wielkiej produkcji kapitalistycznej występuje ostre przeciwieństwo interesów kapitału i pracy. Właściciele i robotników dzielą nie różnice stopni, lecz rodzajów, ich interesy „równie mało mają wspólnego, jak i ich osoby”. Albowiem maszyny przyniosły „przedsiębiorcy-kapitałiście złote góry”, robotnikom zaś utratę chleba. Z dzielonego produktu przedsiębiorstwa robotnik w zamian za ciężką pracę otrzymuje mało, kapitalista za trud lżejszy lub nawet bez trudu otrzymuje dużo (ibidem, t. I: 76). W tego rodzaju sytuacji nie mogła się zachować praktyczna neutralność ekonomistów. Podzielili się oni na przychylnie i nieprzychylnie usposobionych wobec zysku z kapitału. Marks i inni socjaliści zapewnili przewagę teorii wyzysku nad przychylnymi kapitałowi teoriami. Böhm-Bawerk sądził, że dzięki dokonanej przez niego krytyce Marksa i pozytywnym dokonaniom nowoczesnej myśli ekonomicznej doszło do przełamania tej przewagi (ibidem, t. II: 254).

Pora więc przedstawić zasadnicze zarzuty Böhm-Bawerka wobec Marksowskiej ekonomii politycznej i dokonać wstępnej oceny ich wartości. Przez prawie sto lat rozwoju niemarksistowskich nauk ekonomicznych będą one powtarzane, upraszczane lub wzmacniane. Ale i poddawane bezpośredniej lub pośredniej krytyce. Mottem swojej krytyki Marksa czyni Böhm-Bawerk słowa Knies: „Kto chce być zwycięzcą w państwie badań naukowych, musi pozwolić przeciwnikowi wystąpić w całkowitym uzbrojeniu i w pełni sił” (ibidem, t. II: 15). Przeczy częściowo temu mottu wzmacnianie przez Böhm-Bawerka zarzutów merytorycznych dosadnymi ocenami, by nie rzecz epitetami, które wprowadzają

moment pozanaukowy do dyskursu krytycznego. Wykorzystuje się wówczas zaufanie czytelników do autorytetu piszącego, ich niepełną kompetencję, a zwłaszcza nie zawsze rozwiniętą w pełni umiejętność odróżniania siły retoryki od siły rzeczywistych argumentów, twierdzeń pozornie oczywistych od twierdzeń prawdziwych lub prawdopodobnych, sformułowań o dużej mocy perswazyjnej od sformułowań o dużej mocy dowodowej. Böhm-Bawerk nazywa twierdzenie, że wszelka wartość opiera się na pracy „bajką opowiedzianą raz przez jednego wielkiego człowieka, a powtarzaną wciąż przez tłum wierzących” i przyjmowaną jako ewangelia (ibidem: 66). Píše, iż w księdze trzeciej *Kapitału* Marks „używa wielu dialektycznych wykrętów”, które odznaczają się nicością (ibidem: 92). Porównuje Marksa do węgorza, który wyslizguje się z przedziwną dialektyczną zrećznością z drażliwych ustępów swego rozumowania (ibidem: 75). Píše, że autor *Kapitału* mógł popełnić tyle najprostszych błędów tylko dlatego, że wierzył w swoją teorię tak „jak fanatyk wierzy w dogmat” (ibidem: 81). Wszystkie te sformułowania wytwarzają określone sugestie ułatwiające mało krytyczne lub bezkrytyczne przyjęcie zarzutów merytorycznych. Nie mają natomiast żadnej własnej mocy dowodowej.

Pierwszy zarzut Böhm-Bawerka o charakterze merytorycznym dotyczy obranej przez Marksa metody dowodzenia tezy, że praca stanowi jedyne źródło wartości wymiennej dóbr. Istniały dwie „naturalne” drogi przedstawienia dowodów na rzecz tej tezy: empiryczna i psychologiczna. Droga empiryczna wymagałaby ustalenia, czy wartość wymienna występujących na rynku towarów pozostaje w harmonii z wielkością wydatkowanej na ich wytworzenie pracy. Droga psychologiczna zakładałaby natomiast badania nad wyrażaniem przez motywy związku między żądanymi i uzyskiwanymi cenami a pracami, które były niezbędne dla produkcji poszczególnych towarów. Marks zdaje sobie sprawę, że żadna z tych dróg nie dostarczy dowodów na rzecz tezy, iż cena każdego dobra wymienianego wyraża pracę wydatkowaną na jego uzyskanie. Dlatego obiera – powiada Böhm-Bawerk – „nieco dziwny” sposób dowodzenia – dialektyczną dedukcję z istoty wymiany (ibidem: 72). Ekonomista austriacki stara się następnie wykazać, że dialektyka Marksa jako narzędzie budowy teorii ekonomicznych jest nie tylko sprzeczna z naukowymi sposobami dowodzenia twierdzeń, którymi są analiza empiryczna i psychologiczna, lecz prowadzi nieustannie do konfliktu z elementarnymi regułami poprawnego myślenia logicznego. Marks jego zdaniem przejmując bezkrytycznie od Arystotelesa ideę, że „nie może być wymiany bez równości, a równości bez współmierności” (MED. t. 23, 1968: 68). Poszukuje więc w zrównanych przedmiotach czegoś wspólnego i sądzi, że jest nim praca. Böhm-Bawerk zauważa, że przypuszczenie, iż w wymianie dwóch przedmiotów wyrażać się winno ich zrównanie jest bardzo niewspółczesne. Zdaje jednak sobie sprawę, że tego rodzaju argument nie ma wartości merytorycznej.

Dlatego natychmiast dodaje, że jest to pogląd fałszywy. I dowodzi tego słowami: „Tam, gdzie panuje równość i ścisła równowaga nie występuje zazwyczaj żadna zmiana w dotychczasowym stanie spoczynku”. Towary zmieniają właścicieli dlatego, że istniała przedtem jakaś nierówność, przewaga jednej ze stron, które wymusiły zmianę. Podobnie mają się sprawy w procesie powstawania nowych związków chemicznych. Do tego sprowadzają się merytoryczne dowodzenia i zarzuty Böhm-Bawerka. Następnie przechodzi on do argumentów opartych na autorytecie „współczesnej ekonomii”, która uważa za błędny stary scholastyczno-teologiczny pogląd, że „wymieniane wartości są „odpowiednikami”, ekwiwalentami (ibidem, t. II: 72-73). Już w tym zarzucie przejawiają się charakterystyczne cechy Böhm-Bawerkowskiego stylu krytyki Marksa. Przypatrzmy się więc temu zarzutowi dokładnie, chociaż sam krytyk nadaje mu podrzędne znaczenie. Podstawą zarzutu ekonomisty austriackiego jest arbitralna interpretacja Marksowskiej koncepcji ekwiwalentnej formy wartości towaru. Marks w ponad 20. stronicowym wywodzie wprowadza takie kategorie jak prosta, pojedyncza lub przypadkowa forma wartości, pełna czyli rozwinięta forma wartości, ogólna, powszechna forma wartości. W każdej z tych rodzajów wartości towarów występuje rozróżnienie względnej i ekwiwalentnej formy wartości. Böhm-Bawerka nie interesuje sens, jaki ma pojęcie ekwiwalentu określonego towaru w dyskursie Marksa. Wystarcza mu wyrwane z kontekstu wywodu nie tylko Marksa, lecz nawet Arystotelesa jedno zdanie: „Nie może być wymiany bez równości, a równości bez współmierności”. Arystoteles wyraża w tym zdaniu myśl, że nieeliminowalnym elementem wymiany jest traktowanie określonej liczby ubrań jako równoważników, ekwiwalentów określonej liczby płótna, żywności itp. Twierdzi, że rzeczywiście mający w wymianie towarów fakt, iż za 5 poduszek otrzymuje się 1 dom, za 20 ryb 1 dzban wina zakłada istnienie jakiegoś wspólnego miernika. Jednak tego rodzaju wspólny miernik w rzeczywistości nie istnieje. Stanowi on fikcję, przyjmowaną przez ludzi jedynie ze względów użytecznych praktycznie. Wbrew temu, co pisze Böhm-Bawerk Marksowska koncepcja pracy abstrakcyjnej jako wspólnego miernika wartości towarów zakłada tezę będącą przeciwieństwem idei Arystotelesowskiej. Dostrzeżenie tego przeciwieństwa uniemożliwiałoby krytykowi obciążenie Marksa zarzutem uległości wobec dawnej scholastyki i teologii. Koronny dowód Böhm-Bawerka przeciwko tezie, że wymiana jest niemożliwa bez równości towarów, a równość bez sprowadzenia towarów do jakiejś wspólnej cechy wyrasta z użycia i nadużycia wieloznaczności obecnego w zdaniu Arystotelesa zwrotu „nie może być”. Zwrot ten odsyła do jednego z koniecznych warunków wymiany towarów, który pojawia się dopiero po podjętej przez posiadacza dóbr decyzji, by przeznaczyć je na rynek towarowo-pieniężny. Böhm-Bawerk przekształca natomiast tezę Arystotelesa i Marksa w wypowiedź dotyczącą koniecznych warunków pojawienia się samej wymiany, powodów skłaniających

ludzi do występowania w charakterze nabywców i sprzedawców towarów. Jego polemika z Arystotelesem i Marksem polega na zmianie przedmiotu rozmowy, na mówieniu nie o tej samej rzeczy, a więc na umiejętności mówienia „od rzeczy”. Załóżmy jednak, że Arystoteles i Marks mówią nie o jednym z koniecznych warunków funkcjonowania procesu wymiany towarów, lecz o warunku koniecznym dla powstania tego procesu. I przy takim założeniu istnieje tylko pozorny związek merytoryczny między pytaniem: dlaczego posiadacze dóbr muszą je wymieniać? a ogólną tezę Böhm-Bawerka głoszącą, że przy dominacji równości i ścisłej równowagi nie występuje zazwyczaj żadna zmiana w stanie spoczynku. Wrażenie istnienia merytorycznego związku, a więc mówienia tym razem nie „od rzeczy”, lecz „do rzeczy” stwarza ekonomista austriacki przez wykorzystanie wieloznaczności pojęcia zmiany. Wszelka wymiana towarów jest zmianą ich posiadaczy. Jeśli jest jakaś zmiana, to towarom nie może przysługiwać żadna wspólna cecha. To wymiana nie może zakładać istnienia między towarami jakiegokolwiek stosunku równości, ekwiwalentności. Böhm-Bawerkowi wydaje się, że wyjątkowo wieloznaczna i przez to wyjątkowo problematyczna, co do swojej prawdziwości formuła ogólna „tam, gdzie panuje równość i ścisła równowaga nie występuje zazwyczaj żadna zmiana w dotychczasowym stanie spoczynku” wyklucza możliwość występowania wymienianych towarów w takich stosunkach równości, ekwiwalentności, jak „wielkość”, „waga”, „czas trwałości użytkowej”, wreszcie „identyczny czas pracy niezbędny dla ich wytworzenia”. Wyrażnym mówieniem „od rzeczy” jest Böhm-Bawerka krytyka opinii Arystotelesa i Marksa o pewnego rodzaju stosunkach równości i ekwiwalentności występujących między dobrami jako jednym z koniecznych warunków wymiany towarowej polegająca na wypowiedaniu być może nawet trafnych, chociaż dosyć niejasnych sądów o sposobie powstawania nowych związków chemicznych (ibidem: 73). Obciążając Marksa zarzutami ulegania starej scholastyce i posługiwania się sofizmatami Böhm-Bawerk odwołuje się w próbie wsparcia tych zarzutów dowodami do rozumowań zawierających wszystkie zasadnicze cechy pojęciowej scholastyki i pojęciowej sofistyki. Czyż nadużycie wieloznaczności słów, ustanawianie pozornych związków merytorycznych między prawdziwymi skądinąd tezami ogólnymi a kwestiami będącymi rzeczywistym przedmiotem analizy, przedstawianie rozważań „od rzeczy” jako badania rzeczy nie łączy Böhm-Bawerkowskiego sposobu krytyki Arystotelesa i Marksa z popisami sofistyki, którymi bawią publiczność teatralną bohaterowie komedii Szekspira. Tylko stopniem wyrafinowania myślowego nie zaś rodzajem różnią się Böhm-Bawerkowskie dowody wysunięte przeciw tezie o ekwiwalentności jako koniecznemu warunkowi wymiany towarów od takich oto sofizmatów, które wypowiadają niektóre postacie sztuk Szekspira: „Cierpię za prawdę i siedzę w więzieniu za prawdę, gdyż prawdą są zarzucane mi uczynki”. Status skazuje na roczne więzienie schwytanego z dziewczyną. Ale ja

nie miałem nic wspólnego z dziewczyną. Zastano mnie u panienki, dziewicy, niezamężnej niewiasty (Szekspir, 1980: 910 i 909).

„Malarstwo słyszałem – dowodził rajfur Pompej w *Miarce* za miarkę – jest sztuką, a że panienki, uczestniczki mojego rzemiosła, na malarstwie się znają, mogę śmiało utrzymywać, że moje rzemiosło jest sztuką ...” (ibidem: 621).

Inny zarzut Böhm-Bawerka wobec „dialektycznej dedukcji” Marksa pośrednio niweczy sens całego dowodu, który był wymierzony przeciw tezie, że posiadanie pewnych cech wspólnych przez towary, pozostawanie towarów w stosunkach ekwiwalentności stanowi jeden z koniecznych warunków procesu ich wymiany. Albowiem niweczy ten zarzut teza, że warunek konieczny wymiany towarów stanowi nie tylko i nie najczęściej to, że są one produktem pracy, lecz także inne, przysługujące im wspólne cechy. Takie jak posiadanie wartości użytkowej, rzadkość w stosunku do zapotrzebowania, bycie przedmiotem wymiany i produktami przyrody (ibidem: 79, 80). Dlaczego zapytuje Böhm-Bawerk Marks twierdzi, że praca ludzka jest podstawą wartości, a nie inne wspólne cechy wymienianych towarów? I w tym przypadku krytyk zmienia przedmiot dyskusji. Odpowiada Marksowskimi słowami na własne, zupełnie inne niż Marksa pytanie. W I tomie *Kapitału* nie mamy do czynienia z poszukiwaniem wspólnych cech koniecznych dla powstania lub przebiegu wymiany towarów. Przedmiotem badań jest stosunek ilościowy, proporcja w jakiej wartości użytkowe jednego rodzaju wymienia się na wartości użytkowe innego rodzaju (ibidem: 38). Marks pragnie sprowadzić wartości wymienne towarów nie do czegokolwiek wspólnego – jak mniema jego krytyk – lecz „do czegoś wspólnego, reprezentowanego przez nie w mniejszej lub większej części” (ibidem: 39). A więc do takiej wspólnej cechy, która przejawia się przez stosunki ilościowe, która tłumaczy, dlaczego 1 kwarter pszenicy wymienia się na a cetnarów żelaza. Gdyby Marks mógł uwzględnić rady Böhm-Bawerka, to musiałby wówczas odpowiadać na postawione przez siebie pytanie następująco. Na rynku towarowym za 1 kwintal pszenicy możemy uzyskać w danym okresie 1 ubranie, 30 kg pomarańcz lub 200 kg jabłek nie dlatego, że dla wytworzenia tych dóbr była potrzebna różna ilość abstrakcyjnej pracy ludzkiej, lecz dlatego, że wszystkie te towary są obiektami wymiany, że współuczestniczyły w ich powstaniu nierówne siły przyrody, że nie mają one równej wartości użytkowej. Z czysto logicznego punktu widzenia jest dopuszczalna wprawdzie taka teoria wartości towarów, która tłumaczyłaby uzyskiwanie za 100 kg pszenicy 200 kg jabłek nierówną ilością zawartych w tych dobrach produktów pochodzących z wymiany lub nierówną ilością wydatkowanych na ich wytworzenie abstrakcyjnych sił przyrody (mierzonych kołmi mechanicznymi lub jednostkami energii) lub nierówną wartością użytkową. Wspólnym przymiotem wszystkich tego rodzaju teorii byłoby uchylenie się od pytania: jaki jest wpływ pracy ludzkiej na stosunki ilościowe

wymienianych towarów? Każda z niepracowych teorii wartości znalazłaby się w konflikcie z przytłaczającą większością rzeczywistych stosunków ilościowych, w jakich są wymieniane wartości użytkowe jednego rodzaju na wartości użytkowe innego rodzaju. W I rozdziale I księgi *Kapitału* Marks nie odtwarza wszystkich elementów tego procesu badawczego, który doprowadził go do wniosku, że niepracowe koncepcje wartości mogą stać się podstawą naukowego objaśnienia stosunków ilościowych, w jakich różne ze względu na wartość użytkową towary są wymieniane. Poprzestaje na wykładzie i dowodzeniu pozytywnym. Szkoda mu czasu i trudu na wykazywanie, że żadna ze wskazanych przez Böhm-Bawerka wspólnych cech, które posiadają towary nie objaśni – bez popadania w konflikt z faktami i bez sofistycznych sztuczek – proporcji, w jakich są wymieniane towary. Do listy wspólnych cech, które posiadają wymieniane towary krytyk mógłby również dorzucić ciężar, kształt i twierdzić, że parowóz ma 1000 razy większą wartość wymienną niż rower, a za krzesło rzeźbione uzyskuje się 2 proste ławy, dlatego, że podstawą wartości jest w pierwszym przypadku różny ciężar, a w drugim kształt. Böhm-Bawerk pragnie wykazać, że pracowa teoria wartości towarów jest fałszywa. Operuje jednak argumentami, które dowodzą w najlepszym przypadku, że stosunki ilościowe występujące w wymianie różnych jakościowo dóbr mogą być tłumaczone także przez inne teorie. A jeśli te inne teorie są fałszywe? Czy będzie wówczas dowód możliwości ich sformułowania dowodem fałszywości teorii Marksza? Czy też raczej sposobem sofistycznego wykorzystania wieloznaczności pojęcia dowodu? Jeszcze jednym wyrazem inteligentnego przedstawiania mówienia „od rzeczy” jako głosu w sporze o rzeczy. Podobnego typu sofistyczna retoryka ukrywa się za Böhm-Bawerkowską krytyką zdania Marksza, że stosunek wymienny towarów polega właśnie na abstrahowaniu od ich wartości użytkowej. Krytyk sprowadza myśl Marksza do pomieszania „abstrahowanie od pewnej okoliczności w ogóle i od szczególnych odmian, w których występuje ta okoliczność” (Böhm-Bawerk: 78). Mimo iż kontekst wypowiedzi Marksowskiej wyraźnie wskazuje, że wymiana towarów nie może oznaczać absolutnego abstrahowania od ich wartości użytkowej, gdyż nie doszłaby do skutku lub byłaby ofiarowaniem rzeczy bezużytecznej w zamian za rzecz bezużyteczną, Böhm-Bawerk przyjmuje najmniej korzystną dla krytykowanego autora interpretację jego myśli, by rozpocząć nowy wielki spór nie na temat. Problem analizy sposobu abstrahowania od wartości użytkowej, który ma miejsce w procesie wymiany x towaru A na y towaru B zostaje zastąpiony pytaniem: czy może istnieć wartość wymienna tam, gdzie nie ma wartości użytkowej? (ibidem: 78). Ponieważ Marks wielokrotnie stwierdzał, że warunkiem koniecznym stania się dobrą towarem jest posiadanie przez nie wartości użytkowej, Böhm-Bawerk traktuje tego rodzaju stwierdzenia jako dowód błędu logicznego polegającego na pomieszaniu „ogółu” ze „szczegółem”, „rodzaju” z „gatunkiem”. Ustanawia następnie

wprawdzie pozorną, niewyrażającą żadnego treściowo-merytorycznego i formalnologicznego związku, lecz za to kompromitującą dla Marksa analogię między tezą, że w procesie wymiany towarów występuje moment abstrahowania od ich wartości użytkowej a opinią, że źródłem wysokiego i jednakowego wynagrodzenia tenora, basa i barytona jest jedynie istnienie tych głosów w określonej proporcji, nie zaś to, że wszystkie głosy są równie dobre (ibidem: 78). Wyrazem sofistycznej metody krytyki polegającej na ustalaniu pozornych analogii i tożsamości między niewiele mającymi ze sobą wspólnego tezami jest porównanie Marksowskiej wypowiedzi o abstrahowaniu od wartości użytkowej towarów w procesie ich wymiany z twierdzeniem, że wielobarwność ciał nie ma nic wspólnego z posługiwaniem się różnymi barwami w procesie ich malowania (ibidem: 78-79, p. 1). Tego typu sofistyka stanowi stały element Böhm-Bawerkowskiej krytyki Marksa. Nie tylko wyposaża tę krytykę w siłę pozamerytorycznej perswazji i pozornej oczywistości. Ukrywa także jej słabe strony. Böhm-Bawerk zupełnie poważnie utrzymuje, że Marksowska teoria określania wartości towarów przez pracę opiera się na takim „prostym błędzie”, „naiwnej sztuczce”, „teoretycznym grzechu śmiertelnym”, „dialektycznym hokus pokus”, który polega na fałszywym uogólnianiu. Poszukując wspólnej cechy przedmiotów wymiany Marks ma według ekonomisty austriackiego rozumować następująco: ponieważ część dóbr wymienianych jest produktem pracy, to wspólnym przedmiotem wszystkich dóbr wymienianych jest wywodzenie się z pracy ludzkiej. Marksowska teoria wartości towarów zakłada taki sam błąd, jaki popełniłby fizyk, gdyby po stwierdzeniu, że część ciał ciężkich przysługuje przezroczystość zaczął twierdzić, że przezroczystość jest przyczyną ciężkości wszystkich ciał (Böhm-Bawerk: 74-75). Böhm-Bawerk wskazuje na fakty, które mają brutalnie zadawać kłam tezie, że praca jest jedynym źródłem wartości wymienianych dóbr, że wartości wymienne towarów zależą wyłącznie od pracy (ibidem: 82, 98). Znaczną grupę dóbr, które stanowią ważny obiekt wymiany i nie są wymieniane wedle ilości pracy wydatkowanej na ich wytworzenie stanowią dary przyrody: ziemia, drzewo na pniu, złoża węgla, ropy, złomy kamienne. Wartości wymiennej darów przyrody nie może określić praca, gdyż nie są one jej produktami. Istnieje jednak 5 rodzajów towarów – produktów ludzkiej pracy, które nie są wymieniane według sumy pracy niezbędnej dla ich otrzymania.

Pierwszy rodzaj tych dóbr tworzą wszystkie dobra rzadkie, które nie mogą być odtwarzane w nieograniczonej liczbie: dzieła sztuki, unikatowe książki i monety, wykwintne wina, dobra, których wyprodukowana liczba jest ograniczona przez patenty wynalazcze, prawo autorskie, sekrety produkcyjne.

Drugi rodzaj obejmuje produkty nie zwykłej, lecz wykwalifikowanej pracy. Produkt rzeźbiarza, producenta skrzypiec (lutnika), budowniczego maszyn ma

większą wartość wymienną niż produkt zwykłego rzemieślnika lub robotnika, mimo iż zawierają tyle samo pracy.

Trzeci rodzaj to dobra będące dziełem „nienormalnie źle wynagradzanej pracy”, płacy poniżej minimum życiowego (np. pochodzące z domowej pracy kobiet). Te trzy rodzaje dóbr są według Böhm-Bawerka zupełnie uwolnione od wpływu „prawa pracy jako jedyne źródła wartości”. Znaczenie tego prawa zmniejszają natomiast dobra rodzaju czwartego, których wartość wymienna mniej więcej odpowiada ilości pracy wydatkowanej na ich wytworzenie. Odpowiedniość ta bywa jednak zakłócana przez zmieniające się podaż i popyt. Ilość pracy w tych dobrach wyraża jedynie punkt ciężenia a nie stały poziom wartości zamiennej (ibidem: 85).

Piąty rodzaj dóbr tworzą takie dobra, których wytworzenie wymaga dużego nakładu pracy przygotowawczej. Uzyskują one większą wartość wymienną od dóbr pochłaniających tyle samo społecznie niezbędnego czasu pracy. Wartość 100-letniego dębu jest niesprowadzalna do krótkiej chwili czasu przeznaczonego na zasianie nasienia (ibidem: 85-86). Przeplatając próbę merytorycznej krytyki pracowej teorii wartości towarów dosadnymi epitetami, które mają rzucić cień na rzetelność myślową i umiejętności badawcze Marksa, Böhm-Bawerk musi w końcu przyznać, że zawarta jest w tej teorii spora doza prawdy. W przeciwieństwie do całego legionu późniejszych ekonomistów Böhm-Bawerk nie odmawia sensu empirycznego Marksowskiej teorii wartości towarów. Fakty doświadczenia nie pozwalają wprawdzie uznać pracy za „rozstrzygającą i istotną przyczynę” wartości wszystkich dóbr, lecz wyraźnie wskazują, że wydatkowana praca „wywiera znaczny wpływ na wartość zamienną wielu dóbr”, że Marksowska teoria wskazuje trafnie na jedną ze szczególnych przyczyn tej wartości. Prawa wpływu pracy na wartość wymienną dóbr mają się tak do ogólnych praw wartości, jak ma się prawo „wiatr zachodni przynosi deszcz” do ogólnej teorii deszczu (ibidem: 86-87). Odmawiając pracowej koncepcji wartości towarów charakteru teorii ogólnej, ograniczając jej prawdziwość do pewnej tylko części dóbr, a nawet twierdząc, że wyjątki sprzeczne z tą teorią są tak liczne, że likwidują samą teorię Böhm-Bawerk nie przedstawia żadnego dowodu, że tak się mają sprawy rzeczywiście. Jego przeświadczenie, że stosunkowo nieliczna liczba dóbr wymienia się według ilości zawartej w niej pracy nie wspiera żaden rzeczywisty rachunek. Opiera się ono całkowicie na szacunku intuicyjnym, na słynnej regule liczenia „Pi razy oko”. Nie trudno zauważyć, że praca jest nieeliminowalnym składnikiem wszystkich pięciu rodzajów dóbr, których istnienie ma wykazywać sprzeczność pracowej teorii towarów z faktami empirycznymi. Również dobra przyrody nie mogą stać się bez pracy obiektami wymiany towarowo-pieniężnej. Pod wpływem zapewne tej okoliczności Böhm-Bawerk stwierdza, że prawa wpływu pracy na wartość dóbr mogą stanowić bardzo ciekawy i bardzo ważny przedmiot badania

(ibidem: 86). Zdaje też częściowo sobie sprawę, że rezultaty dokonanej przez niego krytyki Marksowskiej teorii wartości towarów nie będą zbyt imponujące, jeśli nie sięgnie się po ten sam oręż monokauzalizmu, który oddawał tak wielkie usługi w sprowadzaniu materializmu historycznego do absurdałnej idei, że tylko gospodarce przysługuje zdolność wywierania wpływu na życie społeczne i historyczne ludzi. Unicestwienie własnej absurdałnej interpretacji Marksowskiego materializmu historycznego można było wówczas przedstawiać jako pogrom naukowy Marksa, jako bezwarunkowe nad nim zwycięstwo. Böhm-Bawerk zakuwa Marksowską teorię wartości towarów w „mistyczną skorupę” monokauzalizmu wtedy, gdy mającą charakter postulatu metodologicznego tezę: pojęciem wartości wymiennej towarów będziemy wyłącznie określać „ilość pracy niezbędnej społecznie do ich wytworzenia” utożsamia z twierdzeniem, że jedynie ilość pracy zawarta w towarach ma wpływ na ich wartość. To ostatnie twierdzenie jest przy tym pozbawione sensu po obdarzeniu Marksa prawem posługiwania się precyzyjnym, różnym od obiegowego i jednoznacznym pojęciem wartości wymiennej. Będzie ono bowiem głosić niedorzeczną tautologię „tylko ilość pracy koniecznej społecznie do wyprodukowania określonego towaru wywiera wpływ na ilość pracy koniecznej społecznie do wyprodukowania tego towaru”.

Jeśli natomiast ograniczymy pojęcie wartości wymiennej tylko do pracy, jeśli powstrzymamy się od oznaczania nim wszelkich możliwych i niemożliwych rzeczy, to uzyskamy precyzyjny teoretycznie wskaźnik wpływu wywieranego przez pozapracowe momenty gospodarowania na pracę. W dalszej zaś analizie uzyskamy precyzyjne wskaźniki stosunków wzajemnych występujących między pracą a pozapracowymi elementami gospodarki w procesie przyczynowego określania cen towarów. Powstanie w ten sposób nie monokauzalna, lecz polikauzalna teoria cenowej i pozacenowej wymiany dóbr materialnych. Przy tym nie będzie to polikauzalizm werbalny i opaczny sprowadzający się do uznania, że w określaniu procesów wymiany uczestniczy więcej niż jedna przyczyna. Pojawi się teoretyczna perspektywa merytorycznej i względnie precyzyjnej analizy porównawczej nad siłą, z jaką oddziałują na wymianę dwa lub więcej względnie niezależnych procesów, nad zależnością efektywności właściwej jednej grupie tych procesów od efektywności przysługującej innej grupie.

To właśnie dzięki ograniczeniu pojęcia wartości towarów do pracy możliwe jest badanie wpływu przyrody na pracę oraz względnie precyzyjne porównanie roli pracy i przyrody w określaniu ceny płodów rolnych. Ta sama ilość pracy – powiada Marks w *Kapitale* – wyrażać się może przy dobrym urodzaju w ośmiu buszlach pszenicy, przy złym – tylko w czterech buszlach. W kopalniach bogatych w rudę kruszcu niezbędna jest mniejsza ilość pracy dla uzyskania tej samej ilości dobra niż w kopalniach ubogich. W obu pierwszych przypadkach w każdej jednostce towarów będzie mniej pracy, w obu drugich – więcej. Jeśli w procesach

wymiany nie objawiają swojej efektywności inne czynniki, to w sytuacji pierwszej ceny pszenicy i kruszców będą niższe, w drugiej – wyższe. W jednym i drugim przypadku otrzymamy nie jednoprzyczynową, lecz dwuprzyczynową teorię ceny pszenicy lub węgla. Marks ujmuje czas pracy niezbędny społecznie dla wyprodukowania określonego towaru jako wielkość zmienną, zależną od sił produkcyjnych społeczeństwa, od siły produkcyjnej pracy. Stwierdza wyraźnie, że wszystko co określa siłę produkcyjną pracy określa też wartość towarów. Wśród przyczyn zwiększających lub zmniejszających ilość pracy zawartej w dobrach wymiennych umieszcza autor *Kapitału* umiejętności, kwalifikacje pracującego, rozwój nauki i jej zastosowanie technologiczne, społeczną kombinację procesów produkcyjnych, zakres i efektywność środków produkcji wreszcie warunki przyrodnicze (Werke Bd. 23 B 1962: 54; MED. t. 23, 1968: 45).

Widzimy więc, że ograniczanie pojęcia wartości do pracy wyklucza, nie zaś zakłada, monokauzalizm. Pozwala precyzyjnie badać wpływ tych elementów życia gospodarczego na wartość wymienną – a następnie – na ceny towarów, które Böhm-Bawerk, a po nim cała rzesza krytyków Marksa uważają za sprzeczne z pracową teorią wartości. Praca wykwalifikowana tzn. praca, które wytwarza w tym samym czasie – mierzonym astronomicznie – większą liczbę towarów niż praca prosta daje się sprowadzić do pracy prostej wtedy, gdy posługujemy się precyzyjną i uzależnioną od empirycznego poznania określonej struktury ekonomicznej koncepcją pracy prostej, społecznie niezbędnego czasu pracy itp. Marksowska teoria wartości towarów nie wyklucza też podjęcia naukowych badań nad stosunkami występującymi między ilością wydatkowanej pracy a pozapracowymi monopolami w określaniu wartości wymiennej określonych dóbr. Nie można jej wprawdzie w bezpośredni, prosty sposób odnosić do cen prototypów maszyn, niepowtarzalnych dzieł sztuki – jak to czyni Böhm-Bawerk. Nie wyklucza ona jednak stworzenia naukowej teorii wymiany nie tylko rzadkich, lecz wyjątkowo rzadkich, niepowtarzalnych i jedynych w swoim rodzaju dóbr wymiennych. Charakterystyczną cechą Böhm-Bawerkowskiej krytyki Marksa teorii wartości jest traktowanie jej jako systemu zamkniętego, dopracowanego we wszystkich szczegółach, zawierającego tezy oparte na mocnych i bezwzględnych dowodach, niestwarzających żadnych problemów i trudności w procesie opisu i objaśniania zjawisk i procesów gospodarczych. Tymczasem żadna teoria o autentycznych walorach naukowych, zdolna do dalszego rozwoju nie może być przez jednego badacza, nawet geniusza, wyposażona w absolutną doskonałość. Böhm-Bawerk nie potrafi w dyskursie teoretycznym Marksa dostrzec różnicy między pełnym dowodem a wskazaniem jedynie kierunków znalezienia empirycznych i teoretycznych dowodów. Marks wskazuje drogę przeprowadzenia teoretyczno-empirycznej redukcji pracy złożonej do prostej. Böhm-Bawerk nie stawia samodzielnie nawet najmniejszych kroków na tej drodze. Poprzestaje na arbitralnej

opinii, że „tego rodzaju czynność nie może być dokonana”. Marks w pełni zdaje sobie sprawę, że nowoczesna teoria określania wartości towarów przez pracę wymaga radykalnego wyjścia poza zdroworozsądkowe wyobrażenia pracy i czasu pracy. Buduje więc skomplikowaną a przez to bliższą rzeczywistości procesom gospodarczym teorię stosunków wzajemnych między indywidualnym a społecznie koniecznym czasem pracy, między pracą przeciętną a pracą intensywną, zagęszczoną, która może wytworzyć w tym samym czasie o wiele więcej wartości niż praca przeciętna, między pracą cząstkową a pracą łącznego pracownika produkcyjnego (obejmującego obok robotników także personel inżynieryjno-techniczny i zarządzający). Böhm-Bawerk trwa natomiast stanowczo przy przednaukowym, zdroworozsądkowym pojmowaniu ilości wydatkowanej pracy, czasu wydatkowanej pracy, samej pracy. Prawie każdy element Marksowskiej teorii pracy jako miary wartości towarów wymaga łączenia dowodów teoretycznych z pewnym rodzajem badań empirycznych oraz analiz mikrostrukturalnych z makrostrukturalnymi. Sposób tego przejścia od teorii do empirii jest przy tym określony przez metodę eksperymentu myślowego, będącego w naukach społecznych odpowiednikiem rzeczywistych eksperymentów stosowanych w przyrodoznawstwie.

Marksowski eksperyment myślowy polega na odpowiadającym rzeczywistości stanowi rzeczy założeniu teoretycznym, że w strukturach społecznych nie wszystkie elementy pozostają zawsze i wszędzie, w określonym czasie i we wszelkich okolicznościach w jednakowym typie wzajemnych zależności przyczynowo-skutkowych. Istnieją takie momenty w funkcjonowaniu i zmianie struktury, w których poszczególne jej składniki objawiają maksymalną niezależność od efektywności tej właśnie grupy innych elementów, które wywierają na nią mniej lub bardziej regularny wpływ. Do eksperymentu myślowego odwołujemy się więc w analizie zależności przyczynowo-skutkowej jakiegoś składnika rzeczywistości społecznej od jakiejś dającej się ściśle wyodrębnić liczby innych składników tej rzeczywistości. A więc w analizie warunkowania polikauzalnego, wieloprzyczynowego. Fizyk i chemik, na których praktykę badawczą powołuje się Marks w przedmowie do księgi I *Kapitału*, dysponują możliwościami tworzenia sztucznych sytuacji, w których dochodzi do rzeczywistego uwolnienia jakiegoś procesu od wpływu określonej liczby zależności przyczynowych, do rzeczywistego wprowadzenia tego procesu w stosunek warunkowania przez jakiś jeden element rzeczywistości przyrodniczej. Badacz świata społecznego nie ma na ogół możliwości podejmowania działań, które uwalniałyby struktury życia społecznego ludzi od pewnego rodzaju wpływów przyczynowo-skutkowych. Nie jest w stanie wytwarzać dla celów badawczych takich sztucznych sytuacji, w których mógłby pojawić się jeden tylko typ zależności przyczynowo-skutkowych. Jeśli jednak dysponuje wystarczająco precyzyjnymi narzędziami teoretycznymi, to może odnaleźć w rzeczywistym funkcjonowaniu społeczeństwa

takie momenty, w których pewne zjawiska i pewne typy zależności przyczynowo-skutkowych uzyskują maksymalną niezależność od innych zjawisk lub warunkowań. Objawiają one wówczas swoje osobliwości i właściwości w sposób „czysty”, „klasyczny”, wolny od zakłóceń i modyfikacji wprowadzanych wskutek późniejszego lub wcześniejszego ich wkraczania w stosunek pewnej regularnej zależności przyczynowo-skutkowej od innych składników struktur życia społecznego ludzi. W procesie funkcjonowania i zmiany społeczeństwa pojawiają się więc sytuacje bardzo zbliżone do warunków wytwarzanych celowo w eksperymentach przyrodniczych. Dochodzi wówczas zarówno do maksymalnego uzależnienia się przyczynowo-skutkowego jakiegoś elementu struktury społecznej od jakiegoś innego jej elementu, jak i do maksymalnego uniezależnienia się od pozostałych składników tej struktury. W samej rzeczywistości społeczno-historycznej ma miejsce proces, który język łaciński oznacza słowem *abstrahere* – rozdzielanie się, oddalanie się, odrywanie się jednych jej składników od innych. Pozostaje on on przy tym w stosunkach koniecznych zależności z procesem maksymalnego łączenia się, zbliżania się, zlewania pewnych składników rzeczywistości społeczno-historycznej z jakimiś innymi jej składnikami. To realne abstrahowanie wytwarza bowiem określone postacie realnego całościowania, zespalania lub jest jego produktem.

Zarysowana grubymi kreskami teza o pojawianiu się w procesie funkcjonowania i zmiany społeczeństwa sytuacji quasi-eksperymentalnych, w których pewne zdarzenia i zależności między nimi uzyskują postać czystą, klasyczną, niezanieczyszczoną zakłóceniami i modyfikacjami spowodowanymi przez czynniki względnie zewnętrzne stanowi ontologiczną podstawę Marksowskiej metody tworzenia abstrakcji, modeli teoretycznych i eksperymentów myślowych. Kiedy Marks na pewnym etapie badań konstruuje myślowe modele takiego społeczeństwa nowoczesnego, w którym istnieje tylko gospodarka, nie ma natomiast państwa, w którym nie istnieje rolnictwo i handel, lecz tylko przemysł, w którym funkcjonuje tylko klasa robotników przemysłowych i klasa przemysłowych kapitalistów, natomiast nieobecne są klasy chłopskie i drobnomieszczańskie, to modele te tylko z pozoru mają charakter zbioru pojęć i twierdzeń fikcyjnych, pozbawionych prawdziwości przedmiotowej, zakładających świadome przyjęcie fałszywych twierdzeń o obiektywnym świecie w celu wykorzystania tych twierdzeń jako środków uzyskiwania wiedzy prawdziwej. W rzeczywistości zakładają zawsze tego rodzaju modele precyzyjne wskazanie i badanie obiektywnie pojawiających się w społeczeństwie kapitalistycznym sytuacji quasi-eksperymentalnych. To znaczy takich momentów w funkcjonowaniu struktury gospodarczej, w których maksymalnie uniezależnia się ona od państwa, takich sytuacji, w których przejawia się maksymalne uzależnienie określonych procesów od stosunków wzajemnych między różnymi gałęziami przemysłu, między

robotnikami i kapitalistami oraz maksymalne ich uwolnienie spod wpływu efektywności rolnictwa, handlu, innych klas pracowników najemnych, klas chłopskich i drobnomieszczańskich. W procesie funkcjonowania i zmiany struktur życia społecznego ludzi momenty pojawiania się sytuacji quasi-eksperymentalnych są mniej lub bardziej regularnie przerywane przez ingerencje zewnętrznych chwilowo zdarzeń i procesów, co wytwarza z kolei nowe sytuacje quasi-eksperymentalne. Ten obiektywny stan rzeczy znajduje wyraz w procedurze wzbogacania modelu teoretycznego polegającej na obejmowaniu nim pominiętych tymczasowo elementów rzeczywistości społeczno-historycznej. Ponieważ przedmiotem analizy stają się wpływy nowego elementu świata społecznego na procesy i zależności przyczynowo-skutkowe, które się ujawniły w warunkach poprzedniego quasi-eksperymentu muszą ulec większym lub mniejszym przekształceniom treściowym zarówno dawne kategorie, jak i tezy teoretyczne. Böhm-Bawerk nie dostrzegał roli, jaką Marksowska metoda eksperymentów teoretycznych odgrywa zarówno w wyborze początku, jak i kolejności badania określonych fenomenów życia gospodarczego. Utrzymywał on, że dialektyczny hokus-pokus Marksa polega na przedstawieniu tezy prawdziwej jedynie w stosunku do pewnych towarów jako prawdziwej w stosunku do wszelkich obiektów wymiany. Böhm-Bawerk nie może wszakże zaprzeczyć, że jakaś ilość pracy jest obecna we wszelkich obiektach wymiany, także w tych, które jego zdaniem przeczą pracowej teorii wartości. Nie można jej zupełnie wyeliminować ani z dóbr przyrody, ani z produktów pracy wykwalifikowanej, ani z produktów pracy niskopłaconej, ani nawet z dóbr wyjątkowo rzadkich lub nawet unikalnych. Praca jest we wszystkich tego rodzaju dobrach nie tylko obecna, lecz także współokreśla sposób ich wymiany, ich ceny. W towarach reprodukowalnych, będących dziełem prostej pracy dochodzi do największego uzależnienia się proporcji w jakiej dobra są wymieniane od ilości pracy oraz do największego uniezależnienia się tej proporcji od przyswojenia wytwarzanych przez przyrodę dóbr materialnych, od pozapracowych źródeł przeróżnego rodzaju monopolów, od popytu i podaży itd. W sprzedaży i kupnie nietkniętych pracą ludzką bogactw mineralnych, unikatowych dzieł sztuki ujawnia się natomiast maksymalna zależność proporcji wymienionych dóbr od pozapracowych momentów życia gospodarczego i maksymalna niezależność od ilości pracy. W sferze wymiany towarów reprodukowalnych pojawiają się więc sytuacje quasi-eksperymentalne ujawniające w czystej postaci sposoby wpływu pracy na proporcje wymiany dóbr. Natomiast w sferze produktów pozaludzkiej przyrody, a tym bardziej w sferze dóbr unikatowych spotykamy sytuacje quasi-eksperymentalne pozwalające odsłonić mechanizmy wpływu wywieranego na proporcje wymienne dóbr przez dwa (co najmniej) pozapracowe momenty gospodarki. Ponieważ poznanie mechanizmów wymiany czystych produktów przyrody, a tym bardziej dóbr istniejących w jednym tylko egzemplarzu, nie tylko nie objaśni

proporcji wymiennych między zdecydowaną większością towarów, lecz także nie zdejmie z porządku dziennego pytania o wpływ wywierany na stosunki wymienne wszystkich bez wyjątku dóbr przez ilość pracy wydatkowanej na ich uzyskanie. Sytuacje quasi-eksperymentalne spotykane wśród towarów powtarzalnych o wiele lepiej spełniać mogą funkcję punktu wyjścia naukowej teorii stosunków wymiennych niż sytuacje quasi-eksperymentalne pojawiające się wśród produktów czystej przyrody czy dóbr wyjątkowo rzadkich. O tym, jak Böhm-Bawerk mało rozumie Marksowską metodę eksperymentów myślowych świadczą dobitnie jego uwagi krytyczne wypowiedziane pod jej adresem.

Sprowadzają się one do powtórzenia zarzutu, że Marksowska teoria wartości wymiennej towarów głosi monokauzalizm i do twierdzenia, że eksperyment myślowy jako środek tworzenia teorii w naukach o społeczeństwie nie przynosi wyników równie pewnych jak eksperyment w naukach przyrodniczych. Fizyk – pisze Böhm-Bawerk – wie, że tylko w „przestrzeni pozbawionej powietrza ciężenie może stanowić jedyną przyczynę szybkości spadania ciał. W przestrzeni wypełnionej powietrzem jest ona wypadkową wielu przyczyn. Marksieści natomiast wypowiadają myśl analogiczną do tezy, że w przestrzeni z powietrzem łączna szybkość ciał równa się szybkości w warunkach eksperymentu. Eksperyment fizyki jest pewnym dowodem na rzecz prawa szybkości spadania ciał. Czy pracowa teoria wartości wspiera się na takim dowodzie?” (ibidem: 101-103). Pragnąc sprowadzić do absurdu Marksowską teorię określania wartości towarów przez pracę Böhm-Bawerk stara się sprowadzić do absurdu także metodę eksperymentów myślowych w tworzeniu teorii ekonomicznych. A przecież bez tej metody niemożliwe jest stosowanie matematycznych modeli i matematycznego dowodzenia w analizach ekonomicznych. Już za życia Böhm-Bawerka stanie się jasne, że eksperyment myślowy to niepozbywalne narzędzie nowoczesnie ekonomicznego myślenia. W późniejszych dziejach nauki o gospodarce nie będzie już sporu o dopuszczalność stosowania w niej eksperymentów myślowych. Spornym pozostanie tylko pytanie dotyczące sposobów wartościowego i małowartościowego poznawczo posługiwania się eksperymentem myślowym.

W Böhm-Bawerka zarzutach wobec eksperymentu myślowego jako metody tworzenia i dowodzenia teorii ekonomicznych występują ślady jego opinii o fundamentalnej sprzeczności między treściami I i III księgi Marksowskiego *Kapitału*. Również ta opinia wyniosła lekceważy eksperyment myślowy jako metodę nauk ekonomicznych. Tom III *Kapitału* jest według Böhm-Bawerka faktycznym poświęceniem doktryny tomu I. Takim zakończeniem systemu teoretycznego, które zadaje ostry i zwięzły kłam jego początkowi (ibidem: 91). W tomie I *Kapitału* Marks, zdaniem badacza austriackiego, dowodzi, że towary wymieniają się w określonej proporcji dlatego, że zawierają tę samą ilość pracy. W tomie III okazuje się natomiast, że jednakową wartość wymienną uzyskują towary dzięki

jednakowym cenom produkcji, czyli różnej ilości pracy w nich uprzedmiotowionej. Albowiem w przypadkach, gdy kapitał stały dominuje nad zmiennym ceny produkcji wyrażają sprzedaż towarów powyżej wartości, w przypadku odwrotnym, gdy kapitał wydatkowany na siłę roboczą (kapitał zmienny) jest wyższy od wydatków na środki produkcji (kapitał stały) wymiana według cen produkcji jest sprzedażą towarów poniżej wartości. W tomie I *Kapitału* ceny towarów odchylających się od wartości, od ilości uprzedmiotowionej w nich pracy uważa Marks za naruszenie prawa wymiany towarów. W tomie III sprzedaż towarów wg cen produkcji odchylających się zasadniczo od wartości zostaje ogłoszona za prawo wymiany towarów. W tomie I prawo wartości miało tłumaczyć, dlaczego 1 surdut ma wartość 20 łokci płótna. W tomie III przestaje ono tłumaczyć wartość poszczególnych towarów, lecz zostaje odniesione od ogółu towarów, gdyż Marks twierdzi, że w całym społeczeństwie suma cen produkcji towarów równa się sumie ich wartości.

Po tego rodzaju zarzutach względnie merytorycznych Böhm-Bawerk sięga znowu po oręż sofistycznej retoryki. Porównuje relacje między treściami I i III tomu *Kapitału* do odpowiedzi na pytanie: ile minut czy sekund potrzebował biegacz, by odnieść zwycięstwo? twierdzeniem: wszyscy biegacze potrzebowali do ukończenia biegu 25 minut i 13 sekund (ibidem: 93-94). Następnie odkrywa w tezie głoszącej, że globalne ceny produkcji towarów równają się ich globalnej wartości tautologię. Owa rzekoma tautologia ma jednak za podstawę sofizmat. Trzonem tego sofizmu jest zaś użycie i nadużycie wieloznaczności słowa cena. Towary – pisze Böhm-Bawerk – wymieniają się na towary. Każdy towar jest zarazem towarem i ceną przedmiotu, na który się go wymienia. Sumę towarów identyfikuje się więc z sumą uzyskanych za nie cen. I nagle dokonuje krytyk wielkiego skoku myślowego od tezy suma cen równa się sumie towarów do tezy suma cen zapłaconych za cały produkt społeczny zupełnie odpowiada sumie skryzalizowanej w nim wartości czy też pracy (ibidem: 94). W ten sposób można jednak dowieść nie tylko tautologii w *Kapitale*, lecz także prawdziwości teorii, że ludzie w pewnym czasie swojego życia zaczynają łysieć dlatego, że sam czas jest łysy. Swoją próbę sprowadzenia do zbioru absurdów zasadniczych tez Marksowskiej ekonomii politycznej opłaca Böhm-Bawerk radykalnymi deformacjami treści głównego dzieła Marksa. Nieeliminowalnym składnikiem Böhm-Bawerkowskiej krytyki *Kapitału* są także rozumowania sofistyczne.

Tego rodzaju styl krytyki został uwarunkowany przez główną przesłankę sformułowanej w szkole wiedeńskiej teorii wartości użytkowej i wymiennej. Głosi ona, że ostatecznym źródłem wszelkiej wartości nie jest sfera produkcji, lecz sposób oceny przez ludzi stosunku dóbr do ich potrzeb (ibidem, t. I: 141). Wiedeńczycy odrzucają pracową teorię wartości towarów, gdyż jest ona sprzeczna z ich doktryną, iż nie koszty produkcji, lecz użyteczność krańcowa nabywanych dóbr

określa ich wartość wymienną. Pracowa teoria wartości nie daje się pogodzić z przeświadczeniem ekonomistów ze szkoły wiedeńskiej, że ceny w przemożny i rozstrzygający sposób są uwarunkowane przez potrzeby konsumentów, przez stopień przypisywanej przez nich poszczególnym grupom dóbr użyteczności i użyteczności krańcowej. Bardzo trudno te teorię uzgodnić z przeświadczeniem wiedeńczyków, że to nie wartość elementów produkcji określa wartość dóbr rynkowych, lecz wprost przeciwnie. Pracowa teoria wartości towarów wyraża tendencję do ujmowania gospodarki jako systemu obiektywnych stosunków między ludzkimi działaniami oraz produktami i środkami tych działań. Szkoła wiedeńska zbyt wiele chce wytłumaczyć w życiu gospodarczym przez powoływanie się na uniwersalne procesy życia psychicznego jednostek. Jej przedstawiciele zapominali zbyt często o głębokiej prawdzie wypowiedzianej przez jednego z bohaterów powieści F. Dostojewskiego pt. *Bracia Karamazow* „Psychologia to kij o dwóch końcach”. Można za jej pomocą objaśniać te same fakty w sposób zupełnie sprzeczny. Chociaż w równie przekonujący i pozornie oczywisty.

W dalszym rozwoju współczesnej ekonomii niemarksistowskiej wszystkie zasadnicze idee teoretyczne szkoły wiedeńskiej stały się obiektem surowej krytyki. Często odkrywano w pracach jej przedstawicieli właśnie to, o co Böhm-Bawerk obwinał Marksa. A więc monokauzalizm, nieprawomocne naukowo i pochopne uogólnienia, odwoływanie się do sofizmatów w rozumowaniach, sprzeczność z faktami. Francuski ekonomista lat trzydziestych i czterdziestych Bertrand Nagaro starał się wykazać, że za eleganckimi i subtelnymi rozumowaniami wiedeńczyków ukrywa się słaba logika. Tłumaczył on popularność idei marginalistycznych umiejętnością nadania pozorów precyzji rozumowaniom wątpliwym i opartym na kruchych przesłankach. Ujawniał pseudosylogizmy i sofizmaty w sformułowanej przez szkołę wiedeńską teorii użyteczności i użyteczności krańcowej. Odkrywał w pracach neomarginalistów, kontynuatorów tej szkoły nowoczesną postać scholastyki... Zagubioną w tym, co nierealne (Nagaro, 1944: 218-237; por. też zarzuty wobec szkoły wiedeńskiej w Taylor, 1958: 87-89). Tego rodzaju błędami jest obciążona Böhm-Bawerkowska próba pozytywnego przezwyciężenia Marksowskiej teorii wyzysku. Formułując ugruntowane bezpośrednio w „naturze ludzkiej i naturze rzeczy” prawo, że „obecna wartość dóbr przyszłych jest mniejszą niż wartość dóbr istniejących” i posługując się przykładem niesprowadzalności do pracy wartości wina pojawiającego się na rynku po 12 latach leżakowania oraz pięciu robotników, którzy są współwłaścicielami produkowanej przez siebie maszyny, Böhm-Bawerk dowodzi, że robotnicy w kapitalistycznym sposobie gospodarowania nie są wyzyskiwani. Otrzymują oni bowiem całą wartość obecną swojego produktu pracy. Przedsiębiorca daje im w postaci płacy roboczej to, co by uzyskali pracując na własny rachunek.

Dopóki „suma płacy niższą jest od ostatecznej wartości produktu tylko o przyjęty w kraju procent, żądaniu robotników całej wartości produktu będzie się działo zadość, otrzymują oni bowiem w tym wypadku cały swój produkt wedle szacunku chwili, w której płacę otrzymują” (ibidem, t. II: 44).

Niewolnik i chłop poddany przeznaczał gratisowo część swojej pracy właścicielom środków produkcji. Kapitalistyczny właściciel pozwala natomiast robotnikowi przejąć całą wartość swego produktu. Socjalistyczne pojmowanie wyzysku ukrywa natomiast żądanie niemożliwe i absurdałne. Socjaliści pragną, aby robotnik już natychmiast otrzymywał całą wartość, którą jego skończony produkt kiedyś mieć będzie. Byłoby to jednak przekazywanie robotnikom części wartości w postaci daru, na co nie może sobie pozwolić żaden przedsiębiorca. My natomiast przekazujemy czytelnikom w postaci daru całą przyjemność i przykrość związane z odsłonięciem wszystkich błędnych tez i sofizmatów, które funkcjonują w Böhm-Bawerka „pozytywnym przewyżczeniu” Marksowskiej teorii wyzysku.

Literatura

- Böhm-Bawerk E., 1925, *Kapitał i zysk z kapitału. Dział 1, Historia i krytyka teorii zysku z kapitału*, t. 2, tłum. Władysław Zawadzki, Warszawa: Gebethner i Wolff.
- Böhm-Bawerk E., 1921, *Geschichte und Kritik der kapitalzinstheorien*, mit einem Geleitwort von Prof. Dr. Friedrich Wieser, wyd. 4., Jena: Verlag von Gustav Fischer.
- Böhm-Bawerk E., 1896, *Zum Abschluss des Marxschen Systems*, in O. von Boenigk (ed), Berlin: Staatswissenschaftliche Arbeiten.
- Dostojewski F., 1993, *Bracia Karamazow*, t. 1-2, Wrocław: Wydawnictwo Dolnośląskie.
- Jevons W.S., 1888, *The Theory of Political Economy*, London: Macmillan.
- Marks K., Engels F., 1962, *Werke*, Bd. 23, Berlin: Dietz Verlag
- Marks K., Engels F., 1962, *Dzieła*, t. 4, tłum. z ang. i niem. S. Filmus [et al.], E. Wolicka (red.), Warszawa: Książka i Wiedza.
- Marks K., Engels F., 1977, *Dzieła*, t. 24, tłum. z niem. J. Maliniak, Warszawa: Książka i Wiedza.
- Marks K., Engels F., 1968, *Dzieła*, T. 23, Warszawa : Książka i Wiedza.
- Menger C., 1871, *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre. Allgemeiner Teil*, Vienna: Braumüller.
- Nagaro B., 1944, *Le développement de la pensée économique*, Paris.
- Szekspir W., 1980, *Dzieła dramatyczne*, t. I: *Komedie*, Warszawa: Państwowy Instytut Wydawniczy.
- Taylor E., 1958, *Historia rozwoju ekonomiki*, t. II, Poznań: PWN.

Jacek Tittenbrun

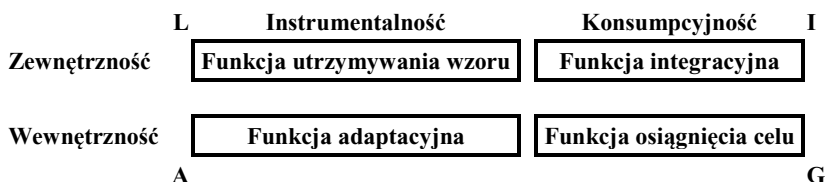
Gospodarka a społeczeństwo w ujęciu Talcotta Parsonsa i Neila Smelsera*

Już same zamierzenia autorów *Economy and Society* – zapowiadane tytułem, a potwierdzone w tekście – są zdolne budzić uzasadnione zainteresowanie. Bo też – mimo upływu półwiecza od daty wydania pracy „dziekana funkcjonalizmu” i jego młodego wówczas współpracownika – można się zgodzić z postawioną w przedmowie do książki ogólną diagnozą współczesnej sytuacji nauk społecznych, zwłaszcza w tym jej punkcie, w którym podkreśla się złe strony zerwania przez socjologię kontaktów z ekonomią i potrzebę ich przywrócenia. Istotnie bowiem – nie bacząc na dość dynamiczny rozwój tej subdyscypliny socjologicznej, jaką stanowi socjologia gospodarki oraz niewygasłe wpływy marksizmu – widoczna jest wśród dzisiejszych socjologów tendencja do takiego ujmowania – przedmiotu swych analiz, że pomija się związek zjawisk i procesów społecznych z gospodarczymi, niewielu też badaczy uważa wiedzę ekonomiczną za niezbędny element wykształcenia socjologicznego. Częściowe usprawiedliwienie tego stanu rzeczy może stanowić odspołeczniona treść obiegowej czy podręcznikowej ekonomii tzw. głównego nurtu, ale wśród jego przyczyn istotną rolę odgrywa niewątpliwie, dająca się milcząco odczytać w rezultatach ich poczynañ lub jawnie deklarowana, rezygnacja socjologów z ambicji stworzenia ogólnej teorii społeczeństwa. Na tym większą uwagę zasługują usiłowania badawcze T. Parsonsa, a w ich ramach jedna z najpoważniejszych, w moim przekonaniu, na gruncie dwudziestowiecznej socjologii prób w zakresie takiego całościowego ujęcia społeczeństwa, jaką jest właśnie *Economy and Society*. Autorzy tej pracy *explicite*

* Wszystkie cytaty pochodzą z wydania: T. Parsons, N. Smelser, *Economy and Society*, 1956, New York: Free Press. W tekście odwołuję się często do nazwiska Parsonsa jako autora książki milcząco zakładając współautorstwo Smelsera – bez próby określania względnego wkładu ich obu.

poświadczają, iż ma ona stanowić przyczynek do integracji socjologii i ekonomii. Jak bardzo zatem powiodła się realizacja tego godnego uznania zamiaru?

Służącą uzyskaniu odpowiedzi na to pytanie analizę będziemy się starali prowadzić na dwóch poziomach – z jednej strony interesować nas będzie określona koncepcja przedmiotowa – ujęcie gospodarki i jej relacji do innych sfer rzeczywistości społecznej, a z drugiej – ogólne założenia teoretyczno-metodologiczne warunkujące takie a nie inne podejście do rozważanych zagadnień. Tymi zasadniczymi narzędziami badawczymi, jakie znalazły zastosowanie w *Economy and Society* są analiza funkcjonalna oraz koncepcja wymian wkładów i wytworów. W zrozumieniu dalszego wywodu pomocne zapewne będzie, gdy pokażemy na rysunkach, w jaki sposób za ich pomocą Parsons i Smelser rozpatrują społeczeństwo. Diagram czterech podstawowych funkcjonalnych podsystemów społecznych przedstawia rysunek 1,



Rys. 1. Diagram czterech podstawowych funkcjonalnych podsystemów społecznych

a schemat Wymian granicznych pomiędzy nimi – rysunek 2.

I	II	III	IV	V
Funkcje w ogólnym systemie działania		Bezpośrednie /intra-action/ działania środowiska systemu społecznego	Środowiska	Relacje cebernetyczne
Utrzymywanie wzoru	————	System kulturowy	„Rzeczywistość podstawowa”	Duży zasób informacji /kontrola/
Integracja	————	System społeczny	Hierarchia czynników warunkujących	Hierarchia czynników kontrolujących
Osiąganie celu	————	System osobowościowy		
Adaptacja	————	System organiczny	Środowisko przyrodnicze	Duży zasób energii /warunki/

Rys. 2. Wymiany graniczne między podsystemami społecznymi

Wypada dla porządku zaznaczyć, że duża część tych pojęć nie została na kartach *Economy and Society* wyjaśniona ani nawet praktycznie wykorzystana. Autorzy skoncentrowali się bowiem niemal wyłącznie na procesach dokonujących się między systemem ekonomicznym i innymi, jak też, o czym piszemy dalej, zachodzących wewnątrz niego samego. Z drugiej strony, w pewnych przypadkach owe wzięte pod uwagę wymiany doczekały się w tekście bardziej szczegółowego opracowania niż wynikałoby to na podstawie samego rysunku, co pozwoli nam na podjęcie paru ciekawych i ważnych problemów teoretycznych. Przechodząc zatem do meritum, zgodnie z założeniami teorii wyróżnionych na podstawie czterech uniwersalnych funkcji podsystemów społeczeństwa, ekonomika ma być układem wyspecjalizowanym w realizacji zadań adaptacji. Zainteresuje nas obecnie założone tu pojmowanie granic struktury gospodarczej, jako że zależnie od takiego lub innego poglądu w tej kwestii, inaczej przedstawiać się będzie ujęcie jej stosunku do pozostałych dziedzin życia społecznego, takich np. jak system polityczny. Spójrzmy pod tym kątem na definicję celu działalności ekonomiki sformułowanego przez Parsonsa jako produkcja dóbr konsumpcyjnych i usług.

Pierwszą kwestią do odnotowania jest fakt, iż mamy tu do czynienia z przejawem ścisłej zależności ujęcia konkretnego problemu od pozostającej w dyspozycji autora, analitycznej aparatury. Chodzi mi w tym wypadku o koncepcję wymian między poszczególnymi podsystemami funkcjonalnymi, będącą najprawdopodobniej źródłem pominięcia w powyższej definicji środków produkcji (dóbr inwestycyjnych), tego zawsze obecnego rezultatu procesów wytwarzania, skoro stanowiącego przecież niezbędny warunek reprodukcji całej struktury ekonomicznej. Środki produkcji, jako nieprzekazywane poza obręb gospodarki, „niewymieniane” z żadnym innym, tak jak wyodrębnionym przez Parsonsa, podsystemem, nie dały się wcisnąć w ramki jego schematu i stąd nie mogły się pojawić jako cel produkcji społecznej. W efekcie na gruncie zawężonego Parsonskiego ujęcia niemożliwe byłoby np. skonstruowanie badanych w ekonomii modeli reprodukcji gospodarki narodowej, podjęcie w ogóle jakichkolwiek sensownych rozważań nad warunkami realizacji produktu globalnego itp. W związku natomiast z drugim z wyróżnionych przez Parsonsa „funkcjonalnych wytworów ekonomiki – tj. usługami, skoro pragniemy zidentyfikować kryteria decydujące o przynależności danego zjawiska czy procesu do struktury gospodarczej, powstaje konieczność dokładnego określenia, co się przez to pojęcie rozumie”. Wiadomo bowiem, że w literaturze ekonomicznej bardzo różnie wyznacza się zakres owej sfery usług; wypowiedzi zaś samego autora *Economy and Society* są w tym względzie na tyle skąpe i nieprecyzyjne, że dopuszczają możliwość niejednoznacznej interpretacji. Jeśli np. o uznaniu danej „czynności za usługę w sensie ekonomicznym” miałoby, jak za sporą grupą ekonomistów zdaje się przyjmować amerykański socjolog, decydować zaspokajanie przez nią takich lub innych potrzeb, to brak

nam podstaw, dla których nie można by wliczyć tu czynności księdza jako zaspokajających potrzebę np. spokoju ducha policjanta, zaspokajającego z kolei potrzebę porządku społecznego itp., a nawet, by odwołać się do ironicznej uwagi Marksa, przestępcy, który wszak również wytwarza wrażenia, czy to umoralniające, czy tragiczne i wyświadcza w ten sposób pewne „usługi”, pobudzając moralne i estetyczne uczucia społeczności. Nie wyjaśnia też, a raczej przeciwnie, zagadnienie względnie „wyraźnego wyznaczenia granic gospodarki, komplikuje wprowadzenie przez Parsonsa pojęcia dochodu jako celu funkcjonowania systemu ekonomicznego. Podobnie jak i inna Parsonsowska teza będąca próbą sprecyzowania zakresu ekonomiki, zgodnie z którą najbardziej charakterystyczną cechą „jej wewnętrznych procesów” stanowi mierzenie, kalkulacja za pomocą pieniądza, stwierdzenie powyższe obciążone jest bowiem wadą ahistoryzmu. Gospodarkę widzi się tutaj, obrazowo mówiąc, oczami uczestnika systemu kapitalistycznego, a ściślej utożsamia z pewną jej historyczną formą – tj. gospodarką towarowo-pieniężną. Do usunięcia trudności i wątpliwości w interesującej nas aktualnie kwestii nie przyczyni się też znany model analizy funkcjonalnej. Sięgnięcie po kategorie paradygmatu 4 funkcji owocuje w obecnym kontekście jedynie ogólnikową konstatacją, głoszącą, iż celem ekonomiki jest produkcja zgeneralizowanych ułatwień jako środków o nieograniczonej liczbie zastosowań, czyli inaczej fizycznych, społecznych lub kulturowych obiektów mających znaczenie jako ułatwienia dla rozwiązywania adaptacyjnych problemów systemów społecznych. Jeśli bowiem podobnym ułatwieniem” jest, jak pisze Parsons, wszystko co umożliwia osiągnięcie jakichkolwiek celów cenionych przez system bądź jego podjednostki, to interpretatorowi pozostawia się niemal idealną swobodę uznania tego lub owego, za taki środek adaptacji.

Najpoważniejszy jednak – moim zdaniem – mankament Parsonsa koncepcji ekonomiki, to usunięcie z jej zakresu stosunków wymiany. Następstwem niewłączenia sfery cyrkulacji towarowo-pieniężnej do struktury ekonomicznej jest nie trafne ujęcie roli i funkcji banków w gospodarce, fakt uznania ich obok, jak pisze Parsons, urzędów państwowych, zakładów ubezpieczeniowych, partii politycznych, a także osób lub firm występujących jako pożyczkodawcy, za jednostki polityczne. Banki są instytucją polityczną dlatego, że polityczną funkcją jest – zdaniem amerykańskiego socjologa – dostarczanie kapitału, sam kapitał ma, jak czytamy w *Economy and Society* „naturę polityczną”, a jego źródło stanowi system polityki. Ważne są dla nas nie tylko bezpośrednio sformułowane przez autora racje mające przemawiać na rzecz takiej koncepcji. Chociaż i one mogą stanowić pewien przyczynek do określenia stylu postępowania badawczego Parsonsa. Mamy tu bowiem do czynienia z jednej strony z zastosowaniem metody analogii i z drugiej – z arbitralnym rozciąganiem zakresu znaczeniowego pojęć. Skoro więc pojęcie zjawisk politycznych wiąże się z tak lub inaczej pojmowaną władzą, a za

jedną z jej form uzna „[purchasing power] siłę nabywczą”, to powyższa koncepcja uzyskuje już w przekonaniu Parsonsa wystarczające uzasadnienie. I cóż, że przy tej okazji skutecznemu zatarciu uległa, różnica istniejąca przecież między władzą polityczną a tzw. ekonomiczną. Dla amerykańskiego teoretyka ważniejsze jest zaspokojenie wymogów z góry skonstruowanego schematu. I tu chyba dochodzimy do jądra sprawy. Istnieją bowiem podstawy by przypuszczać, że ta specyficzna charakterystyka kapitału oraz zjawisk politycznych niekorzystnie odbijająca od ujęcia przedstawionego we wcześniejszej pracy Parsonsa *The Structure of Social Action* (...), bardziej tradycyjnego i może dlatego bardziej odpowiadającego rzeczywistości, w którym sfera polityki była łączona ze stosowaniem przemocy pozaekonomicznej, została autorowi narzucona przez kategorie jego analizy funkcjonalnej. Po prostu, w tym a nie innym miejscu diagramu wymian granicznych między „podstawowymi podsystemami społecznymi” musiał się znaleźć [ze względu na ujęcie władzy jako środka wymiany systemu politycznego] taki, a nie inny input. A konsekwencje podobnego stosowania się badacza raczej do logiki koncepcyjnych konstruktów niż do logiki badanej rzeczywistości są w tym konkretnym wypadku między innymi takie, że tam gdzie inni mówiliby o kapitaliście pieniężnym, pożyczko czy kredytodawcy, w myśl ujęcia z „E&S” należałoby używać określeń w rodzaju uczestnika względnie aktora systemu politycznego, agenta politycznego, członka polityki itp. Inaczej mówiąc, każda pożyczka pieniędzy przedsiębiorcy, funkcjonującemu kapitaliście, czy to przez bank, czy jakąś inną instytucję, czy też pojedyncze indywiduum, wszelka lokata kapitału w przedsiębiorstwie zostają w myśl koncepcji sformułowanej w *Economy and Society* potraktowane jako działania i decyzje natury politycznej. Nie bardzo wiadomo, jak w ramach tego schematu pojęciowego ująć powszechne wszak w gospodarce towarowo-pieniężnej zjawisko, jakim jest kredyt handlowy. Chociaż autorami książki są Amerykanie, wspomniana teza – paradoksalnie – lepiej oddaje warunki funkcjonowania kapitalizmu germańskiego czy japońskiego niż anglosaskiego, w jakim banki i inne instytucje finansowe odgrywają jako źródła kapitału mniej ważną rolę niż w wymienionych odmianach kapitalizmu.

Z przedstawioną wyżej koncepcją Parsonsa wiąże się także niedocenianie przezeń roli samofinansowania w dzisiejszych przedsiębiorstwach kapitalistycznych. Tym samym socjolog amerykański popełnia błąd Hilferdinga, polegający na wyolbrzymieniu znaczenia banków w systemie ekonomicznym. Teza o dominacji kapitału bankowego, założona w sformułowanej przez austriackiego ekonomistę teorii kapitału finansowego, nieaktualna w zasadzie już w czasach jej powstania i charakteryzująca jedynie pewną przejściową fazę rozwoju kapitalizmu uległa podważeniu w świetle ustaleń wielu badaczy wskazujących, iż samo finansowanie przedsiębiorstw stanowi obecnie znacznie ważniejsze od pożyczek bankowych źródło zaspokajania potrzeb inwestycyjnych. Parsons dostrzega

wprawdzie, że firmy wykorzystują dla swego rozwoju własne zasoby finansowe, jednakże każde traktować takie sytuacje jako wyłącznie szczególne przypadki. W powyższych uwagach chodziło nam nie tylko o polemikę z konkretnym twierdzeniem o hegemonii bankiera w gospodarce kapitalistycznej, lecz zarazem o odsłonięcie przyczyn, jakie mogły skłonić autora do jego sformułowania. Tak jak w wielu innych wypadkach da się je, w płaszczyźnie ogólnego podejścia badawczego, sprowadzić w ostatecznym rachunku do tego, iż uwzględnienie danych faktów nie zgadza się z wewnętrzną logiką apriorycznie skonstruowanego modelu, że zarysowałoby ono skazę na jego nienagannej architektonice. W tym m.in. wyraża się Parsonsowski, jak go można nazwać, formalizm, którego jednym z zasadniczych atrybutów jest określony pogląd na rolę, jaką dane rzeczywistości obiektywnej powinny pełnić w teorii naukowej. W myśl tego stanowiska konfrontacja z empirycznymi faktami ani nie wzbogaca, ani nie modyfikuje spreparowanych poprzednio konstruktów pojęciowych. Kontakt z realnym przedmiotem badania jest tu czymś, bez czego „czysty teoretyk potrafi właściwie doskonale się obyć, a w niektórych przypadkach jest on wręcz niepożądany, skoro może prowadzić do naruszenia koherencji modelu. A że zdarza się, że fakty przeczą naszym koncepcjom, praktyka teorii?” Tym gorzej dla nich – powiedzmy sobie zatrzymując poczucie triumfu, dokonując jeszcze jednego, łatwego bo pozornego „zwycięstwa myśli nad rzeczywistością”. Kontynuując zaś nasze uwagi, o uwarunkowaniach Parsonsowskiego stanowiska w kwestii relacji gospodarki i polityki przejdźmy obecnie do ich dokładniejszej a zapoczątkowanej wyżej charakterystyki już nie tyle na tej ogólnometodologicznej płaszczyźnie, co w planie merytorycznego konkretnego. Otóż należy sądzić, iż za omawianą koncepcją kryje się próba pogodzenia przez amerykańskiego socjologa wspomnianej wyżej teorii wymian międzysystemowych ze znaną w ekonomii teorią czynników produkcji kapitału, ziemi, pracy i organizacji. Naszą analizę tego fragmentu rozważań Parsonsa zamieszczonych w *Economy and Society* zaczniemy jednak nieco inaczej niż zazwyczaj, tj. próbując wychwycić ich momenty pozytywne. Polegają one moim zdaniem na zawieraniu się w owych rozważaniach określonego zasobu empirycznej treści, informacji o rzeczywistości ekonomicznej. Szczegółowiej mówiąc, ustalenia amerykańskiego socjologa dostarczają pewnych przesłanek do podjęcia analizy m.in. doniosłego problemu, jakim jest wpływ systemu politycznoprawnego na strukturę gospodarczą (a także, jak się przekonamy, do badania uwarunkowania zachodzącego w kierunku odwrotnym) oraz analizy wzajemnych zależności gospodarki i innych podstruktur życia społecznego. Konkretnie fakty podane przez autora *Economy and Society* pozwalają na wyjście w tym względzie poza ogólnikowe stwierdzenia, uwolnienie się od nic niemówiących dość powszechnych wśród autorów podających się za marksistów, ale też zwolenników innych kierunków myśli frazesów w rodzaju tych, które w interesującej nas materii potrafią jedynie oświadczyć, iż: „baza ekonomiczna jest

czynnikiem determinującym, wszelako nadbudowa posiada zdolność zwrotnego oddziaływania”, albo „baza ekonomiczna decyduje w ostatniej instancji, lecz i nadbudowa nie jest pozbawiona znaczenia, czy jeszcze gorzej, największą wagę ma czynnik ekonomiczny, jednakże i polityczny (prawny, religijny, itp. – stawiać dowolnie) odgrywa aktywną rolę”. Tak zatem Parsons mówiąc o „wymianie” między polityką a ekonomiką wyróżnia taki „wkład” tej pierwszej, który stanowi „popieranie przedsiębiorstw produkcyjnych”. Przez to pojęcie rozumie najróżniejsze państwowe interwencje w sferę gospodarki sięgające od polityki podatkowej, taryf i cel ochronnych, przez restrykcje importowe, po bezpośrednie subsydiowanie określonych działów przemysłu. Już te przykłady wskazują, że socjolog chcąc mówić o ekonomicznej efektywności nadbudowy politycznoprawnej nie może poprzestać na deklaratywnym sloganie o współczesnym wzroście roli państwa ani też ograniczać się do odnotowania i istnienia w gospodarce tzw. sektora publicznego, lecz powinien dokonać znacznie sumienniejszej i bogatszej treściowo analizy różnorodnych form oddziaływania państwa na określone aspekty procesów produkcji społecznej. Należy tu jednak zaznaczyć, że wprowadzone przez Parsonsa pojęcie „popierania przedsiębiorstw” jest na tyle nieokreślone i jak się okazuje „pojemne” (mówią one w tym kontekście z jednej strony o nacjonalizacji! a z drugiej o „apelach do zbiorowego ducha przedsiębiorstwa, że nie pozwala na wyodrębnienie różniących się jakościowo – ze względu na relację do struktury ekonomicznej społeczeństwa – posunięć i działań aparatu państwowego. Tak np. zarówno złożenie przez rząd jednorazowego zamówienia na dostawę broni w określonej korporacji, jak i ustalenie poziomu cen w danej gałęzi gospodarki są z pewnego punktu widzenia formami wpływu struktury politycznej na ekonomiczną, gdy tymczasem wszelkie typy działalności należące do drugiej z tych kategorii, tj. ogólnie mówiąc zarządzanie, organizowanie, regulowanie gospodarką w skali globalnej, powinno się w istocie włączyć w obręb struktury ekonomicznej, niezależnie od pewnej charakterystyki ich wykonawcy – a więc np. właśnie agend administracji państwowej, jako stanowiące prace pośrednio produkcyjne.). Jak wiadomo, wraz z rozbojem sił wytwórczych i uspołecznianiem się procesów produkcji narasta konieczność makrospołecznego koordynowania działalności gospodarczej. To zaś, że owe obejmujące całość gospodarki narodowej funkcje planowania, programowania, regulowania cen i płac itp. mogą realizować organa państwowe, nie pozbawia ich charakteru stricte ekonomicznego. Oczywiście stwierdzenia te mogą być jedynie zasygnalizowaniem pewnej perspektywy „badań, w ramach których należałoby np. z pewnością zanalizować rzeczywistą efektywność mechanizmów prowadzonego przez niektóre rządy kapitalistyczne tzw. planowania indykatywnego. Implikacje, jakie fakt podejmowania takich czy innych decyzji ekonomicznych właśnie przez członków instytucji państwowych ma dla funkcjonowania, kierunku i tempa rozwoju społeczeństwa” itd.

Już one jednak wystarczają, by podważyć dość rozpowszechnione we współczesnej literaturze, także neoMarksistowskiej, tezy o mającym zachodzić w dzisiejszych społeczeństwach wzroście roli państwa w stosunku do gospodarki. Przytoczone bowiem fakty, na gruncie przyjętej tu koncepcji dowodzą w rzeczywistości czegoś przeciwnego – zwiększenia się znaczenia właśnie gospodarki.

Czyż nie tak należałoby interpretować okoliczność, iż dany minister nie może „zajmować stanowiska w strukturze politycznej nie funkcjonując jednocześnie jako ogniwo struktury ekonomicznej? Czy to, że osobistości rządowe, z premierem włącznie, nie mogą sobie dziś pozwolić na nieinteresowanie się problemami gospodarki, lecz rada nie rada dają posłuch hasłu prezydenta Clintona: „Gospodarka, głupcze!” nie świadczy najwyraźniej o wzroście jej wpływu na strukturę polityczną, a nie odwrotnie, jak utrzymuje się we wspomnianym popularnym poglądzie? W *Economy and Society* Parsons dostrzega i łatwiej obserwowalne, bardziej niekwestionowalne przejawy uwarunkowania struktury politycznej przez strukturę ekonomiczną. Wszak jedną z podstawowych potrzeb „podsystemu politycznego” jest to, iż musi on rozporządzać fizycznymi ułatwieniami władzy. Inaczej mówiąc, jego funkcjonowanie, jak każda w ogóle działalność, wymaga posługiwania się określonymi środkami. Procesy produkcji materialnej dostarczają mu takich swoich wytworów, jak owe środki przymusu walki, wojny itp., oraz dodajmy, przedmiotowych warunków pracy aparatu władzy publicznej, jak gmachy urzędów czy sądów, budynki więzień, koszary itp. Ze względu na to zarazem elementarne, jak i konieczne uzależnienie ze strony gospodarczej bazy, system polityczny – jak powiada amerykański socjolog – jest żywotnie zainteresowany w rozmiarach i zdolnościach produkcyjnych zakładów wytwórczych.

Autorzy książki zajmują się w niej również relacjami gospodarki do innych poza państwem, pozaekonomicznych sfer życia społeczeństwa. Pisząc o czynniku ziemi wyszczególniają oni w jego ramach m.in. wytwory nauki znajdujące zastosowanie w produkcji. Owo przyrównanie nauki do ziemi należy uznać za bardzo trafne, podkreśla ono bowiem podobieństwo obu tych sił polegające na w dużej mierze darmowym charakterze przynoszonych przez nie korzyści. Przenikanie nauki w sferę ekonomiki przejawia się nie tylko w postaci jej zo-biektywizowanych rezultatów materialnych elementów sił wytwórczych społeczeństwa, tj. środków produkcji. Parsons wspominając w *Economy and Society* m.in. o stosowaniu w przemyśle różnych technologii, zakupach know/how itp. zarejestrowuje obok tego zjawisko pojawiania się we współczesnej gospodarce coraz większej liczby naukowo wyszkolonej kadry pracowniczej.

Nauka zatem jako składnik kwalifikacji i umiejętności dużego odłamu nowoczesnej siły roboczej, to kolejny aspekt jej wpływu na strukturę ekonomiczną. Warto podkreślić, że odnosi się to nie do wiedzy chemicznej, fizycznej, geometrycznej itd. robotnika w ogóle, lecz wyłącznie do tych jej elementów, bez których

nie jest on w stanie wykonywać swojej pracy, bez których nie może obsługiwać danych środków produkcji. Czynimy tę uwagę nie bez powodu, a wobec faktu, iż zwłaszcza w niektórych rozważaniach, nad tzw. „rewolucją naukowo-techniczną”, czy „społeczeństwem opartym na wiedzy”, „społeczeństwem informacyjnym” itp. dają się – naszym zdaniem – zauważyć przykłady niewłaściwego podejścia do kwestii relacji: nauka – gospodarka, będące wyrazem swoistego imperializmu scjentyistycznego. Z trafnej obserwacji coraz powszechniejszej obecności w strukturze ekonomicznej wytworzonych przez naukę produktów wyciąga się często wnioski o rozszerzaniu się w społeczeństwie tej sfery jego życia, którą określa się mianem nauki (kosztem innej jego struktury – gospodarki), o stawianiu się nauki czołową i bezpośrednią siłą wytwórczą itp. Stwierdzenia autora *Economy and Society* ukazują jednakże, jak pozornie jedynie słuszną jest to argumentacja. Wystarcza do tego celu już sporządzony przez niego schemat stadiów, które dzielą moment powstawania danego elementu wiedzy naukowej od jego wejścia do struktury gospodarczej. Parsons dokonuje tu podstawowego rozróżnienia między zasobem wiedzy potencjalnie dostępnym zastosowaniu w produkcji a tymi wytworami nauki, które są efektywnie dla zadań produkowania dóbr materialnych wykorzystywane. Podlegając zatem konsumpcji produkcyjnej, określone produkty nauki stają się elementami struktury ekonomicznej. Nie czyni to jednak oczywiście prac i działań, w których są one używane jako ich konieczne środki działalnością naukową i tym samym nie pozwala mówić o żadnym zawłaszczeniu przez naukę tych dziedzin rzeczywistości, które należą do struktury gospodarczej. Sytuacja jest tu analogiczna, jak w przypadku omawianego wyżej zagadnienia stosunku państwa do gospodarki. Jeśli prace produkcyjne należą do struktury ekonomicznej społeczeństwa, to charakterystyki tej nie może uchylić zmiana w „zawodowej przynależności ich nosiciela, np. z prezesa holdingu na urzędnika Ministerstwa przemysłu czy gospodarki. Działalność związaną z konsumpcją produkcyjną wytworów nauki, polegającą na bezpośrednim przygotowywaniu duchowych środków pracy tworzących niezbędne warunki jej wykonywania konieczne dla wytwarzania dóbr materialnych i jako taką będącą jednym z typów pracy pośrednio produkcyjnej można, wykorzystując marksowski termin, nazwać pracą ogólną” (albo, za Oskarem Lange, koncepcyjną).

Praca ogólna, tak jak i wszystkie inne rodzaje prac ludzkich, bez których niemożliwe byłoby funkcjonowanie środków produkcji danego społeczeństwa, stanowi element jego sił wytwórczych. Ta problematyka znajduje dość obszerne miejsce w omawianej pracy. Autor *Economy and Society* stosuje bowiem swój model systemów funkcjonalnych nie tylko na płaszczyźnie społeczeństwa globalnego, ale i „szczebel niżej, tj. na poziomie gospodarki wyróżniając jej cztery podstruktury, a i te dalej jeszcze dzieląc”. Pod nie zawsze jasną i przekonującą

czytelnika terminologią, przy sporej dowolności niektórych podziałów i przypisań zadań różnym systemom ekonomiki, kryje się interesująca i dość dokładna analiza sił produkcyjnych. Co prawda, przeprowadzana jest ona głównie w obrębie przedsiębiorstwa, ograniczając się zatem do tzw. jednostkowego podziału pracy; w mniejszym stopniu obejmuje stosunki podziału pracy w skali całego społeczeństwa. Nie pozbawia to jednak wartości poszczególnych sformułowanych przez autora spostrzeżeń. Przesłanką, np. włączenia do „podsystemu produkcji” takiego układu – jakim jest „koordynacja produkcji”, wydaje się milczące uznanie wykonywanych w jego zakresie funkcji, a więc organizowania oraz uzgadniania czasowego i przestrzennego rozdziału i przebiegu różnych rodzajów czynności produkcyjnych, przyporządkowania ich poszczególnym typom środków i przedmiotów pracy, określania sposobów używania tych środków w toku produkcji itd., za integralny składnik struktury społecznych sił wytwórczych. Zaliczenie wszystkich tego typu, niezbędnych dla funkcjonowania środków produkcji, czynności do kategorii pracy pośrednio produkcyjnej niewyklucza zasadności dokonywania w jej ramach, dalszych, subtelniejszych rozróżnień. Zdaje się, iż w tym właśnie kierunku, zmierza autor *Economy and Society*, gdy odróżnia wewnątrz przedsiębiorstwa strategiczną sferę „decyzji politycznych, jak je nazywa, realizowaną przez „najwyższy zarząd obejmującą „manipulacje samymi celami produkcji”, od poprzednio wymienionych funkcji bardziej bezpośredniego kierownictwa procesami pracy (mogącymi np. zakładać jako ewentualne kryterium ich wyodrębnienia również konieczność częstszego lub rzadszego, bliskiego, zmysłowego kontaktu z obiektami takiej kontroli i regulacji). Na uwagę zasługuje również zdanie Parsonsa, iż nosicielami funkcji organizacji i nadzoru bywają różni pracownicy, np. formalnie wliczani do personelu technicznego lub kadry administracyjno-zarządzającej, zależnie od charakteru czy wielkości zakładu, odrębne rodzaje tych „ekonomicznych ról” mogą być łączone przez jedną osobę lub podzielone między większą ich liczbę itd. Warto podkreślić, że autor reprezentuje tu prawdziwie socjologiczny punkt widzenia, zgodnie z którym dla celów analizy efektywnego podziału pracy w gospodarce nie wystarczy, dajmy nato, znajomość klasyfikacji zawodów w zawartej w taryfikatorze płacowym, konieczne jest tu przyjrzenie się ekonomicznej funkcji spełnianej faktycznie przez dany typ czy kategorię czynności. Wzięta w całości koncepcja Parsonsa nie jest wolna od niekonsekwencji powodowanych m.in. brakiem elastyczności i w rzeczy samej funkcjonalności owego „funkcjonalnego” schematu. Stwarza to np. wahania autora we wspomnianej poprzednio kwestii roli i miejsca wymiany towarowo-pieniężnej. Jak jednak dyskusyjnie nie przedstawiałoby się poddane przez nas powyżej krytyce Parsonsofskie ujęcie stosunków cyrkulacji przy oglądzie „makro”, to jest przy rozpatrywaniu społeczeństwa jako całości, trudniej już zaprzeczać oczywistym faktom, gdy analizuje się konkretne procesy ekonomiczne,

zastanawia nad warunkami działalności, jednostki produkcyjnej. Wyodrębnienie wśród części podsystemu produkcyjnego sektora określonego jako „zapewnianie ułatwień, oznacza nic innego jak przyznanie niezbędności dla wytwarzania dóbr materialnych procesu wymiany, stałego zachodzącego za ich pomocą pozyskiwania zasadniczych komponentów procesu produkcji w postaci środków produkcji (surowców i środków pracy). Rozpatrzenie Parsonsa analizy wewnętrznej struktury „systemu ekonomicznego” pozwala dostrzec, iż do ich zbadania wymagany jest bogaty zestaw kategorii znacznie wykraczający poza ten, który spotyka się najczęściej w koncepcjach obiegowych. Już powyższe, skrótowe, bo przecież uwarunkowane nie tylko granicami pojemności tekstu, ale i rodzajem materiału służącego za ich podstawę uwagi wykazują, że w skład sił produkcyjnych wchodzi skomplikowana sieć stosunków społecznych, w których nie da się w żadnym razie zawęzić do prostego procesu pracy, pojąć jako mechanicznej sumy „środków produkcji plus uruchamiający je bezpośrednio człowiek”.

Dokonaliśmy dotychczas analizy niektórych koncepcji i propozycji zawartych w *Economy and Society*, pod kątem badania relacji struktury gospodarczej społeczeństwa do takich jego pozaekonomicznych struktur, jak państwo czy nauka. Wyprowadzone na jej podstawie wnioski dały nam możliwość rozwiązania kilku kontrowersyjnych – w świetle literatury przedmiotu – problemów oraz podważenia pewnych, naszym zdaniem błędnych, interpretacji. Występowanie takich trudności analogicznych co do źródeł i z zasady z zauważonymi wyżej a dotyczącymi ujęcia stosunków: gospodarka – nauka – tyle że jakby z odwróconym znakiem obserwuje się również niekiedy w odniesieniu do określenia z punktu widzenia struktury ekonomicznej miejsca rodziny i związanych z nią zjawisk i procesów. Użyliśmy zwrotu z odwróconym znakiem, gdyż spostrzeżenie tej treści, iż bez przebiegającej w rodzinie reprodukcji biologicznej i łączących się z nią działań gospodarka nie może istnieć – tak jak nie może też na określonym etapie rozwoju istnieć bez nauki – prowadzi tu do tezy odwrotnej niż w przypadku nauki, tj. uznania rodzenia, wychowania dzieci itp. za element struktury ekonomicznej. Na tej podstawie, iż produkty danej działalności (indywidua ludzkie lub wyniki nauki) wkraczą do gospodarki, wnosi się o utracie ekonomicznego charakteru, sfery w której one występują, bądź przeciwnie, o nabyciu takich cech przez samą działalność. W obu razach dochodzi do pomieszania z jednej strony funkcji i roli wytworu, rodzaju zastosowania finalnego efektu działania, a z drugiej – tego działania jako takiego; różnica dotyczy jedynie końcowego wniosku wyciąganego z takiej nieuprawnionej – ekstrapolacji.

Parsons w *Economy and Society* ustrzegł się przed podobnym błędem. Co więcej, nazywając pogląd, według którego socjalizacja jest formą produkcji ekonomicznej, naiwnym, buduje – tak jak uczynił to w stosunku do nauki (wspominaliśmy o tym wyżej) – sekwencję etapów, przez „jakie musi przejść

po urodzeniu jednostka ludzka, zanim stanie się częścią” składową, struktury ekonomicznej. Zdaniem amerykańskiego socjologa, to, że człowiek jako nosiciel siły roboczej zaczyna pełnić w pewnym momencie określoną funkcję w społecznym procesie produkcji, nie przeistacza w produkcję wszystkich poprzednich wiodących doń ogniw jego drogi życiowej. A wśród nich tego pierwszego – fundamentalnego – przyjścia na świat.

Na zakończenie omawiania tych aspektów analiz znajdujących się w pracy Parsonsa i Smelsera podkreśliły raz jeszcze, że uwagę im poświęconą uzasadnia m.in. fakt, iż wykazują one pośrednio – lecz dowodnie – że badaczowi nie wolno redukować teorii relacji gospodarki i społeczeństwa do jednej choćby i najzgrabniejszej formuły, że relacje te są zmienne historycznie, że ich zrozumienie wymaga zatem dokładnych „badań empirycznych dokonanych za pomocą subtelnych narzędzi pojęciowych, a jako warunku wstępnego i podstawowego – sformułowania określonej koncepcji zarówno systemu ekonomicznego, jak i poszczególnych typów pozaekonomicznych struktur społeczeństwa. Tak więc można z lektury pracy Parsonsa wynieść określone korzyści, nie tylko negatywne, ale i pozytywne. Do tej pierwszej grupy należy w naszym przekonaniu przede wszystkim model uprawiania nauki, a właściwie, by wpleść tu od razu element oceny, antymodel, jako że należałoby raczej przestrzegać przed wzorowaniem się na nim. Jednym z momentów owego modelu jest sztuczny i spekulatywny charakter rozstrzygnięć określonych problemów, wynikający z naginania faktów do apriorycznie przyjętych sztywnych założeń. To znamię kanonu analitycznego Parsonsa uwidacznia się również we wspomnianej teorii czynników produkcji zinterpretowanych przez pryzmat jego własnej koncepcji międzysystemowych wymian. Weźmy np. pod uwagę czynnik „organizacji”, stanowiący w myśl tez ekonomii wkład przedsiębiorcy. I chodzi tu nie tylko o to, że amerykański socjolog pozostawia czytelnika w niejasności co do obszaru znaczeniowego tej kategorii. Nie bardzo wiadomo, czy w obręb funkcji tak pojmowanego przedsiębiorcy wchodzi jedynie, jak sugerowałyby pewne stwierdzenia z *Economy and Society*, schumpeterowskie „kombinacje” wytwórcze”, przez które znany ekonomista austriacki rozumiał takie zjawiska, jak zainicjonowanie produkowania nowych artykułów, zastosowanie nowych technik lub wprowadzenie nowej organizacji produkcji, zdobycie nowych rynków zbytu bądź źródeł surowcowych, czy też należy do nich zaliczyć (a jeśli tak, to w jakim zakresie) – czynności nadzoru siły roboczej, kontroli nad środkami produkcji, koordynowanie kierownictwa procesami wytwarzania itp. Raz Parsons łączy działalność przedsiębiorcy z „planowaniem” i koordynacją czynności ekonomicznych” traktowanymi łącznie, to znowu, na innym schemacie, czynnik „niezbędnej koordynacji” pojawia się oddzielnie. Nie możemy z całkowitą pewnością stwierdzić, czy Parsonsowski przedsiębiorca to wyłącznie innowator czy po prostu każdy zarządzający, napędowa siła

postępu ekonomicznego czy zwykły kierownik, twórczy duch gospodarki czy jej szary funkcjonariusz, nie potrafimy określić wyraźnie ekonomicznej treści jego działalności. Z naszego punktu widzenia ważne są jednak nie tylko powyższe niejasności zawarte w omawianej koncepcji przedsiębiorcy, lecz i inny jej aspekt, a mianowicie podstawa na jakiej dokonuje się przyporządkowania wykonywanych przez niego, tak czy inaczej rozumianych funkcji organizacyjnych systemowi integracyjnemu. Po raz któryś znalazła tu bowiem zastosowanie zasada analogii. Wytworem podsystemu integracyjnego w myśl funkcjonalnej koncepcji *Economy and Society* jest solidarność, którą to – zdaniem badacza amerykańskiego – produkuje także organizator – przedsiębiorca. A że ktoś może widzieć niejako przesadę w rozciąganiu pojęcia „zdolności organów społecznych dotrzymania w ryzach jednostek systemu, bo tak brzmi definicja solidarności na „trzymanie w ryzach” środków produkcji? Cóż, sam autor widocznie nie żywi takich zastrzeżeń; podobieństwo „łączenia środków produkcji” i „tworzenia warunków harmonijnej współpracy” ludzkich indywiduów wydaje mu się zapewne wystarczające, by usprawiedliwić objęcie ich jednym terminem. Nie tracąc z oczu tego generalnego, metodologicznego wątku rozważań nad pracą socjologa amerykańskiego, musimy oczywiście zwrócić tu uwagę na to, iż w koncepcji czynników produkcji uwikłane jest (przejęte przez Parsonsa wywodzące się jeszcze od Saya) założenie o ich „naturalnej produktywności”. Parsons powtarza więc za innymi autorami tezy o „usługach” świadczonych przez poszczególne czynniki, o pomnażaniu wartości zarówno przez inwestora, tj. właściciela dostarczającego kapitału, jak i przedsiębiorcę czyli kapitalistę funkcjonującego w produkcji. Z punktu widzenia autora *Kapitału* za tymi twierdzeniami kryje się nieodróżnianie tworzenia wartości – w sensie marksowskim od tworzenia wartości użytkowej. Marks zgadzając się z Pettynt, że praca jest ojcem a ziemia matką wszelkiego bogactwa, dowodzi wszakże, iż siły przyrody wartości nie tworzą, uczestniczą wprawdzie „w sporządzaniu wartości użytkowej, produktu materialnego” – np. pszenicy – co „nie ma jednak nic wspólnego z produkcją wartości pszenicy”, wchodzi one (bowiem) do procesu pracy, ale nie wchodzi do procesu tworzenia wartości. Praca dzięki nim staje się bardziej wydajna, nie podnosi jednak wartości produkcji, nie zwiększając wartości towarów. Wartość tworzy więc tylko i wyłącznie praca ludzka. Podobnie jak ziemi, za samodzielny czynnik wartościotwórczy nie można zgodnie z tym sposobem rozumowania uważać kapitału, czyli maszyn, narzędzi itp. środków produkcji, bo w ten sposób właśnie, w postaci rzeczowej, rozumie się kapitał na gruncie ekonomii. Z punktu widzenia Marksa należałoby tu zwrócić uwagę nie tylko na to, iż w swej przedmiotowej, materialnej formie kapitał reprezentuje jedynie zakrzepłą pracę, wydatkowaną uprzednio na wytworzenie narzędzi, maszyn i innych urządzeń znajdujących zastosowanie w produkcji. Wspólnym błędem teoretyków burżuazyjnych jest bowiem dla Marksa reprezentującego w tym

względzie *par excellence* socjologiczne ujęcie zapoznanie tego fundamentalnego faktu, iż „kapitał nie jest rzeczą, lecz zapośredniczonym przez rzeczy stosunkiem społecznym między osobami, stosunkiem opartym na wyzysku najemnej siły roboczej”. Jest dlatego naturalne, że w tego rodzaju, obciążonych zdaniem Marksa wadą reifikacji zjawisk ekonomicznych, koncepcjach, nie może pojawić się pojęcie wartości dodatkowej, że, ich autorzy nie potrafili rozpoznać charakteru zysku przemysłowego, procentu i renty gruntowej, które stanowią dla Marksa poszczególne jej formy, części składowe, a nie żadne zapłaty za usługi wykonywane przez czynniki produkcji. Również i autor *Economy and Society*, ujmuje te różne typy kapitalistycznego dochodu w ślad za ekonomią ortodoksyjną, również i on zyskiem nazywa wynagrodzenie dla przedsiębiorcy jako organizatora produkcji, tzw. w istocie płacą roboczą, którą otrzymuje on nie jako kapitalista-właściciel (w przypadku gdy nim jest równocześnie), lecz jako wykonawca pracy pośrednio produkcyjnej. Samoistnym źródłem procentu jawi się zaś w sfetysyzowanym, jakby powiedział Marks, ujęciu amerykańskiego socjologa wypożyczony kapitał, gdy z punktu widzenia autora *Kapitału* pochodzi on ostatecznie, z pracy nieopłaconej. Nie trzeba tu chyba podkreślać trudności odsłonięcia na gruncie tak rozumianych koncepcji czynników produkcji, z których każdy otrzymuje należny sobie udział w globalnym dochodzie, podstawowych sprzeczności kapitalistycznego sposobu produkcji i tym samym zwracać uwagi czytelnika na ich apologetyczny wydźwięk, gdyż są to sprawy wielokrotnie w literaturze marksistowskiej poruszane. Nie pomniejszając bynajmniej wagi tych i innych merytorycznych niedomogów i zafałszowań właściwych teorii zjawisk gospodarki przedstawionej w *Economy and Society*, zauważmy wszakże – a stwierdzenie to w świetle naszej rekonstrukcji określonego kanonu uprawiania nauki ma spore znaczenie – że cała ona opiera się na generalnym założeniu, według którego stanowi jedynie „szczególny przypadek” (a special case) ogólnej teorii systemów społecznych, która to z kolei pozostaje w takiej samej relacji do jeszcze ogólniejszej teorii działania. Konsekwencją przyjęcia takiego stanowiska jest fakt, że dla Parsonsa kategorie ekonomii są wyprowadzalne z ogólnych pojęć jego systemu. O jednym z przykładów podobnej procedury ujmowania zjawisk i procesów ekonomicznych za pomocą owych bardziej uniwersalnych narzędzi conceptualnych teorii działania mówiliśmy wcześniej, przy okazji czynników produkcji i form dochodu traktowanych przez amerykańskiego autora jako różne wkłady i „wytwory” krążące między podsystemami społeczeństwa. Nie jest to oczywiście przykład jedyny.

W początkowych partiach książki Parsons próbuje uzasadnić swój pogląd na charakter stosunku ekonomii do socjologii, przytaczając, w jego przekonaniu, „dowody zbieżności pojęć” obu teorii. Przy maksimum dobrej woli wszakże trudno uznać te dowody za przekonujące. Oto np. podaż i popyt należy zdaniem amerykańskiego socjologa traktować jako szczególne przypadki takich

kategorii jak „osiągnięcie i sankcja, które to charakterystyki przysługują w ramach teorii interakcji społecznej każdej w ogóle czynności”. Na tej zasadzie moglibyśmy konstruować dowolną ilość takich podobieństw dopełniających się czy na przemian po sobie następujących zjawisk. Równie dobrze można by np. mówić o analogii między popytem i podażą a przyływem i odpływem morskim – czy jednak z tego wynikałoby, że ekonomia jest „specjalnym przypadkiem” hydrologii? (a może na odwrót?). Podobną jałowością teoretyczną cechuje się inne stwierdzenie autora *Economy and Society*, według którego za funkcjonującym w ekonomii rozróżnieniem dóbr i usług kryje się w istocie bardziej ogólna dychotomia natury socjologicznej, a mianowicie podział na obiekty fizyczne i społeczne. Wspomniałem tu o jałowości nie bez przyczyny – bo nie widać zupełnie, jakie to korzyści badawcze miałyby przynieść którejkolwiek z wchodzących w grę stron ekonomistom lub socjologom tego rodzaju konstatacja. Patrząc na ów Parsonowski rodzaj postępowania badawczego pod kątem zarówno przedstawionych bezpośrednio powyżej, jak i sformułowanych wcześniej uwag – m.in. dotyczących jego teorii ogólnego systemu działania, której kategorii mają w zamierzeniu autora służyć do analizy rzeczywistości w całym jej ożywionym a może i szerszym obszarze, i z której założeń wynika, iż jeden schemat obejmuje ogół zjawisk biopsychosocjokulturowego świata – możemy nazwać kolejną z przysługujących mu cech. Powinno się tu bodaj mówić o pewnym aplikacyjnym lub subsumpcyjnym modelu uprawiania nauki, polegającym na ujmowaniu kategorii opisujących procesy i zjawiska różnych zakresów rzeczywistości jako ilustracji ustaleń nie tyle nawet ogólnych, co raczej ogólnikowych. Taka zaś procedura ustanawiania jakiejś hierarchii różnych zajmujących się odmiennymi przedmiotami dyscyplin umieszczania ich względem siebie w relacjach pierwotności poznawczej musi prowadzić do zacierania specyfiki tej lub innej dziedziny.

Parsons usiłuje jak widzieliśmy dokonać w *Economy and Society* takiej w miarę konsekwentnej redukcji, mimo że przecież logika przyjętych założeń kierować powinna, jak się wydaje, w kierunku odwrotnym, jako następny krok badawczy po uznaniu ekonomiki za wyodrębnioną i względnie niezależną strukturę społeczeństwa, rysuje się próba uchwycenia tej odrębności na płaszczyźnie teoretycznej za pomocą swoistego, a niesprowadzalnego do jakiegoś innego aparatu pojęciowego. Socjolog amerykański wybrał jednakże odmienną drogę postępowania, którą streszcza dobrze jego zdanie: „na najogólniejszym, konstytuującym teorię ekonomiczną poziomie”, czytamy „nie istnieją żadne specyficznie ekonomiczne zmienne; są nimi kategorie ogólnej teorii działania, jako że teorię ekonomiczną można wyprowadzić z teorii ogólnej”. Zapewne rezultatem tego przeświadczenia jest wrażenie czytelnika *Economy and Society* konstatającego, iż naczelnym dla autora celem jest nie jakaś tam pospolita analiza zjawisk ekonomicznych, lecz zademonstrowanie, że dadzą się one wcisnąć

w ramki z góry przygotowanych kategorii jego ogólnej teorii działania. Biorąc pod uwagę najprostsze kryterium, liczbę stron poświęconych danej problematyce czy zagadnieniu stwierdzi się łatwo, jak duża część wysiłku Parsonsa kieruje się na wykazanie, że pojęcia ekonomii stanowią „szczególne przypadki elementów systemu jego socjologii, że, co przy pewnej dozie pomysłowości [choć ze znikomym pożytkiem]” udać się musi zawsze, można je ulokować w tym lub innym polu jakiegoś diagramu, włożyć w tę czy ową przegrodę kolejnego wyszukanego paradygmatu. Po milczącym przyjęciu takiej hierarchii celów badawczych i przy konsekwentnym respektowaniu reguł podobnej „subsumpcyjnej” metodyki niewiele już pozostaje miejsca na próbę rzetelnego rozpatrzenia procesów zachodzących w strukturze gospodarczej, na próbę zrozumienia rzeczywistej osobliwości tej sfery życia społecznego a zarazem zależności i powiązań łączących ją z innymi dziedzinami, powiązań zbyt bogatych i różnorodnych, by dało się je ująć jako wymiany mniejszej lub większej liczby” czynników. Należy tu też zaznaczyć, że okres posługiwania się przez Parsonsa ową tak pojmowaną procedurą aplikacyjną nie zakończył się na *Economy and Society*. Wręcz przeciwnie. Można nawet powiedzieć, iż ten styl analizy zdominował w pewnym sensie jego twórczość.

Zachowując zasadniczy, przedstawiony jeszcze w *Economy*, model 4 podsystemów, Parsons skupił się w następnych latach na jego przeformułowywaniu, dorzucaniu nowych detali, rozszerzaniu na inne układy, którym w pierwszej z prac, w jakich objawił się ów nowy kierunek jego zainteresowań poświęcił stosunkowo niewiele uwagi. Trzeba tu przy tym odnotować wystąpienie tendencji do nasilania się elementów narastająco, formalistycznego podejścia, nabierania rosnącej ogólnikowości przez mającą wszak ostatecznie służyć do analizy jakiegoś realnego przedmiotu Parsonsofską aparaturę pojęciową. Kategorie pojawiające się w kolejnych emisjach diagramów, wzajemnych wymian granicznych systemu społecznego – przyobleczone są w coraz dziwniejszą szatę terminologiczną, wiele z nich, którym skłonny był się było przypisać jakieś rzeczywiste odniesienie wypada w ogóle z obiegu itd. Na przykład w relacjach między systemem ekonomicznym a politycznym nie pisze się już o procencie otrzymywanym z tytułu wypożyczania kapitału, ginie też czynnik nazwany poprzednio „popieraniem przedsiębiorstw produkcyjnych” pozwalający, jak widzieliśmy, mówić o pewnych przejawach sprzężeń struktury polityczno-prawnej i gospodarki. Kategoria organizacji, która przy całym swoim braku dookreślenia, co jest zresztą bardziej niedopatrzaniem autora niż jakąś immanentną cechą pojęcia, chwytiała w końcu jakiś aspekt rzeczywistych procesów i zależności, w późniejszych wersjach schematu zastąpiona zostaje z pewnością bledszym treściowo i znacznie bardziej „workowatym” terminem wzorów alokacji zasobów, alokacja ta ma się przy tym dokonywać za pomocą „wpływu”. Związek tych dwu pojęć zdaje się być z natury dość enigmatyczny, a cała sprawa tłumaczy się prawdopodobnie

(co odnosi się, jak wspominaliśmy i do innych partii Parsonskiego paradygmatu), wewnętrzną logiką schematu, która nakazywała umieszczenie opisywanych przez nie czynników właśnie w tym a nie innym miejscu.

Bylibyśmy wszakże niesprawiedliwi w stosunku do Parsonsa, gdybyśmy nie wspomnieli o innej możliwości, bardziej przychylniej interpretacji jego stanowiska w kwestii relacji ekonomii i socjologii. Otóż można by chcieć odczytać rozważania autora *Economy and Society* jako – mniej lub bardziej udane próby wprowadzenia socjologicznego punktu widzenia do analizy zjawisk gospodarki. Wychodząc z takiego roboczego założenia łatwo przyznać słuszność Parsonswi, gdy polemizuje on z praktyką ekonomistów (wśród nich m.in. Keynesa), odwołujących się w tłumaczeniu określonych procesów ekonomicznych do psychologicznych skłonności czy motywów indywiduów lub cech właściwych z przyrodzenia naturze ludzkiej. W pełni jednak uznając zasadność tej programowej krytyki psychologizmu i antropologizmu w ekonomii, nie wolno nam ograniczać się w ocenie do samych intencji i deklaracji amerykańskiego socjologa. Dlatego też zapytać się musimy o pozytywne efekty owego ujemnego osądu metod analiz ekonomistów, tak jak obiektywizują się one w konkretnych rozwiązaniach określonych problemów, dlatego chcemy wiedzieć w jakim stopniu przezwyciężenie psychologizmu nosi w praktyce badawczej Parsonsa charakter nie tylko werbalny. Prawdą jest więc, że autor *Economy and Society* próbuje w niektórych momentach socjologicznego ujęcia motywów działania gospodarczego. Różnice między pobudkami działań bankiera a robotnika proponuje np. tłumaczyć ich uwikłaniem w odmienne konteksty sytuacyjne. Nie doczekujemy się jednakże w tym miejscu żadnej głębszej analizy obiektywnych warunków wpływających na działalność nosicieli różnych typów funkcji ekonomicznych, spotykając się w zamian za to z kolejną manifestacją zidentyfikowanej już procedury aplikacyjnej wyrażającej się tym razem tezą, iż: „analiza motywacji w rolach zawodowych stanowi szczególny przypadek ogólnej socjologicznej teorii motywacji w zinstytucjonalizowanych rolach i że po odpowiednich modyfikacjach”, jak pisze Parsons, owe – nieprzytoczone – najogólniejsze kategorie wytłumaczają zadowalająco zachowanie każdego agenta ekonomiki. Musimy zatem poszukać innych dowodów na okoliczność ewentualnego efektywnego przezwyciężenia przez Parsonsa psychologizacji procesów ekonomicznych i konsekwentnego utrzymania przez niego ściśle socjologicznej perspektywy analizy. Rezultaty tych poszukiwań nie będą wszakże, w naszym przekonaniu, pokrywały się z zapowiedziami i intencjami autora *Economy and Society*.

Czy można np. zgodzić się „bez zastrzeżeń” z poglądem, według którego główny problem związku z siłą roboczą w gospodarce kapitalistycznej stanowi odpowiednia jej socjalizacja, polegająca na takim uformowaniu motywacji robotników, które będzie skłaniało ich do przyjęcia za swoje celów produktywności?

Czy można pozostawić to zdanie bez jakiegokolwiek komentarza, jeśli się zważy, że mówiąc o wymogach adekwatnego umotywowania robotnika do wykonywania pracy i w ogóle o mechanizmach rządzących kapitalistycznym rynkiem pracy pomija się tu taki zasadniczy motyw, jakim jest po prostu przymus ekonomiczny konieczność podjęcia pracy najemnej, jako jedynej możliwości zdobycia środków egzystencji przez jednostki pozbawione własności środków produkcji? W zamian za to amerykański socjolog raczy czytelnika w swych rozważaniach nad rynkiem siły roboczej w kapitalizmie formułkami o integracji, solidarności „wspólnych” wzorach wartości, wolnych partnerach umowy, jakimi są przecież pracodawca i pracobiorca „całościowej lojalności” i zaufaniu w myśl Parsonsońskiego paradygmatu „kontraktu o pracę”, stanowiących wkład robotnika na rzecz zatrudniającej go firmy, za które odwdzięcza mu się ona dostarczając „poparcia” i „moralnej aprobaty”. Abstrahując nawet od ideologicznej wymowy tych rozważań, nasuwa się zasadnicze pytanie o ich wyjaśniające walory. Tych wątpliwości co do naukowej wartości rzeczonych analiz Parsonsa nie usuwają ich dalsze egzemplifikacje świadczące, wprost przeciwnie, że ich autor nie potrafił wbrew deklaracjom, uwolnić się od subiektywizmu i psychologizmu. „Oto np. zmniejszenie się ilości siły roboczej na rynku pracy socjolog amerykański tłumaczy ubytkiem wkładu „całościowej lojalności” robotników oraz tym, iż przestali oni sobie cenić produkcję. Nie tylko, że w stwierdzeniach tych nie wychodzimy, co kłóci się z antynominalistycznymi, holistycznymi” – jak je sam nazywa założeniami metodologicznymi autora, poza ów zakłęty krąg indywidualistycznego subiektywizmu, nie docieramy w stopniu najmniejszym do sfery obiektywnych wyznaczników postępowania ludzi, ale te specyficzne socjologiczne” wyjaśnienia Parsonsa podlegają, co łatwo zauważyć, zarzutowi tautologiczności. Niewielki pożytek z odżegnania się od stosowania – występujących np. u Keynesa – kategorii ogólnych skłonności psychicznych jednostek, jeśli wszystkim co ma się pojawić na ich miejscu będą podobne quasi wyjaśniające czynniki, żywo przypominające ową słynną molierowską *vis uspiativa* tłumaczącą, dlaczego to opium usypia. Na zasadzie proponowanej przez Parsonsa można bowiem wyjaśnić niemalże wszystko: dlaczego w USA mają wysoki poziom przemysłu? – Bo Amerykanie cenią wysoko produkcję. Dlaczego pan Kowalski nie kocha już pani Kowalskiej? – Bo miłość przestała być dla niego wartością itd., tyle że czy tłumaczenia takie rzeczywiście tłumaczą nam cokolwiek? Czy przypadkiem kiepska psychologia Keynesa nie została zastąpiona równie mierną socjologią? Wartości nie zostały tu zastąpione równie mierną socjologią? Wartości, ich wzory, systemy itp. są zresztą ulubioną kategorią wyjaśniającą, socjologa amerykańskiego. Zestaw natomiast innych „czysto socjologicznych pojęć użytkowanych przez twórcę” ogólnej teorii działania, w walce z tendencjami psychologizującymi jest nader ubogi. Czy np. z punktu widzenia efektywności poznawczej zachodzi jakaś zasadnicza

różnica między kategoriami „skłonności” a ich substytutem z *Economy and Society* oczekiwaniami? A o „profitach”, jakie może wynieść badacz konsumpcji i budżetów gospodarstw domowych z Parsonsofskiej propozycji wstawienia w miejsce psychologicznych bytów Keynesa kategorii 4 znanych nam funkcjonalnych imperatywów (które rozwiązać musi, jak wynika z teorii ogólnej każdy system społeczny, a więc i rodzina) najlepiej nas poinformuje trzeźwy głos specjalisty. Ekonomista amerykański Ch. Morsey pisze, iż stwierdzenie autora *Economy and Society*, zgodnie z którym różne wzory wydatków (rodzinnych) odzwierciedlają odmienne rozwiązania (tych) czterech problemów nie wnosi nic, co by miało jakąkolwiek wartość dla określenia funkcji konsumpcji. Brak przezwyciężenia psychologizmu uwidacznia się również w Parsonsa teorii zmiany. Zwróćmy uwagę ze względu na jego związek z przeobrażeniami w sferze ekonomicznej, na jedno tylko twierdzenie – twierdzenie w rzeczy samej zaskakujące, w którym zjawisko tzw. oddzielenia się własności od kontroli tłumaczy się niczym innym jak niezadowoleniem przyszłych menedżerów i innych, jak powiada Parsons „dysydenckich elementów z dotychczasowego sposobu prowadzenia i funkcjonowania przedsiębiorstw. Chodzi, jak wiadomo o proces, w wyniku którego funkcje zarządzania, nadzoru, kierownictwa itp.” wykonywane dawniej przez samego właściciela, zaczął w coraz szerszym zakresie przejmować najemny personel. Czy można jednak w ogóle mówić o tym procesie z pominięciem – jak to czyni Parsons – takich jego podstawowych obiektywnych przesłanek i determinat, jak choćby wzrost wielkości przedsiębiorstw aż do szczytów gigantycznych koncernów? wynikający ze zwiększającej się centralizacji kapitału, a uniemożliwiający bezpośrednie nadzorowanie i koordynowanie całej ich działalności przez właściciela, jak idące w parze z postępem technik wytwarzania i złożoności procesów zbytu potęgujące się zapotrzebowanie na kadrę specjalistów dysponujących kwalifikacjami do kierowania, planowania i sterowania nowoczesną produkcją i sprzedażą? itp.

Całkowity brak uwzględnienia całej tej sfery strukturalnych uwarunkowań omawianego procesu nie jest jedynym mankamentem jego ujęcia przez Parsonsa. Nie można np., przyjąć, wraz ze wszystkimi jego implikacjami, twierdzenia autora *Economy and Society*, według którego „osobista własność papierów wartościowych firmy posiadanych przez zawodowych menedżerów ma wyłącznie nominalne znaczenie” i to nie tylko dlatego, że przeczą im liczne ustalenia empirycznych badań świadczące o dysponowaniu przez owych „oficerów przemysłu” pokaźnymi pakietami akcji. Wchodzi tu bowiem dodatkowo w grę nierozpoznanie faktu przysługiwania kapitalistycznym zarządom innych form udziału w zyskach (najróżniejszych premii, gratyfikacji, bonusów, pokrywających „koszty reprezentacyjne”, „wyrównań” itp. Profitów) oraz otrzymywania przez nich w wielu wypadkach pensji tak wysokich, że z konieczności przekształcanych w kapitał

przynoszący procent lub własność papierów wartościowych (niekoniecznie zresztą firmy w jakiej są zatrudnieni). Powierzchnowy jest również; wysuwany na podstawie owego odchodzenia kapitalistycznych właścicieli od zarządzania swoimi przedsiębiorstwami, a wspólny Parsonsowi i wielu innym autorom wniosków o utracie roli własności we współczesnym społeczeństwie, o przesunięciu się ośrodka władzy w systemie ekonomicznym do rąk profesjonalnych kierowników. Wszak w istocie fakty, którymi się go próbuje uzasadniać, świadczą o czymś całkowicie przeciwnym, o wzroście znaczenia własności skoro umożliwia ona kapitaliście uwolnienie się od wszelkiej pracy, zapewnia mu utrzymanie, pozwalając równocześnie nie pracować w ogóle.

W podsumowaniu można stwierdzić, że „E&S” zawiera niejako w sobie dwie, funkcjonujące na względnie niezależnych prawach, warstwy. Pierwsza z nich to głównie sfera zastosowania Parsonsaaplikacyjnego modelu pojmowania relacji ekonomii i jego „ogólnej teorii działania”. CAŁOŚĆ rezultatów uruchomienia tej procedury, jak owe, przytaczane wyżej, rzekome analogie par kategorii obu teorii, nosi już jawnie figuratywny charakter. Do tej dziedziny należałoby też „włączyć wszelkie momenty, w jakich objawia swoją arbitralną naturę schemat 4 funkcji – wyrażającą się najdobitniej w braku umotywowania połączeń poszczególnych empirycznych zjawisk i procesów z takimi a nie innymi funkcjami. Gdy jednak określimy tę warstwę jako epifenomenalną, to tym samym zakładamy, iż jest ona takim epifenomenem w stosunku do czegoś. Bo też istotnie, może ona bez szkody być odjęta od innej, bardziej solidnej komponenty dzieła amerykańskiego socjologa. Próba poznawczego uchwytu niektórymi narzędziami Parsonsowskiej socjologii (choćby koncepcji wymian wkładów i wytworów zmuszającej do podjęcia analizy różnych sektorów życia społeczeństwa, czy „szufladkowej zasady” podsystemów w systemach, która, mimo niebagatelnego niedomogu zmilczania kwestii w jakim punkcie można, lub w jakim trzeba, zakończyć taki rozbiór, doprowadziła ostatecznie autora do zagłębienia się w infrastrukturę gospodarki), okazała się bowiem bardziej produktywna. A że na szczęście, przy pewnym wysiłku „ziarno” dało się w tym przypadku oddzielić od „plewy” – jak czytelnik mógł zauważyć, nietrudno w *Economy and Society* odnaleźć wiele elementów składających się lepiej lub gorzej na obraz określonej pewnej ekonomiczno-społecznej rzeczywistości.

Wiele kluczowych zjawisk społeczeństwa doby nowoczesnego kapitalizmu zostało w ten lub inny sposób mniej lub bardziej wiernie odzwierciedlonych na kartach *Economy and Society*. Co prawda, jak mogliśmy się przekonać, nie zawsze zaobserwowane i przytaczane przez autora, empiryczne dane odpowiadały ich teoretycznym interpretacjom, a formułowane wnioski często nie znajdowały dostatecznego pokrycia w aktualnych konkretach. W niektórych opisach dochodziło do nieuprawnionego podnoszenia do rangi zjawisk uniwersalnych i typowych dla

kapitalizmu cech w istocie specyficznych dla pojedynczego społeczeństwa. Np. twierdzenie sprowadzające główną funkcję związków zawodowych w systemie gospodarki kapitalistycznej do ich roli raczej „semi-rytualnej niż przetargowej” nie może opisywać realiów wszystkich społeczeństw współczesnego kapitalizmu. Nie o wszystkich związkach zawodowych da się powiedzieć, iż przekształciły się z instytucji ochrony pracownika przed pracodawcą w instytucję ochrony przed nienależącymi do związku pozostałymi obywatelami społeczeństwa. W *Economy and Society* znajdują się również znacznie bardziej przekonujące i trafne twierdzenia. I tak np. wspominaliśmy wyżej o pewnych wątpliwych walorów aspektach Parsonsa analizy stosunków: robotnik – kapitalista. Ma ona jednak i drugą stronę, gdzie autor przemawia już bardziej realistycznym i surowym językiem. Pisząc, że robotnik podejmując pracę w przedsiębiorstwie powierza mu własne i całą będącą na jego utrzymaniu rodzinę bezpieczeństwo, zauważa, że w wyniku tego firma, ów reprezentant „kapitalisty zbiorowego”, uzyskuje „prawa do interweniowania w życie gospodarstwa domowego, którego głowę stanowi jej pracownik [skrajną formą ich egzekwowania będzie zwolnienie z pracy], w czym wyraża się jak powiada Parsons, zdolność przedsiębiorstwa do kontrolowania długofalowych interesów gospodarstwa domowego”. Stwierdzenie zasadniczego uzależnienia losów życiowych robotnika i jego bliskich od praw rządzących gospodarką kapitalistyczną wiąże się z rozpoznaniem przez autora *Economy and Society* antagonistycznego charakteru stosunków klasowych w społeczeństwie burżuazyjnym. Nie waha się on mówić o ukrytym konflikcie interesów między pracodawcami i pracobiorcami bez wykluczenia możliwości jego wybuchu. Gdzie indziej napisze zaś wyraźnie o „przeciwstawności” systemów postaw i ideologii ludzi świata interesu i ludzi pracy w nowoczesnym społeczeństwie przemysłowym. Przytaczamy te poglądy Parsonsa także i dlatego, by wykazać pewną powierzchowność i pochopność często w literaturze spotykanych jednoznacznych wyrokowań o „konserwatyzmie”, „prawicowości”, czy wręcz reakcyjności myśli ich autora.

Radomir Miński

Kapitalistyczna czy rynkowa? Pojęcie współczesnej gospodarki w socjologii

Z określeniem charakteru współczesnej gospodarki jest trochę tak, jak z określeniem polityka uprzedzonego wobec przedstawicieli innych narodów mianem nacjonalisty – w zasadzie termin ten właściwie oddaje postawę człowieka przekonanego o wyższości swojego narodu, ale ze względu na jego odbiór przez opinię publiczną bardziej „na miejscu” jest określenie narodowościowiec.

Podobna relacja semantyczna zachodzi między tytułowymi określeniami gospodarki. Można spotkać opinie, iż termin *społeczna gospodarka rynkowa* jest udaną manipulacją pojęciową ułatwiającą społeczny odbiór i akceptację zasad gospodarki, którą otwartym tekstem należałoby określić jako kapitalizm wolnokokurencyjny (Przesławska, 2003).

Wedle Jerzego Topolskiego krytyka kapitalizmu, jaka kryje się za pomijaniem tego terminu w dyskusjach (także naukowych), wynika głównie z ugruntowanego w nauce – eksploatorskiego rozumienia natury tego systemu ekonomicznego. W swej książce poświęconej narodzinom kapitalizmu w Europie autor zwraca uwagę na odżywającą tendencję do eliminowania terminu „kapitalizm” z badań naukowych, wskazując zarazem jak zróżnicowane, wśród samych badaczy, jest rozumienia kapitalizmu oraz jego cech konstytutywnych (Topolski, 2003).

Podejmując socjologiczne studia nad współczesną problematyką gospodarczą coraz bardziej widoczna staje się potrzeba merytorycznej dyskusji o kształcie współczesnego systemu ekonomicznego. Z uwagi na olbrzymią różnorodność będących w użyciu klasyfikacji i typologii systemów społeczno-gospodarczych zagadnienie wcale nie należy do prostych. Mając do dyspozycji rozbudowaną kafenię określić (gospodarka kapitalistyczna, gospodarka rynkowa, regulowana gospodarka rynkowa, społeczna gospodarka rynkowa, niewolnorynkowy kapitalizm,

kapitalizm oligopolistyczny, późny kapitalizm) trudno znaleźć to, które najtrafniej oddaje istniejący stan rzeczy (Giddens, 2004: 395)¹.

Biorąc zatem na socjologiczny warsztat gospodarkę transformującego się społeczeństwa stoimy nie tylko przed dylematem określenia zakresu występowania stosunków gospodarczych (granic podsystemu gospodarczego) – zwłaszcza, kiedy proces społeczny przebiega – używając określenie Piotra Sztompki – multilinearne (jak ma to miejsce w przypadku Polski). Z uwagi na trudne do jednoznacznego oszacowania społeczne efekty przemian (przekształcenia własnościowe związane z okresem transformacji systemowej oraz zmiany technologiczne związane z rozwojem technik informatycznych) nieprecyzyjne jest zarówno pojmowanie charakteru, jak i zakresu występowania gospodarczej struktury współczesnego systemu społecznego.

Z powyższych względów nadal sporne jest określenie ładu gospodarczego nie tylko w przypadku historycznych, ale i współczesnych społeczeństw. Problematyczne jest ujęcie jako kapitalistycznych – w sensie formacyjnym, społeczeństw postkomunistycznych, w których zmiany (neo)modernizacyjne nakładają się na trwające jeszcze zmiany transformacyjne. Otwartą kwestią pozostaje bowiem zarówno oszacowanie społecznych skutków realizacji zarówno projektu docelowego przemian transformacyjnych – społecznej gospodarki rynkowej, jak i rozwoju tzw. nowej gospodarki (*new economy*), przybliżających społeczeństwo polskie do modelu gospodarki opartej na wiedzy.

W interesującej mnie kwestii – w zależności od przyjętego kryterium klasyfikacji i identyfikacji struktury gospodarczej, możemy pojmować Polską gospodarkę nie tylko szerzej lub wężiej, ale także jako „mniej lub bardziej” kapitalistyczną. Innymi słowy w zależności od rozumienia kapitalizmu (stanowiska odwołującego się do katalogu podstawowych cech kapitalizmu) zmieniać się będzie zakres występowania stosunków gospodarczych (Topolski, 2003: 15-22).

¹ W swym podręczniku do socjologii Anthony Giddens porusza kwestie zmian zachodzących w rozmaitych aspektach świata społecznego – w tym dotyczących pracy i życia gospodarczego w rozwiniętych społeczeństwach zachodnich określanych mianem postindustrialnych. Modernizacyjne przemiany, których efektem byłaby gospodarka oparta na wiedzy, są zdaniem niektórych obserwatorów zwiastunem nastania nowego typu społeczeństwa. Realizacja projektu społeczeństwa, w którym dominującą rolę odgrywają usługi związane z przetwarzaniem informacji, jest oczekiwana z nadzieją. Ulegając optymizmowi modernistycznych prądów umysłowych chcielibyśmy wierzyć, iż społeczeństwo oparte na wiedzy stanie się ucieleśnieniem sprawiedliwego systemu merytokratycznego, który choć częściowo zminimalizuje nierówności charakterystyczne dla peryferyjnego (w przypadku Polski) modelu kapitalizmu. Polska, jako kraj realizujący model peryferyjnego kapitalizmu, stanowi przykład społeczeństwa, w którym na wielowymiarowych continuach koegzystują ze sobą elementy rozmaitych ładów gospodarczych. Z tego względu przemiany, jakim podlegają gospodarki krajów byłego bloku wschodniego, nie przebiegają wedle schematu, którego finalnym efektem byłby którykolwiek z wymienionych wyżej modeli.

Przykładowo – przyjmując „produkcyjne” (Tittenbrun, 1986: 23)² rozumienie kapitalizmu – będziemy strukturę gospodarczą określać wężej, aniżeli stosując kryterium odwołujące się do „stosunków handlowych”.

Przyjmując jako kryterium oceny charakteru danej gospodarki jej strukturę podmiotową okaże się, że obejmuje ona całe spektrum najrozmaitszych form własności przedsiębiorstw. Zauważmy, iż współcześnie obok oligopolistycznego kapitalizmu ponadnarodowych korporacji w strukturze gospodarczej Polski można znaleźć nadal państwowe monopole oraz firmy „klasycznie” prywatne.

Na marginesie dodajmy, iż występowanie tej ostatniej – drobnotowarowej formy własności środków produkcji, wiąże się z relatywnie nowym zjawiskiem w skali całej Unii Europejskiej – w tym także Polski. Zjawiskiem tym jest coraz bardziej zaznaczająca się obecność (rola) małych i średnich przedsiębiorstw. Małe i średnie przedsiębiorstwa nabierają obecnie relatywnie wysokiego znaczenia z uwagi na istotną rolę jaką pełnią w zmniejszaniu bezrobocia wywołanego m.in. zmianami strukturalnymi współczesnej gospodarki. Warto uwzględnić, iż marginalne – w dobie społeczeństwa przemysłowego – małe i średnie firmy, stają się współcześnie głównym pracodawcą dla ponad 50% ludności UE³.

Zauważmy, iż przedsiębiorstwa należące do sektora MSP nie tylko organizacyjnie, czy technologicznie, mają niewiele wspólnego z prywatnopublicznymi korporacjami. Będące gospodarczymi „ikonami” społeczeństwa przemysłowego – oligopolistyczne korporacje, gwarantowały nie tylko stabilne i dobrze płatne miejsca pracy, lecz były także przestrzenią społeczną, w której mogły funkcjonować rozmaite instrumenty demokracji przemysłowej, tak ważne dla realizacji *Welfare State*. Innymi słowy, o ile realizowany przez państwo dobrobytu projekt gospodarki finansował charakterystyczny dla niej system bezpieczeństwa socjalnego⁴, o tyle współcześnie owe gwarancje uległy istotnym ograniczeniom (Marciniak, 2005).

² Termin „produkcyjny” użyto w tekście w znaczeniu antynaturalistycznym, jakie nadaje mu m.in. J. Tittenbrun. Odwołuje się ono do pojęcia „pracy produkcyjnej” wchodzącego w skład teorii prac. Podkreślić należy, iż pojęcie pracy produkcyjnej nie jest synonimem pracy fizycznej.

³ Jeśli za wskaźnik znaczenia gospodarczego przedsiębiorstwa przyjąć udział w tworzeniu miejsc pracy, okazuje się, że sektor MSP dostarcza ponad 50% miejsc pracy w krajach należących do wspólnoty europejskiej. Współczesna skomplikowana sytuacja społeczno-gospodarcza wynika m.in. z faktu, iż pracownicy tego „drugiego” sektora funkcjonują poza systemem kształtowania płac w oparciu o układy zbiorowe – rozwiązania charakterystycznego dla modelu społeczeństwa przemysłowego sprawdzającego się również w projekcie społecznej gospodarki rynkowej.

⁴ Chodzi o taki system bezpieczeństwa socjalnego, który jest konstytuowany przez zasady gwarantujące m.in. wyłączenie z zasad wolnej konkurencji instytucji rynku pracy, przypisującą decyzyjnie znaczącą rolę podmiotom demokracji przemysłowej – m.in. związkom zawodowym. Odpowiedzialność za taki stan rzeczy ponosi z jednej strony zastępowanie pracy ludzkiej pracą maszyn, a z drugiej strony nowoczesna polityka zatrudnienia wykorzystująca instrumenty, takie jak: outsourcing oraz outplacement. Wskaźnikiem stosowania takich praktyk może być malejący poziom uzwiązkowienia załóg przedsiębiorstw.

Problematyka gospodarcza w ujęciu socjologicznym

Socjologowie i ekonomiści są w zasadzie zgodni co do tego, iż gospodarkę należy ujmować jako podsystemem większej całości – globalnego systemu społeczeństwa. Tak określony, wspólny obszar badawczy obu nauk, w rozpowszechnionym rozumieniu obejmuje działania związane z produkcją, dystrybucją oraz konsumpcją dóbr i usług.

Jak zasygnalizowano – obie nauki posługując się zróżnicowanymi typologiami systemów społeczno-gospodarczych w odmienny sposób określają wzory rozwoju danego społeczeństwa. Jedne – pozwalają określić formę rozwoju społeczeństwa przez uwzględnienie dominującego w danym okresie sposobu produkcji (np. formacyjna charakterystyka rozwoju społeczeństw), inne z kolei – odwołując się do szerszych wzorów kulturowych opisują sposób działania instytucji charakterystyczny dla osiągniętego przez społeczeństwo poziomu kultury materialnej i niematerialnej.

Obecne na gruncie socjologii podejścia wobec problematyki gospodarczej są zatem niejednorodne – jedne inspirowane są w większym stopniu interdyscyplinarnym dorobkiem nauk społecznych w tym zakresie, inne poświęcają więcej uwagi aktualnym i praktycznym korzyściom płynącym z podejmowanych prac badawczych (np. badania rynku).

Socjologów poszukujących trafnych⁵ kryteriów opisu i klasyfikacji charakteru systemu gospodarczego należałoby zatem odesłać do klasycznych zasad pracy badawczej postulujących, aby o stosunkach ekonomicznych dyskutować odwołując się do właściwych ekonomii kategorii analitycznych (Tittenbrun, 1986: 23). Z tego względu postulowane w artykule podejście w pewnym sensie można uznać za inspirowane w równym stopniu stanowiskiem G.S. Beckera, wedle którego istnieje możliwość wykorzystania instrumentarium teoretycznego ekonomii do wyjaśnienia zjawisk potocznie zaliczanych do sfery nieekonomicznej.

Jednak punktem wyjścia podjętej analizy była nie tyle próba narzucenia ekonomicznej siatki pojęciowej na zjawiska niegospodarcze – w duchu tzw. imperializmu ekonomicznego, co konstatacja związana z ekspansją stosunków rynkowych na pozagospodarcze dziedziny życia społecznego. Taki kierunek zmian wydaje się być mniej lub bardziej wyraźnie postulowany w projektach przebudowy polityki państwa dobrobytu w myśl zasad doktryny ordoliberalnej (Przesławska, 2003).

⁵ Pojęcia „trafność” używam tutaj w sensie metodologicznym – jako taką cechę narzędzia pomiarowego, która powoduje, iż mierzy ono rzeczywiście to, co powinno zostać zmierzone zgodnie z założeniem badacza.

Używając retoryki Jürgena Habermasa można – moim zdaniem – mówić o swoistej kolonizacji pozagospodarczych sfer systemu społecznego, jaka odbywa się współcześnie za pośrednictwem mechanizmu rynkowego. Innymi słowy następuje rynkowe zagospodarowanie tych działań, które dotychczas były finansowane z budżetu państwa. Zestawienie tego faktu z weberowską analizą gospodarki oraz Webera rynkową teorią klas (Kozyr-Kowalski, Max Weber)⁶ pełniło zatem funkcję heurystyczną dla poszukiwania teoretycznych przesłanek na rzecz tezy o klasowym charakterze współczesnego społeczeństwa polskiego.

Rozważając formułę najlepiej oddającą charakter polskiej gospodarki koncentruję się na sformułowaniu wniosków w kategoriach socjologicznych. Przyjmując założenie o klasogennym charakterze stosunków rynkowych, próbuję znaleźć argumenty pozwalające uzasadnić zapoznawany związek łączący problematykę gospodarczą z socjologiczną teorią zróżnicowania społecznego.

Celem niniejszego opracowania jest wzbogacenie treści wykładów na temat funkcjonowania współczesnej gospodarki o zagadnienia od dawna obecne i dyskutowane na gruncie socjologii. Sądzę, że tą drogą istnieje możliwość pełniejszego uświadomienia i zrozumienia teoretycznych implikacji przyjęcia i posługiwania się w badaniach zróżnicowania społecznego jednym z członów hipotetycznej alternatywy; kapitalistyczna lub rynkowa.

Rozstrzygnięcie tej kwestii posiada w moim przekonaniu doniosłe znaczenie także dla warsztatu badawczego socjologa. Pozwala uzasadnić stanowisko postulujące opis współczesnego społeczeństwa w kategoriach klasowych, co jak trafnie zauważa Tadeusz Popławski, w Polsce jest mało popularną praktyką badawczą (Popławski, 2006: 167).

Procesualne a systemowe ujęcie gospodarki

Jednym z podejść do problematyki ekonomicznej, proponowanych studentom socjologii, jest procesualne ujęcie gospodarki. Jak już wspomniano, podejście traktujące gospodarkę jako proces społeczny pozwala wyodrębnić trzy główne sfery aktywności gospodarczej: produkcję, wymianę oraz konsumpcję.

Nie tyle alternatywny, co komplementarny punkt widzenia – który można określić jako systemowy lub strukturalny, rozpatruje gospodarkę jako jedną z podstruktur systemu społecznego. Charakterystyczną cechą podejścia systemowego jest traktowanie społeczeństwa jako układu złożonego z pozostających ze sobą w określonych

⁶ Obecność rynku była dla M. Webera przesłanką pozwalającą orzekać o dominującej roli stosunków klasowych w życiu społecznym.

stosunkach elementów⁷. Zakłada się, że poszczególne elementy systemu społecznego nie są od siebie niezależne, lecz pozostają ze sobą w określonych relacjach.

W tym kontekście zasadniczy problem dotyczy kryteriów identyfikacji podstruktury gospodarczej społeczeństwa globalnego. Rozwiązanie tak postawionego problemu determinuje, przynajmniej częściowo, zasadność bądź bezzasadność, posługiwania się rozszerzonym „neoklasowym” schematem zróżnicowania społecznego.

Wedle popularnego na gruncie ekonomii stanowiska o gospodarczym znaczeniu danego działania decyduje zjawisko rzadkości (Marciniak, 2005: 16-17). Podobnie wedle Maxa Webera o gospodarczym charakterze przedsięwzięcia decyduje subiektywnie szacowana ograniczoność środków umożliwiających zaspokajanie określonych potrzeb (Weber, 2002: 261). Zwróćmy jednak uwagę, iż niemiecki uczony wprowadza istotne uzupełnienie – rzucające wiele cennego światła na to, jakie potrzeby mogą wchodzić w grę.

Wedle Webera działanie gospodarcze może być nastawione nie tylko na zaspokajanie potrzeb codziennych (popyt materialny). W jednym z artykułów niemieckiego socjologa czytamy: „W istocie sprawą konwencji jest to, że gdy mówi się o gospodarce, to ma się na myśli szczególnie zaspokojenie codziennych potrzeb, tak zwany popyt materialny. Modlitwy i msze za zmarłych mogą w rzeczy samej stać się równie dobrze obiektami gospodarki, jeśli liczba osób kwalifikowanych do ich odprawiania i ich działań jest ograniczona i dlatego można je sobie zapewnić tylko za opłatą, tak samo jak chleb powszedni” (Weber, 2002: 261). Zatem obiektem gospodarki mogą stać się również i potrzeby „wyższego rzędu” – zarówno sakralne, jak i medyczne, czy edukacyjne. Decyduje o tym m.in. szczupłość (rzadkość) kadr wykwalifikowanych w dostarczaniu społeczeństwu określonego rodzaju użytecznych świadczeń.

Pojęcie kapitalizmu a pojęcie rynku

Opierając się na analizie powstania kapitalizmu Jerzego Topolskiego warto przypomnieć, iż kapitalistyczny a zarazem rynkowy charakter gospodarki nie pozostają ze sobą w homogenicznym związku. Określenie gospodarki jako rynkowej nie jest zatem tożsame z określeniem jej jako kapitalistycznej. Zwraca na to uwagę również Stefan Marciniak, pisząc, iż początki gospodarki rynkowej sięgają schyłkowego

⁷ Ostateczna liczba elementów składowych systemu społecznego bywa określana rozmaicie. Wśród socjologów nie istnieje jednoznaczny i ogólnie przyjęty pogląd w tym zakresie. Nie powinno to jednak przesądzać o konieczności dokonywania takiego rozstrzygnięcia na potrzeby niniejszego artykułu. Idąc za Parsonsem należałoby wyróżnić cztery elementy składowe systemu społecznego. Chcąc uniknąć zarzutu arbitralności w identyfikacji podstruktur systemu społecznego można poprzestać na analitycznym wyodrębnieniu dwóch podstawowych elementów społeczeństwa: podstruktury gospodarczej i niegospodarczej.

okresu społeczeństwa pierwotnego. „Jednakże dopiero w kapitalizmie gospodarka towarowo-pieniężna stała się jedyną lub dominującą formą gospodarowania” (Marciniak, 2005: 56).

Z uwagi na znaczącą gospodarczo rolę współczesnego państwa, obecna postać polskiego kapitalizmu daleka jest jednak od kapitalizmu wolnokonkurencyjnego, którego ucieleśnieniem była dziewiętnastowieczna Anglia. Z kolei wzrost znaczenia „nowoczesnych” (rozwinętych) form własności podmiotów we współczesnej gospodarce czyni dyskusyjnym przydatność neoklasycznego modelu gospodarki z dominującą rolą prywatnego przedsiębiorstwa (będącego własnością jednego właściciela).

Ponadto zmiany w strukturze zatrudnienia społeczeństw rozwiniętych, wspomniana „postindustrialność” współczesnej gospodarki, wydają się skutecznie przemawiać za nieadekwatnością schematów klasowych w analizie współczesnych zjawisk społeczno-gospodarczych.

Trudności z określeniem charakteru współczesnej gospodarki nie mają autorzy podręczników z zakresu ekonomii. Marek Rekowski, przedstawiając warunki stosowności modelu gospodarki rynkowej do analizy procesów gospodarczych, jako jedno z pierwszych założeń wymienia jego adekwatność w warunkach kapitalizmu – tzn. takiego systemu społeczno-gospodarczego, gdzie większość zasobów jest własnością prywatną (Rekowski, 2002: 34).

Właściwie rozumiejąc rolę państwa Eugeniusz Kośmicki proponuje określać współczesny stadium rozwoju kapitalizmu jako regulowaną gospodarkę rynkową (Kośmicki, 1995: 69). W tym kontekście z powodzeniem można by stosować zapewne wspomniane na wstępie pojęcie „społecznej gospodarki rynkowej”, gdyby nie wcześniejsze zastrzeżenia dotyczące współcześnie wątpliwej efektywności projektu państwa dobrobytu⁸.

Wydaje się zatem, iż modne obecnie pojęcie gospodarki rynkowej funkcjonuje na zasadzie weberowskiego typu idealnego⁹. W interesującym nas przypadku do rozwiązania pozostają co najmniej dwie kwestie; pierwsza dotyczy rozwiniętej struktury własności podmiotów gospodarczych obecnych we współczesnej postaci gospodarki, druga – zakresu tego, co stanowi domenę stosunków rynkowych i może być (z pewnymi zastrzeżeniami) pojmowane jako gospodarcza podstruktura systemu społecznego¹⁰.

⁸ Mam tutaj na myśli malejącą rolę związków zawodowych, czego wskaźnikiem jest zmniejszający się stopień uzwiązkowienia załóg restrukturyzowanych zakładów.

⁹ Jedną z funkcji typu idealnego, jako narzędzia heurystycznego, jest m.in. ustalenie relacji między przypadkiem rzeczywistym zjawiska a jego modelem.

¹⁰ O ile akcentowanie rynkowości gospodarki skupia uwagę na podstawowym mechanizmie koordynującym działalność podmiotów gospodarczych, o tyle podkreślenie jej kapitalistycznego charakteru kładzie nacisk na dominującą w niej – prywatną formę własności przedsiębiorstw – czy szerzej czynników produkcji: pracy (siła robocza) kapitału, ziemi, przedsiębiorczości (jako umiejętności organizacji produkcji).

W relatywnie prosty sposób można uporać się z problematyką własnościową – posługując się modelem podmiotowej struktury gospodarki. Takie podejście jest prezentowane w większości aktualnych podręczników zawierających wykłady z mikroekonomii (Rekowski, 2002). Uważne zapoznanie się z treścią podręczników pozwala jednak dostrzec ograniczoność zastosowania ordoliberalnego modelu gospodarki rynkowej do specyficznych – niemalże eksperymentalnych warunków, w jakich musiałyby dokonywać się procesy gospodarowania, by zadośćuczynić założeniom owego modelu (Kundera, 2003). Nasuwa się zatem pytanie, czy gospodarka rynkowa jest wyłącznie modelem służącym analizie mikroekonomicznej, czy też jest pojęciem szerszym – pozwalającym spoglądać na problemy alokacji z perspektywy całego społeczeństwa?

Z punktu widzenia struktury własnościowej podmiotów gospodarczych, mamy oczywiście do czynienia z gospodarką mieszaną, w której występuje cała gama najrozmaitszych form własności podmiotów gospodarczych; od państwowej – po prywatną własność indywidualną. Sama prawna typologii form własności podmiotów gospodarczych zawiera tylko (albo aż) siedem pozycji (Małecki: tab. 18.). W rzeczywistości – oprócz form „czystych”, o których mowa powyżej, występują również formy hybrydowe.

Wracając do drugiej kwestii – działań wchodzących w zakres gospodarki, sprawa wydaje się nieco bardziej skomplikowana. Jeśli w istnieniu stosunków rynkowych, a nie w stosunkach produkcji, upatrywać zasadniczego czynnika określającego kapitalistyczny charakter gospodarki, to należy zastanowić się nad teoretycznymi implikacjami takiego stanowiska.

Za Topolskim przyjmuję, iż rozwój kontaktów handlowych był czynnikiem rozkładu gospodarki feudalnej i przejścia do gospodarki kapitalistycznej. Wzrostu znaczenia gospodarki towarowo-pieniężnej – rozwój tej gospodarki, warunkował pojawienie się rynku siły roboczej, czyli gospodarki towarowo-pieniężnej z rynkiem siły roboczej (Topolski, 2003). Hipotetycznie można zatem założyć, iż utowarowieniu podlegają nie tylko wytwory ludzkiej pracy, ale również posiadane przez ludzi kwalifikacje, które zaczynają funkcjonować w społecznej świadomości jako „swoiste” dobra rynkowe. Konsekwencją urynkowania rozmaitych dziedzin ludzkiej działalności jest utowarowienie nie tylko efektów pracy, ale i samej pracy. Dotyczy to nie tylko materialnych, ale i niematerialnych „owoców” ludzkiej pracy (np. idei zawartych w produktach takich jak komputerowe systemy operacyjne), które w procesie wymiany rynkowej przybierają formę towarową.

Przypomnijmy dalej, iż obecność rynku – występowanie w danym społeczeństwie gospodarki towarowo-pieniężnej, była dla Webera przesłanką pozwalającą orzekać o dominującej roli stosunków klasowych w życiu społecznym. Innymi słowy zastosowanie mechanizmów rynkowych – postulowane przez doktrynę ordoliberalną, oprócz pozytywnych skutków wymuszonej konkurencyjności podnoszącej

efektywność i jakość pracy – niezależnie od dziedziny zatrudnienia, może posiadać również i tę właściwość, iż między poszczególnymi kategoriami społecznymi, powstaje szczególna – rynkowa forma więzi społecznej. Owa „solidarność” rynkowa – jako forma więzi oparta na wymianie, stanowi zgodnie ze stanowiskiem Webera czynnik klasogenny.

Biorąc pod uwagę konfekcyjny charakter współczesnej gospodarki rynkowej, dysponując odpowiednio wytrenowaną wyobraźnią socjologiczną, możemy założyć, iż przemianie ulegają nie tylko relacje między producentem a konsumentem ale, na co zwraca uwagę m.in. Commons, należy również brać pod uwagę możliwość zmiany w charakterze stosunków panujących wewnątrz samych podmiotów biorących udział w tzw. grze rynkowej (Commons, 2000).

Warto zwrócić uwagę na ten fakt, albowiem posiada on – moim zdaniem – fundamentalne znaczenie na zagadnienie przekształcania się struktury społecznej współczesnych społeczeństw. Określenie zakresu występowania stosunków rynkowych warunkuje w tym przypadku różnicę w sposobie pojmowania gospodarki, jako jednej z podstawowych części składowych społeczeństwa.

Zauważmy, że o ile „produkcyjne” (oczywiście z ekonomicznego a nie naturalistycznego punktu widzenia) – przynoszące zysk kapitałście, pojmowanie kapitalizmu jest węższe i bardziej precyzyjne, o tyle „rynkowe” określanie kapitalizmu rozszerza zakres pojęciowy tego terminu również i na te dziedziny, które potocznie określane są jako pozagospodarcze. Tym samym wpływa to na sposób ujęcia zależności między gospodarką a pozagospodarczymi elementami systemu społecznego.

Jednocześnie weberowska teza jest punktem wyjścia do klasowej analizy współczesnego społeczeństwa. Przechodząc bowiem od ogólnej teorii systemu społecznego do teorii zróżnicowania społecznego – posługującej się ekonomiczno-socjologicznymi kryteriami identyfikacji podstawowych kategorii społecznych, dysponujemy precyzyjnymi narzędziami opisu i analizy stosunków społecznych występujących we współczesnej postaci społeczeństwa.

Mówiąc precyzyjnie – jeśli mechanizm rynkowy uczynimy podstawą identyfikacji struktury gospodarczej społeczeństwa – dokonamy zarazem precyzyjnego wyodrębnienia przestrzeni społecznej w której konstytuują się klasy społeczne. Z kolei pozagospodarcze elementy systemu społecznego pozostają, na gruncie przyjętej tu teorii, domeną stosunków stanowych (Tittenbrun, 1986: 169-172)¹¹.

¹¹ O ile klasy społeczne różnią się od siebie ze względu na stosunki własności ekonomicznej, o tyle stany społeczne różnicują się wewnętrznie ze względu na stosunki własności nieekonomicznej – stosunki apropriacji.

Gospodarka rynkowa a stosunki klasowe

Jak powiedziano, dla Webera występowanie gospodarki towarowo-pieniężnej (stosunków rynkowych) jest czynnikiem klasogennym – czyli wyznacznikiem istnienia stosunków klasowych w społeczeństwie. Zgodnie z instruktywnymi zaleceniami Kozyra-Kowalskiego wykorzystanie rynkowej teorii klas Webera powinno mieć charakter wstępny – można by rzec „pilotażowy” w analizie zróżnicowania społecznego. Teoretyczną implikacją powyższego rozumowania jest uznanie występowania stosunków rynkowych za kryterium identyfikacji gospodarki we współczesnej postaci społeczeństwa.

Dysponując tym w miarę precyzyjnym kryterium dyferencjacji systemu społecznego możemy z kolei przystąpić do stosowania bardziej uniwersalnych narzędzi wyznaczania położenia jednostek w strukturze społecznej. Przypomnijmy, że wedle Tittenbruna instrumentem służącym analizie klas jest teoria własności ekonomicznej, albowiem zdefiniowanie miejsca klas w strukturze społecznej jest określane przez stosunki własności ekonomicznej.

Literatura

- Commons J.R., 2000, *Amerykańscy wytwórcy obuwia* [w:] W. Kozek (red.), *Teorie stosunków przemysłowych. Wybór tekstów*, Instytut Socjologii UW, Warszawa, tekst niepublikowany.
- Giddens A., 2004, *Socjologia*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kośmicki E., 1995, *Problem wyboru modelu kapitalizmu dla Polski w świetle dylematów współczesnej gospodarki rynkowej. Rozważania socjologiczno-ekonomiczne* [w:] E. Kośmicki, W.L. Janik (red.), *Socjologia gospodarki. Wybrane zagadnienia teoretyczne i praktyczne*, Poznań: AR.
- Kozyr-Kowalski S., *Max Weber: Klasy a własność środków produkcji i siły roboczej*.
- Kundera E., 2003, *Ład społeczny i gospodarczy w doktrynie ordoliberalizmu niemieckiego* [w:] U. Kalina-Prasznic (red.), *Regulowana gospodarka rynkowa*, Kraków: Oficyna Ekonomiczna.
- Małecki A., *Podmioty gospodarki rynkowej*, tab. 18.
- Marciniak S., 2005, *Współczesne systemy gospodarcze* [w:] S. Marciniak (red.), *Makro- i mikroekonomia. Podstawowe problemy*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Popławski T., 2006, *Defragmentacja klasowa, czyli frakcje i odłamy klasowe w Polsce okresu transformacji* [w:] J. Tittenbrun (red.), *Własność i interesy w dobie transformacji ustrojowej*, Poznań: Wydawnictwo Rys.
- Przesławska G., 2003, *Spółeczna gospodarka rynkowa* [w:] U. Kalina-Prasznic (red.), *Regulowana gospodarka rynkowa*, Kraków: Oficyna Ekonomiczna.
- Rekowski M., 2002, *Wprowadzenie do mikroekonomii*, Poznań: Wrokopa.

- Tittenbrun J., 1986, *Wprowadzenie do materialistyczno-historycznej teorii społeczeństw*, Warszawa: Kolegium Otryckie.
- Topolski J., 2003, *Narodziny kapitalizmu w Europie XIV-XVII wieku*, Poznań: Wydawnictwo Poznańskie.
- Weber M., 2002, *Gospodarka i społeczeństwo*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Część II

Funkcjonowanie gospodarek i ich główni aktorzy

Andrzej Suwalski

Problematyka uspołecznienia człowieka ekonomicznego

Człowiek ekonomiczny – założenia koncepcji

Człowiek ekonomiczny jest swoistą kreacją natury ludzkiej stworzoną dla potrzeb ekonomii klasycznej. Determinuje to zestaw jego podstawowych możliwości działania oraz określa charakterystyczną dla niego ontologiczną ramę świata społecznego, w którym funkcjonuje. Wstępnie można jego scharakteryzować jako maksymalizującą korzyści jednostkę, która jest nośnikiem egoistycznej racji działania. Adekwatnie realizuje ją przez relacje o charakterze transakcji rynkowych, które przeprowadza z podobnymi sobie osobnikami.

Chociaż Mark Blaug za pierwszą prezentację człowieka ekonomicznego uznaje esej J.S. Mill'a *On the Definition of Political Economy* z 1836 (Blaug, 1995: 102-103), większym jednak uznaniem cieszy się łączenie wprowadzenia tej koncepcji z zamieszczonymi w *Badaniach nad naturą i przyczynami bogactwa narodów* Adama Smitha z 1776 roku rozważaniami nad motywacją ekonomiczną (Galbraith, 1992: 76-78). Warto jednak dodać, że o wiele wcześniej jako ucieleśnienie podstawowych cech *homo oeconomicus* służyli bohaterowie powieści Defoe – na czele z Robinsonem Kruzoe (Watt, 1998: 437-443).

Należy jednak zauważyć, że nie do końca klarowny jest status ontologiczny tej koncepcji. *Homo oeconomicus* był przedstawiany „jako aksjomat, aprioryczna prawda, oczywiście samo przez się twierdzenie, użyteczna fikcja, typ idealny, konstrukcja heurystyczna, niepodważalny fakt znany z codziennego doświadczenia, a także typowy dla stosunków kapitalistycznych wzorzec zachowania [...]” (Blaug, 1995: 127). Powoduje to niewątpliwie znaczące różnice w rozumieniu stopnia realności bądź abstrakcyjności *homo oeconomicus*. Za najważniejsze konsekwencje tak rozmaicie rozumianego statusu należy uznać niejasność czy poszczególne cechy składające się na model człowieka ekonomicznego mają charakter hipotetyczny czy też aksjomatyczny. W przypadku gdyby miały one status przypuszczeń, mogłyby bowiem podlegać weryfikacji – w tym i całkowitemu zakwestionowaniu. Punktem najbardziej istotnym w przypadku

tej koncepcji jest oczywiście określenie możliwości ograniczeń w dążeniu do maksymalizacji korzyści.

Ze statusem *homo oeconomicus* wiąże się też problem, czy zakres tej koncepcji jest uniwersalny w odniesieniu do przedstawicieli gatunku ludzkiego w całych jego dziejach, czy też stosowalność tej koncepcji ma swoiste wyznaczniki. Źródło takich ograniczeń może mieć tło historyczne – a więc tylko w analizie niektórych z epok dziejowych da się ona zastosować, kulturowe – tym samym w sposobach życia nie wszystkich zbiorowości można odnaleźć cechy łączące się z tą koncepcją, czy stratyfikacyjne – występuje strukturalne zróżnicowanie możliwości realizacji cech *homo oeconomicus*.

Następnym zagadnieniem, które należy podjąć jest kwestia cech stanowiących konstrukcję *homo oeconomicus* (Morawski, 2001: 33)¹. I tak, ramą tej koncepcji jest indywidualistyczne rozumienie rzeczywistości społecznej – świat składa się z jednostek, a „istnienie” bytów ponadjednostkowych polega jedynie na tym, że są to skróty myślowe na występujące w rzeczywistości kumulacje zachowań jednostkowych. Natomiast osią perspektywy człowieka ekonomicznego jest egoistyczna jednostka postępująca w sposób racjonalny (Smith, 1954: 21)². Ponieważ relacjom społecznym nadaje się w tym ujęciu charakter transakcji, tym samym unikać można wszelkich kwestii wykraczających poza tematykę stosunków podażyowo-popytowych. Kluczem poznawczym stać się zatem może metodologia pozytywistyczna, gdyż marginalizacji podlegają kwestie, których podejmowania unika się na gruncie tego podejścia badawczego, takie jak wartości, znaczenie czy rozumienie.

Precyzowanie i modyfikacje tych założeń stanowiło i stanowi sedno dyskusji dotyczących *homo oeconomicus* toczących się wewnątrz ekonomii. Pierwsza z nich dotyczy kwestii racjonalności. Ukształtowana w ramach ekonomii klasycznej, a następnie neoklasycznej jej wersja zakładała zgodność z zasadą maksymalizacji użyteczności (Iwanek, Wilkin, 1997: 47). Polegać więc miała ona na zdolności jednostki do dokonywania wyboru pozostającego w zgodzie z uporządkowanym zbiorem preferencji, które są zupełne i tranzytywne w warunkach doskonałego i niezwiązanego z żadnymi kosztami dostępu do informacji (Blaug, 1995: 347). W ramach rozwoju ekonomii sytuacyjną pewność zastąpiono warunkami niepewności i wraz z tym podstawą racjonalności stała się znajomość rozkładu prawdopodobieństwa możliwych stanów rzeczywistości. Takie ujęcie racjonalności zostało jednak następnie podważone przez propozycję ograniczonej racjonalności, która

¹ Zestawienie cech stanowiących istotę koncepcji człowieka ekonomicznego przedstawił Witold Morawski.

² „[...] nie od przychylności rzeźnika, piwowara czy rzeźnika oczekujemy naszego obiadu, lecz od ich dbałości o własny interes. Zwracamy się nie do ich humanitarności, lecz do egoizmu” – mówi najślawniejsza prezentacja *homo oeconomicus*.

otwarła drogę dla podejść dopominających się o konieczność odstąpienia od dogmatu maksymalizacji użyteczności na rzecz poziomu satysfakcjonującego. Tym samym pierwotna koncepcja *homo oeconomicus* została skonfrontowana z takimi motywami zachowań, którymi mogły być impuls, nawyk, emocja, zwyczaj czy ciekawość. Dodatkowo, co jest jeszcze bardziej istotne, w analizie możliwości ich realizacji uwzględniono kwestię zdobycia, gromadzenia i przetworzenia informacji, którym towarzyszą określone koszty. Dostęp bowiem do informacji i korzystanie z nich nie ma charakteru bezpłatnego, a uwzględniając kwestię ograniczeń intelektualnych działających podmiotów należy uznać, że poziom wiedzy i tym bardziej stopień jej wykorzystania również traktować można jako rzadkie dobro.

Drugim zagadnieniem istotnym dla koncepcji *homo oeconomicus* jest kwestia rynku jako płaszczyzny organizującej transakcje. Możliwe spektrum wzajemnych oddziaływań ulega więc znacznemu zawężeniu, gdyż w typologii stosunków społecznych relacje rynkowe, mimo, że zajmują miejsce centralne, stanowią tylko jedną z możliwych form (Morawski, 2001: 41)³. Dodatkowym aspektem rynkowego charakteru interakcji jest zakładana łatwość wejścia i wyjścia z nich. Pozwala to pomijać kwestię lojalności partnerów relacji polegającej na dotrzymywaniu zobowiązań i nie wprowadzaniu w błąd pomimo istnienia konfliktu indywidualnych interesów.

Jednak w przypadku, gdy przedmiotem wymiany stają się dobra wyspecjalizowane i tym samym nawiązanie i rozwiązanie relacji związanych z ich wymianą staje się kosztowne, powstaje problem czy to mechanizm rynkowy jest najwłaściwszą formą ich integracji, a nie na przykład struktura hierarchiczna. Wraz z tym interakcje przestają być prostymi transakcjami, a zaczynają mieć charakter kontraktów. Wśród konsekwencji tego stanu rzeczy pojawia się wtedy problem przeciwdziałania przez strony umów występowaniu nieuczciwości. Obejmuje ona szerokie spektrum zachowań poczynając od jawnego oszustwa poprzez wprowadzanie w błąd po ukrywanie informacji czy nimi manipulowanie, które wynikają z konfliktu interesów pomiędzy stronami kontraktu oraz asymetrii informacyjnej (Williamson, 1998: 60-62). Konieczność uwzględnienia takiego wymiaru relacji pomiędzy podmiotami ekonomicznymi spowodowała zwrócenie uwagi na problem struktur instytucjonalnych jako środka mającego na celu przeciwdziałać takim praktykom.

Trzecim dyskusyjnym wymiarem koncepcji *homo oeconomicus* jest kwestia postawionego przez J. Schumpetera problemu przedsiębiorczości. Nadanie podstawowego znaczenia stwarzaniu nowych potrzeb, wprowadzaniu nowych produktów, kreowaniu nowych rynków czy sposobów mobilizacji kapitału zmieniło spojrzenie na sens zachowań *homo oeconomicus* (Schumpeter, 1995). Przestało nim być stałe odgrywanie tych samych ról i strategii z nimi związanych

³ Patrz – typologia stosunków wymiany według C. Croucha.

a stała się „twórcza destrukcja” dotychczasowych układów rynkowych. Wraz z tym, ekonomia przestała być nauką o statycznym gospodarowaniu danymi zasobami, a zaczęła o innowacyjności. To spowodowało, że na plan pierwszy wysunęło się pytanie, kto odgrywa rolę przedsiębiorcy, co nabrało szczególnego znaczenia w przypadku tak złożonych układów społecznych, jakimi są współczesne podmioty gospodarcze (Doktor, 2000: 226-231; Gruszecki, 2002: 195-202).

Człowiek socjologiczny jako konkurent *homo oeconomicus*

Jedną z przyczyn modyfikacji *homo oeconomicus* była konfrontacja tej koncepcji z odmiennymi propozycjami teoretycznymi jednostki ludzkiej stworzonymi przez inne nauki społeczne (Wrong, 1984: 62-63). Wspomnieć w tym kontekście należy *homo politicus* wyrastający z makiawelowskiej tradycji politologii, czy też propozycję freudowską. Charakterystyczne jest jednak, że *homo oeconomicus* wbrew pozorom stosunkowo łatwo „oswaja” tych pozornych antagonistów. I tak kontekst *homo politicus* został współcześnie zdominowany przez teorię wyboru publicznego. W takim ujęciu polityka jest sprowadzana do wymiaru procesualnego – swoistego rynku, na którym popyt tworzą wyborcy. Stronę podaźową organizują ubiegający się o władzę politycy. Ich środkiem oddziaływania są obietnice wyborcze polegające na zapewnieniach tworzenia regulacji prawnych dających danym kategoriom wyborców jak największe korzyści prywatne (Lissowski, 2002: 194-197).

Można też zauważyć, że *homo oeconomicus* da się pogodzić z koncepcją freudowską. Wydaje się to trudne, ponieważ pierwowzorem człowieka ekonomicznego jest koncepcja natury ludzkiej ukształtowana w kręgu szkockiego Oświecenia – „skrzyżowanie wybrednego smakosza z sumiennym księgowym” (Gellner, 1997: 21) – natomiast pierwowzorem freudyizmu była nietzscheańska wola mocy. Jednak pozytywną reperkusją terapii psychoanalitycznej miał być raczej powrót w zrównoważony świat kalkulującego egoisty, którego nie rozrywają nawałnice namiętności niż stanie się Nadczłowiekiem ze wszystkiego tego nieobliczalnymi konsekwencjami (Gellner, 1997: 18-21).

Poszukując kontrpropozycji teoretycznej wobec człowieka ekonomicznego należy więc zwrócić uwagę na koncepcje jednostki funkcjonujące w socjologii. I od razu należy usprawiedliwić użycie w tym przypadku liczby mnogiej. Socjologia ze względu na swój pogłębiający się pluralizm teoretyczny oferuje bowiem zbiór coraz liczniejszych propozycji opisu rzeczywistości społecznej. Pochodną tej sytuacji jest też wielość modeli człowieka społecznego (Turner, 1985)⁴.

⁴ Odzwierciedleniem problemu jest porównanie wydań pozycji J.H. Turnera. Wydanie I zawiera pięć orientacji, natomiast wydanie nowe z 2004 to oferta 44 propozycji teoretycznych w ramach siedmiu teorii.

Jak wcześniej stwierdzono trzema podstawowymi składnikami, które określają koncepcję *homo oeconomicus* są ontologia indywidualistyczna, egoizm motywacyjny i pozytywizm metodologiczny. Nie znaczy to jednak, że automatycznie socjologiczne koncepcje jednostki muszą się sprowadzać do konstrukcji opartej na opozycji: holizmu jako ontologicznej wykładni świata społecznego, altruizmu jako aksjologicznego ukierunkowania działań ludzkich i podejścia antypozytywistycznego jako sposobu poznania rzeczywistości. Za perspektywę socjologiczną bywa bowiem uznawana teoria wymiany społecznej. Jest ona natomiast zarówno w wersji wczesnej Jerzego Homansa, jak i w jej odmianach bliższych obecnym czasom swoistą ekonomizacją rzeczywistości społecznej. To swoiste zakwestionowanie, a nie poszerzenie analizy typowej dla socjologii polega bowiem na uznaniu możliwości zastosowania koncepcji *homo oeconomicus* do w zasadzie wszystkich sfer życia społecznego⁵. I tak na przykład analizowana na rozmaite sposoby w socjologii i antropologii instytucja małżeństwa we współczesnych ujęciach teorii racjonalnego wyboru została sprowadzona do rynku małżeńskiego, co można traktować – mimo pewnych różnic stylu wypowiedzi – jako powrót do sensu w jakim wypowiadał się o niej protoplasta *homo oeconomicus* – Robinson Kruzoe (Watt, 1998: 441)⁶.

Gdyby jednak uznać, że celem analizy socjologicznej jest ukazanie, w jaki sposób reguły obowiązujące w grupie wyznaczają zachowania jednostek, to zestawienie holizm – altruizm – antypozytywizm można uznać za jak najbardziej określające model człowieka uspołecznionego. Rzeczywistość społeczna zostaje zaprezentowana jako relacja pomiędzy grupami społecznymi a *homo sociologicus* jest przede wszystkim członkiem zbiorowości: narodu, klasy, rasy, płci, wspólnoty religijnej. Wyznacza to, po pierwsze – jego położenie społeczne i tego konsekwencję w postaci szans życiowych. Po drugie – jego działanie jest określone kulturowo. Nie próbując nawet nakreślić wszystkich antagonizmów związanych z tym pojęciem poprzestać należy na tym, że dla charakterystyki *homo sociologicus* polega to na ukierunkowaniu działań na osiąganie zalecanych przez grupę wartości przez nakazane przez grupę sposoby postępowania.

Trzeci element koncepcji *homo sociologicus* czyli antypozytywizm może być rozumiany w rozmaity sposób (Karpiński, 2000: 168-174)⁷. Wydaje się jednak, że tak jak rozumienie interakcji jako transakcji było punktem wyjścia dla określenia pozytywizmu poznawczego *homo oeconomicus*, tak dla człowieka uspołecznionego taką podstawą epistemologiczną jest uznanie interakcji jako aktu komunikacji symbolicznej. Takie ujęcie włącza w obszar zainteresowań

⁵ Stąd jedną z ciekawostek podręczników socjologii jest to, czy autor uwzględnił teorię wymiany jako orientację socjologiczną czy też o niej nie wspomina.

⁶ Na przykład „najlepsza żona z całej partii.

⁷ Co przede wszystkim wynika z dość rozmaitego rozumienia terminu pozytywizm.

badawczych kwestie wartości, znaczenia, interpretacji. Tym samym *homo sociologicus* opiera się na przyjęciu założenia, że socjologia nie jest nauką, która sprowadza się tylko do badania procesualnego aspektu rzeczywistości społecznej, ale która analizuje również substancjalny aspekt świata społecznego. Dodatkowo jest w stanie swe poczynania uchronić przed zarzutem stronniczości w kolejnych odsłonach sporu o wartościowanie.

Tak ukierunkowane socjologiczne ujęcie człowieka uspołecznionego mogło prowadzić do zarzutu, że socjologia posługuje się „przesocjalizowaną” koncepcją jednostki, w myśl której funkcjonowanie jednostki polega najpierw na internalizacji wartości i norm grupowych, a następnie na realizacji ról – społecznie zdefiniowanych zaleceń postępowania w konkretnych sytuacjach przypisanych do zajmowanych pozycji w grupie (Chmielewski, 1998: 78-79)⁸. W skrajnym wydaniu polegać by to mogło na ujęciu *homo sociologicus* jako ubezwłasnowolnionego produktu socjalizacji. Skutkiem minimalizowania kwestii wolnej woli przy dokonywaniu wyboru sposobu postępowania staje się problem zdjęcia z jednostki odpowiedzialności za swoje czyny przez uznanie w niej przede wszystkim udanego bądź nie produktu systemu społecznego.

Tak skrajne ujęcie obecne jest raczej u krytyków człowieka uspołecznionego niż w samej socjologii. I tak na przykład w koncepcji socjalizacji zaproponowanej przez F. Znanieckiego oprócz typów osobowości ukształtowanych na modłę socjalizującego kręgu kulturowego istnieje też typ osobowości, która nie poddaje się biernie naciskom uspołeczniającego otoczenia. Tak więc obok osobowości konformistycznych – a więc typowych *homo sociologicus* – jak człowiek pracy, człowiek zabawy, człowiek dobrze wychowany pojawia się też możliwość zaistnienia osobowości nonkonformistycznej. Co więcej, właśnie reprezentanci tej kategorii zyskują rangę innowatorów w kulturze i wzorach zachowania (Znaniecki, 1980: 250-270).

Jeszcze dalej idącą modyfikację *homo sociologicus* można znaleźć w mertonowskiej koncepcji anomii. Według niej oprócz standardowej dla *homo sociologicus* strategii konformistycznej, która polega na ukierunkowanym na cele kulturowe konwencjonalnym sposobie postępowania, pojawiać się mogą zachowania mające charakter pasywnego (wycofanie) czy aktywnego (bunt) kwestionowania wartości i norm systemu społecznego. Obok nich znalazły się też inne sposoby funkcjonowania w systemie społecznym, takie jak rytualizacja czy też innowacja. Szczególnie znaczenie zyskała ta ostatnia, gdzie los jednostki przestaje być funkcją położenia społecznego, gdyż aktywny stosunek do rzeczywistości polegający na wprowadzeniu nowych sposobów osiągania celów preferowanych

⁸ Jednostki skazane są tym samym na konformizm, lub dewiację równoznaczną wyjściu poza system społeczny.

w systemie społecznym dowartościowuje twórczą rolę jednostki (Merton, 1982: 195-254).

Tym samym można więc zauważyć, że w koncepcjach socjologicznych zaczęło dokonywać się znaczące przesunięcie miejsca ulokowania racjonalności z wymiaru logiki trwania grupy społecznej na poziom działań jednostki zyskującej nie tylko możliwość dokonywania wyboru celów, ale także tworzenia nowych sposobów ich osiągania, nawet jeśli te praktyki znajdowałyby się w konflikcie z uznanymi przez dotychczasową kulturę. Widoczne jest to nawet u tych dwóch przykładowo wybranych klasyków socjologicznych, że *homo sociologicus* wcale nie musi być osobowością tradycjonalistyczną – społecznie zaprogramowanym robotem odtwarzającym jedynie te same role i związane z nimi wzory zachowań co poprzedzające jego pokolenia.

Wydaje się jednak, że współczesna słabość koncepcji człowieka uspołecznionego nie tkwi w jego „przesocjalizowaniu”, ale ma przyczynę w dezintegracji teoretycznej socjologicznego sposobu poznania i opisu rzeczywistości społecznej. Po pierwsze, możemy zaobserwować odejście od holistycznego ujęcia rzeczywistości społecznej. Miejsce traktowanych jako podmiotów zbiorowych narodów, klas, ras, płci, pokoleń czy wspólnot religijnych zdolnych do działania jako nieredukowalna całość zajmują kategorie społeczne – zbiory grupujące osobników posiadających te same cechy lub podobne nasilenie określonej cechy. Tym samym widzenie rzeczywistości społecznej jako mniej lub bardziej spekulatywnie ujętych relacji pomiędzy podmiotami zbiorowymi zajmowane jest przez dystrybutywne przedstawienie przestrzeni społecznej jako ilościowego rozkładu określonych cech (Szacki, 1991: 358-360). Przykładem w tym zakresie może być uznanie, że podstawowy element układu stratyfikacyjnego współczesnego społeczeństwa kapitalistycznego czyli klasa średnia nie jest klasą społeczną (Domański, 1999: 24-25).

Kolejnym (drugim) problemem dla koncepcji *homo sociologicus* jest zakwestionowanie ujęcia kultury jako wielkiego sensu porządkującego życie społeczne. W socjologii kultura była bowiem traktowana jako całość składająca się z wzorów, wytworów i przekazu kulturowego, a problemem było czy ten w miarę spójny system obejmuje wszystkie sfery działalności ludzkiej czy tylko wyselekcjonowane (Bokszański, 1991: 242-245). Istniała oczywiście możliwość zaistnienia sytuacji niepewności wobec obowiązujących w danym systemie społecznym wartości i norm. Była ona określana terminem anomii i wiązała się ze szczególnymi stanami załamania porządku społecznego wywołanymi na przykład wojną, czy kryzysem gospodarczym. Niepewność jednak obejmowała stan chwilowy – moment przejścia od podlegającego przekształceniu świata dotychczasowych wartości i norm do nowego porządku aksjologicznego tworzącego mniej lub bardziej odmienny, ale spójny system.

Współcześnie natomiast w prezentacjach rzeczywistości społecznej pojawia się jej jakościowo nowa forma zwana światem ponowoczesnym. Charakteryzuje się ona tym, że zmiana w świecie społecznym nie ma charakteru chwilowego rozregulowania czy przekształcenia dotychczasowej formy społecznej, ale staje się stanem permanentnym rzeczywistości społecznej (Bauman, 1999: 352-353). Wraz z tym, stosowalność koncepcji *homo sociologicus* w wersji ortodoksyjnej, gdzie jest on rozumiany jako ucieleśnienie wartości i norm konkretnej kultury, zostaje zakwestionowana. Kultura bowiem przestaje być rozumiana jako uporządkowana całość, a staje się stanem pluralizmu kulturowego, gdzie stanowią ją „wielorakie dyskursy czasami zespalające się w wielką systemową konfigurację, ale częściej współistniejące w obrębie dynamicznych pól interakcji i konfliktów” (Kłoskowska, 1999: 105)⁹.

Trzecim elementem, który również można uznać za wskaźnik narastania atrofii socjologicznej prezentacji rzeczywistości społecznej jest problem intersubiektywności. Jak wcześniej wspomniano jedną z różnic pomiędzy koncepcjami *homo oeconomicus* a *homo sociologicus* było rozumienie interakcji i tego konsekwencje metodologiczne. Świat transakcji człowieka ekonomicznego pozostawiając poza zainteresowaniami poznawczymi kwestie wartości i znaczeń dostosowany był do eksploracji za pomocą metodologii pozytywistycznej. Natomiast w modelu *homo oeconomicus* relacje społeczne ujęte były jako akty komunikacji i tym samym przedmiotem analizy mógł się stać subiektywny sens działania jednostki, który jest raczej niedostępny dla analizy opartej na metodologii pozytywistycznej. Jednak należy zaznaczyć, że swe akty komunikacyjne *homo sociologicus* realizował w ramach konsensu poznawczego – milczącego założenia, że prawidłowości społeczne czy kulturowe stanowią spójny świat społeczny możliwy do odbioru w zasadzie w taki sam sposób przez prawie wszystkich jego uczestników. Współcześnie wpływowymi orientacjami socjologicznymi stają się jednak takie, które już nie analizują skutków funkcjonowania w danym – „obiektywnie (?)” – istniejącym – świecie społecznym, ale takie, które starają się ukazać, w jaki sposób świat społeczny jest tworzony – „uzgadniany” – przez jego uczestników. Tym samym stosowane obecnie sposoby badawcze są w dużej mierze pochodną strategii wobec kwestii intersubiektywności: czy ją zignorować, lub znaturalizować, a może zabsolutyzować, bądź też świadomie odrzucić czy też zdekonstruować (Czyżewski, 2005: 100).

⁹ Definicja Dirksa, Eleya i Ostnera za: A. Kłoskowska, *Kultura*.

Zakończenie

Po przedstawieniu uwarunkowań problematyki uspołecznienia *homo oeconomicus* na zakończenie należy przedstawić trzy odmienne współczesne podejścia do tej kwestii. Punktem wyjścia pierwszego z nich jest uznanie rzeczywistości społecznej *homo oeconomicus* jako miejsca alienacji, której przyczynami są „chciwość i wojna między chciwcami, konkurencja” (Marks, 2005: 409). Diagnoza taka od czasu swego powstania po dziś służy do usprawiedliwienia działań społecznych, które stosowalność reguł *homo oeconomicus* ograniczałyby – a w ujęciach radykalnych wykluczałyby – z obrębu świata społecznego. Tym co ujęcie dawne odróżnia od współczesnego jest odmienne lokowanie społeczne konfliktów związanych z człowiekiem ekonomicznym. Perspektywa marksowska oparta była na dychotomicznej wizji świata podzielonego przez stosunek do własności, na którym formowały się dwa odmienne światy – pracy i kapitału, i łącząca je konfliktowa relacja wynikająca z wyzysku. Współcześnie następuje znaczące przesunięcie akcentu w konstytucji podziału strukturalnego, a wraz z tym – położenia społecznego *homo oeconomicus*. Podstawową dychotomią społeczną jest zróżnicowanie na świat uczestniczący w grze rynkowej i świat korzystający z transferów społecznych. Wraz z tym człowiek ekonomiczny przestaje się realizować jako uczestnik walk klasowych rynku pracy, a staje się głównym bohaterem reformy państwa opiekuńczego.

Tak jak dla ujęcia pierwszego kwestią centralną jest wyobcowanie jako konsekwencja „zekonomicznienia” społecznego świata, tak ujęcie drugie na plan centralny swych rozważań wysuwa „zakorzenienie” – osadzenie racjonalności jednostki gospodarującej w kontekście kulturowo-historycznym (Morawski, 2001: 34-37; Czwarno, 2003, nr 3: 113-132). Nadanie społecznym powiązaniom jednostki roli elementu konstytutywnego relacji gospodarczych jest charakterystyczne dla socjologii ekonomicznej. Wariacje na temat, które z tych powiązań są akurat istotne i dlaczego stanowią przedmiot dociekań tej zmodernizowanej wersji paradygmatu funkcjonalistycznego dostosowanego do analizy społecznych uwarunkowań współczesnego gospodarowania (Koźmiński, 2002: 52-59).

Konwencja ta przez nacisk na znaczenie zakorzenienia dla rozumienia przebiegu relacji gospodarczych nadaje więc *homo oeconomicus* swoisty, socjologizujący sens. Problemem jednak w tym przypadku jest postępująca dezintegracja teoretyczna socjologii, która również i w tym zakresie ma swoje konsekwencje. Aktualnym przykładem w tej mierze jest wykorzystanie pojęcia „kapitał społeczny”. Gdy próbuje się porównać rozumienia tego terminu nawet tylko w jego sztandarych wersjach, nieuchronnie pojawia się kwestia empirycznej operacjonalizacji utylitarnej wartości powiązań społecznych (Kwiatkowski, 2005: 108-110).

Na koniec można zarysować trzecie z podejść do przedmiotu rozważań. Jego specyfika polega na uzasadnieniu deprecjacji tematyki społecznienia w funkcjonowaniu *homo oeconomicus*. W postaci chyba najbardziej klarownej wyraża ją teoria racjonalnego wyboru. Jej „czarnymi charakterami” są bowiem uspołecznione odmiany człowieka ekonomicznego. Trudno bowiem nie uznać, że największe szanse jako „poszukiwacz renty” ma osobnik odpowiednio uposażony w kapitał społeczny. Trudno zaprzeczyć także uspołecznionemu charakterowi „pasażera na gapę” państwa opatrnościowego, który stanowi podstawę popytową współczesnych demokracji. Kwestią otwartą pozostaje jednak problem, co tego rodzaju wersje *homo oeconomicus* mają wspólnego z schumpeterowskim przedsiębiorcą.

Literatura

- Bauman Z., 1999, *Nowoczesność i ponowoczesność* [w:] *Encyklopedia socjologii*, t. 2, Warszawa: Oficyna Naukowa.
- Blaug M., 1995, *Metodologia ekonomii*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Bokszański Z., 1991, *Kultura i jej rola w życiu* [w:] Z. Krawczyk i W. Morawski (red.), *Socjologia. Problemy podstawowe*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Chmielewski P., 1998, *Homo sociologicus – model a rzeczywistość*, „Studia Socjologiczne” nr 3.
- Czwaro M., 2003, *Homo oeconomicus kontra homo sociologicus czyli dlaczego ekonomiści nie lubią socjologów a socjologowie nie przepadają za ekonomistami*, „Studia socjologiczne” nr 3.
- Czyżewski M., 2005, *Intersubiektywność* [w:] *Encyklopedia socjologii, Suplement*, Warszawa: Oficyna Naukowa.
- Domański H., 1999, *Klasa średnia* [w:] *Encyklopedia socjologii*, t. 2, Warszawa: Oficyna Naukowa.
- Doktór K., 2000, *Przedsiębiorstwo* [w:] *Encyklopedia socjologii*, t. 3, Warszawa: Oficyna Naukowa.
- Galbraith J.K., 1992, *Ekonomia w perspektywie*, Warszawa: PWE.
- Gellner E., 1997, *Uwodzicielski urok psychoanalizy, czyli chytrych antyrozumu*, Warszawa: Wydawnictwo „Książka i Wiedza”.
- Gruszecki T., 2002, *Współczesne teorie przedsiębiorstwa*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Iwanek M., Wilkin J., 1997, *Instytucje i instytucjonalizm w ekonomii*, Warszawa: Uniwersytet Warszawski, Wydział Ekonomii.
- Karpiński J., 2000, *Pozytywizm* [w:] *Encyklopedia socjologii*, t. 3, Warszawa: Oficyna Naukowa.
- Kłosowska A., 1999, *Kultura* [w:] *Encyklopedia socjologii*, t. 2, Warszawa: Oficyna Naukowa.
- Koźmiński A.K., 2002, *Socjologia ekonomiczna* [w:] *Encyklopedia socjologii*, t. 4, Warszawa: Oficyna Naukowa.
- Kwiatkowski M., 2005, *Kapitał społeczny* [w:] *Encyklopedia socjologii, Suplement*, Warszawa: Oficyna Naukowa.
- Lissowski G., 2002, *Teoria racjonalnego wyboru* [w:] *Encyklopedia socjologii*, t. 4, Warszawa: Oficyna Naukowa.
- Marks K., 2005, *Rękopisy ekonomiczno-filozoficzne z 1844*, za: P. Sztompka i M. Kucia (red.), *Socjologia. Lektury*, Kraków: Wydawnictwo Znak.

- Merton R.K., 1982, *Teoria socjologiczna i struktura społeczna*, Warszawa: PWN.
- Morawski W., 2001, *Socjologia ekonomiczna*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Schumpeter J., 1995, *Kapitalizm, socjalizm i demokracja*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Smith A., 1954, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, Warszawa: PWN.
- Szacki J., 1991, *Dylematy historiografii idei oraz inne szkice i studia*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Turner J.H., 1985, *Struktura teorii socjologicznej*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Watt I., 1998, *Robinson Kruzo – homo oeconomicus* [w:] *Antropologia kultury. Zagadnienia i wybór tekstów*, Warszawa: Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego.
- Williamson O.E., 1998, *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Wrong D., 1984, *Przesocjalizowana koncepcja człowieka w socjologii współczesnej* [w:] E. Mokrzycki (red.), *Kryzys i schizma*, t. 1, Warszawa: PIW.
- Znaniecki F., 1980, *Ludzie teraźniejsi a cywilizacja przyszłości*, Warszawa PWN.

Felicjan Bylok

Konsumpcja i społeczeństwo

Przemiany – znaczenie konsumpcji w społeczeństwie przemysłowym

Konsumpcja jako zjawisko społeczne do XVIII wieku była przez większą część ludności traktowana jako środek służący zaspokojeniu egzystencjalnych potrzeb. Dobra służące do zaspokajania potrzeb, były w większości produkowane przez samych konsumentów. Pozostałe produkty niezbędne do życia były wykonywane na indywidualne zamówienia konsumentów.

Analiza historyczna konsumpcji wskazuje, że w społeczeństwie średniowiecznym występowała tradycyjność stylów konsumpcji, wynikająca z podziałów struktury społecznej i z religijnego systemu normatywnego. Zachowania konsumenckie były wyznaczone przez style konsumpcji określonej warstwy stanowej, do której jednostka należała. W strukturze stanowej o wyraźnie określonych granicach stanowych nie istniała ruchliwość międzystanowa, wobec tego wartości i wzory konsumpcji nie ulegały szybkim zmianom.

Zmiany w sferze konsumpcji zostały zapoczątkowane na początku XVIII wieku. Wraz z pojawieniem się pierwszych manufaktur w Anglii nastąpił rozwój masowej produkcji, która wymagała masowego odbiorcy. Pojawiły się stosunki ekonomiczne, w wyniku których nastąpił szybko rosnący popyt na nowe dobra produkowane masowo. Proces ten stymulowany był wzrostem siły nabywczej części konsumentów, pochodzących z warstw wyższych poprzez wzrost dochodu rozporządzalnego przeznaczanego na konsumpcję. Jednakże była to ograniczona liczba konsumentów, posiadających odpowiednie środki pieniężne. Wielkość i siła konsumpcyjnych warstw – konsumpcja w dzisiejszym rozumieniu – zależała od tego, jaka część ludności objęta była wzrostem rozporządzalnego dochodu i w jaki sposób ten dochód osiągała. W XVIII wieku rozporządzalny dochód miała tylko mała część społeczeństwa. Znaczna część natomiast posiadała dochód pozwalający jej tylko na zaspokojenie podstawowych potrzeb. Produkcja masowa

wymagała masowego klienta, „pragnącego” konsumować i posiadać. Z czasem stał się nim pracownik najemny, zatrudniony w dużych przedsiębiorstwach.

Proces ten uwarunkowany był zmianami w sferze kultury i struktury społecznej. W obszarze kultury miał miejsce zanik ascetycznych sądów moralnych charakterystycznych dla społeczeństwa średniowiecznego, które w znaczący sposób ograniczały konsumpcje dóbr służących do zaspokajania potrzeb wyższego rzędu i równocześnie wzrost znaczenia dóbr konsumpcyjnych jako wyznaczników pozycji społecznej. W warstwach wyższych rozwinęła się demonstracyjna konsumpcja (Veblen, 1971).

Na wielkość konsumpcji w społeczeństwie przemysłowym wpływał również w istotny sposób etos pracy, który opierał się na wartościach ukształtowanych przez purytaniezizm, charakterystyczny dla kalwinizmu i protestanckiego etosu pracy. Praca stała się centralną warstwą w systemie wartości społecznych (Weber, 1965). Konsumpcja była dopuszczona w rozsądnych granicach zaspokajania potrzeb człowieka. Natomiast nadmierna konsumpcja, ostentacja w konsumpcji i gloryfikowanie luksusu było tłumione przez obowiązujący system wartości. Z konsumpcją rywalizowała orientacja oszczędzania zajmująca ważne miejsce w purytańskim systemie wartości.

W obszarze struktury społecznej w społeczeństwie przemysłowym nastąpiła zmiana zamkniętej, średniowiecznej struktury stanowej na rzecz otwartej struktury klasowo-warstwowej, w ramach której miała miejsce ruchliwość społeczna. Konsekwencją otwarcia się struktur społecznych było przenoszenie wzorów konsumpcji i wartości konsumpcyjnych z warstw wyższych do warstw niższych, co skutkowało zmianami zachowań konsumpcyjnych członków niższych klas.

Wpływ na rozwój konsumpcji miał czas wolny. W XVIII wieku dominacja czasu pracy nad czasem wolnym była barierą rozwoju konsumpcji. Czas wolny, czyli okres, w którym można nabywać i konsumować dobra jest istotnym wyznacznikiem zachowań konsumpcyjnych. W XIX wieku miał miejsce stopniowy wzrost czasu wolnego od pracy. Skracany dzień pracy i wolny czas w niedzielę skutkowały pojawieniem się nowych rytuałów konsumpcji, m.in. odwiedzanie karczm i barów w niedzielę.

Czynnikami determinującymi wzrost konsumpcji były zmiany w produkcji i dystrybucji dóbr konsumpcyjnych. W produkcji dóbr zaczęto coraz powszechnie wykorzystywać sztuczne materiały, na przełomie XIX i XX wieku powoli zastąpiły materiały naturalne, stając się ich substytutami (König, 2000: 29).

Przemianom podlegała również dystrybucja. Rozwinięta sieć małych sklepów nie gwarantowała rozwoju przedsiębiorstw produkujących masowe towary. Konieczna stała się budowa systemu dystrybucji. Miała miejsce integracja masowej produkcji z masową dystrybucją. Od połowy XIX wieku w handlu miała miejsce tendencja powstawania dużych przedsiębiorstw zajmujących się sprzedażą,

które redukowały albo eliminowały pośredników handlowych. Domy towarowe, domy wysyłkowe, związki konsumpcyjne i związki sprzedaży stały się konkurencją dla małych sklepów. Dużym klientom można było łatwiej sprzedać masową produkcję. Redukcja pośredników i duże dostawy towarów umożliwiły obniżenie ceny towarów. Zatem producenci i konsumenci skorzystali na masowej dystrybucji.

Czynnikiem wspierającym masową produkcję i dystrybucję było tworzenie markowych artykułów handlowych. Producenci nadawali danemu artykułowi handlowemu nazwę, która miała być ich symbolem i poprzez działania marketingowe tj. charakterystyczne opakowanie, gwarantowaną jakość, kampanie reklamową, ten produkt stawał się powszechnie znany nabywcom. W przypadku nazwy ważne było powiązanie jej z gatunkiem produktu np. *Tempo* – chusteczki do nosa, *Nivea* – krem do skóry itd. Produkt, który przez długi czas był prezentowany w tym samym opakowaniu stawał się towarem markowym, charakterystycznym dla danego producenta (König, 2000: 91-108). Wokół markowych produktów budowano system dystrybucji dóbr. Masowy handel potrzebował markowych artykułów do budowania swojej pozycji na rynku. Przy czym markowe artykuły zaliczały się do dóbr luksusowych. Dążenia konsumentów do posiadania markowych artykułów stały się jednym z czynników rozwoju społeczeństwa dobrobytu.

Wiek XX to nowa era w konsumpcji. Na zmiany w obszarze konsumpcji na początku XX wieku wpływ miało wiele czynników. Do najważniejszych zaliczamy czynniki ekonomiczne, tj. wzrost siły nabywczej konsumentów, rozszerzanie się oferty dóbr i usług konsumpcyjnych na rynku, powszechna dostępność kredytów konsumpcyjnych, substytuty i imitacje dóbr konsumpcyjnych, zmiany w zakresie zaspokajania potrzeb podstawowych. Ograniczanie wzrostu realnych dochodów pracowników w XIX wieku było istotną barierą rozwoju konsumpcji. Dochód dla większości pracowników wystarczał do zaspokojenia podstawowych potrzeb. Wzrost dochodu był przeznaczany na poprawę zaopatrzenia w środki żywności. Zatem możliwości konsumpcyjne były ograniczone. Grupą konsumentów o w miarę dużej sile nabywczej byli urzędnicy i pracownicy wykonujący zawody wolne i do nich producenci adresowali swoje markowe artykuły handlowe. Dopiero na początku XX wieku miał miejsce w Europie znaczący wzrost realnych dochodów i wzrost jego rozporządzalności, co stało się podstawą wzrostu siły nabywczej szerokich warstw społecznych, stając się jedną z ważnych przesłanek rozwoju społeczeństwa konsumpcyjnego. Na przykład w Niemczech między połową XIX wieku a początkiem I pierwszej wojny światowej realny dochód wzrósł ponad dwukrotnie, wywołując koniunkturę gospodarczą. Kolejny okres wzrostu dochodu miał miejsce w okresie między 1950 a 1970 rokiem, kiedy to dochód rozporządzalny wzrósł trzykrotnie, stając się przepustką do społeczeństwa dobrobytu (König, 2000: 124).

Innym ważnym czynnikiem ekonomicznym wpływającym na rozwój społeczeństwa konsumpcyjnego było rozszerzanie się ofert dóbr i usług, które nie oznacza tylko, że na rynku dóbr konsumpcyjnych pojawia się więcej artykułów handlowych i usług o przystępnych cenach, ale chodzi o dywersyfikację sfery konsumpcji i jej ciągłemu poszerzaniu.

Równoległe z procesem rozszerzania się oferty rynkowej dóbr i usług konsumpcyjnych występuje proces rozprzestrzeniania się substytutów produktów markowych porównywalnych wartością użytkową z oryginalnymi. Substytut jest neutralnym pojęciem w odróżnieniu od surogatu i imitacji, które mają negatywną konotację społeczną. Substytut produktu, materiału lub formy nie musi oznaczać obniżenia jakości – często wprost przeciwnie ma wysoką jakość. Mają tutaj miejsce dwie sytuacje, tj. producenci markowych towarów produkują towary pełnowartościowe, ale o innej marce, adresowane do mniej zamożnych klientów, czy też produkują imitacje ekskluzywnych marek. Surogat zastępuje markowy produkt. W większości przypadków występuje jako imitacja, wyglądem przypominając określony produkt. Np. wiskoza jako jedwab, margaryna jako masło itd. Często surogaty i imitacje są tańsze niż oryginalne produkty. Materiałem, który przyczynił się do rozwoju surogatów jest plastik. Przydatność plastiku jako surogatu wynika z jego możliwości przekształcania i występowania w różnych kolorach.

Czynnikiem sprzyjającym rozwojowi konsumpcji była zmiana funkcji dóbr zaspokajających podstawowe potrzeby. Żywność i napoje zmieniły swoje przeznaczenie. Jedzenie nie ma za zadanie już tylko zaspokojenie głodu, ale pełni ważne społeczne funkcje. W społeczeństwie niedoboru żywność miała na celu zaspokajanie głodu, kaloryczność jedzenia decydowała o jej wartości użytkowej. W społeczeństwie dobrobytu znaczenia nabrała symboliczno-komunikacyjna funkcja jedzenia. Ma miejsce zmiana wartości w jedzeniu od sytości do przyjemności. Hans J. Teuteberg wskazuje, że produkty prestiżowe jak kawior i szampan, produkty statusu, które są powiązane z grupową przynależnością, produkty bezpieczne jak bezkofeinowa kawa, produkty hedonistyczne jak lody w waflu przejęły funkcje społeczne (Teuteberg, 1992: 7 za König, 2000: 138). Jedzenie w restauracjach McDonald's lub w restauracji w centrum handlowym oznacza coś więcej niż tylko zaspokojenie głodu, jest miejscem spotkania przyjaciół i miejscem społecznej identyfikacji. Jedzenie, zatem w miejscach publicznych wpłynęło na przemianę zaspokajania podstawowych potrzeb w potrzeby kulturowe.

W społeczeństwie dwudziestowiecznym zmianie uległy stosunki między sferą produkcji a sferą konsumpcji. W stosunkach między tymi sferami następuje stopniowe przesunięcie władzy rynkowej w stronę konsumenta. Z jednej strony jest to wynikiem szybkiego rozwoju rynku dóbr konsumpcyjnych, gdzie ma miejsce nadmiar towarów i ich zróżnicowanie, co wywołuje sytuację rozszerzania się możliwości konsumpcyjnych i kształtowanie się suwerenności konsumentckiej.

Z drugiej strony jest konsekwencją ekonomicznego wzrostu. W wyniku wzrostu wielkości rozporządzalnego dochodu w gospodarstwach domowych, konsument stał się ważnym partnerem w grze rynkowej, posiadającym swoje organizacje, które reprezentują jego interesy wobec producentów. Można mówić w tym przypadku o autonomii sfery konsumpcji (Tanger, 1998: 583-613). Zmiany w sferze władzy rynkowej wpływają na przesunięcie się punktu ciężkości w rozwoju gospodarczym z produkcji na konsumpcję. N.F. Schneider uważa, że rozwój gospodarczy w drugiej połowie XX wieku nie jest stymulowany zmianami w obszarze produkcji, tylko zmianami zachowań konsumpcyjnych, będących wynikiem przemian znaczenia konsumpcji w życiu społecznym i zmian stosunku do osiągania przyjemności związanej z konsumowaniem dóbr i do luksusu (Schneider, 2000: 10).

W XX wieku nastąpiły zmiany w relacjach między czasem pracy a czasem wolnym. Badania czasu wolnego wskazują na stałą tendencję zmniejszania się czasu pracy na rzecz czasu wolnego. Wywołuje to zjawisko zmiany stylu życia, gdzie zagospodarowanie czasu wolnego stało się wyznacznikiem standardu życia. Obserwuje się sytuację, w której czas wolny staje się dobrem konsumenckim (Burghard, 1974: 164). W związku z tym pojawia się nowa struktura preferencji dóbr konsumpcyjnych. Czas wolny staje się czasem konsumpcji określonych dóbr i usług. Możemy mówić o dobrach czasu wolnego (np. o produktach i usługach związanych z konsumpcją). W czasie wolnym jednostka gra rolę konsumenta. W porównaniu z rolami związanymi z pracą, zachowanie się człowieka w czasie wolnym jest silnie spersonalizowane i rolę tę są pełnione spontanicznie. Czas wolny staje się ważnym czynnikiem wyznaczającym ramy „nowej konsumpcji”. W aspekcie stosunku człowieka do czasu wolnego obserwujemy utratę centralnego miejsca w życiu człowieka czasu pracy na rzecz czasu wolnego, w którym używamy życia. Czas wolny wykorzystywany jest przede wszystkim na konsumpcję.

Analiza przemian konsumpcji po II wojnie światowej wskazuje, że w rozwijającym się społeczeństwie przemysłowym konsumpcja produktów coraz bardziej oddalała się od pojęcia konieczności, niezbędności i użyteczności. Konsumpcja w coraz mniejszym stopniu wyznaczana jest przez egzystencjonalne potrzeby (*Notwendigkeitskonsum*), a coraz większym stopniu przyjmuje formę „życzeniowej konsumpcji” (*Wunschkonsum*), (Schulze, 1992: 186). Konsumpcja nie służy już w pierwszej kolejności zaspokojeniu podstawowych potrzeb jak żywność, ubranie, bezpieczeństwo, tj. potrzeb fizycznych, ale służy zaspokajaniu potrzeb wyższego rzędu jak uznanie, samorealizację, kształtowanie własnej tożsamości, tj. psychicznych i społecznych potrzeb. Wraz z rosnącą dominacją potrzeb psychicznych i społecznych nad potrzebami fizycznymi nastąpiła zmiana funkcji użytkowych na rzecz funkcji emocjonalnych i dystynkcyjnych.

W społeczeństwach wysokorozwiniętych miały miejsce zmiany wartości w systemach wartości społecznych, które wyznaczają stosunek jednostki do konsumpcji. Rozumienie terminu „konsumpcja” nabrała innego znaczenia. Dominujące przez długi okres historyczny negatywne znaczenie konsumpcji, ulega stopniowemu zanikowi. Dzisiaj konsumpcja, występując w powiązaniu z przyjemnością, nabrała pozytywnego znaczenia. Konsumpcja nie jest już tylko środkiem do osiągnięcia celu, lecz staje się sama celem działalności człowieka.

Konsumpcja, z narzędzia służącego do zaspakajania potrzeb i odpowiedzialnego za normalne funkcjonowanie organizmu, przekształciła się w wartość, która wyznacza cel sytuacji życiowej jednostki i uzasadnia jej egzystencję.

Spółeczeństwo konsumpcyjne i jego cechy

W literaturze opisującej historię konsumpcji jest wiele opracowań poświęconych społeczeństwu konsumpcyjnemu i jego rozwojowi. Historycy gospodarki wskazują, że w embrionalnej postaci społeczeństwo konsumpcyjne (consumer society) pojawiło się pod koniec XVII wieku. Neil McKendrick i inni w swojej pracy *The Birth of a Consumer Society* (McKendrick, Brewer, Plumb, 1982) po przeanalizowaniu osiemnastowiecznej wieczonej literatury czasu gregoriańskiego wskazali na kilka przesłanek tworzenia się społeczeństwa konsumpcyjnego tj. zmiana wzorów myślenia, psychologiczne motywacje konsumentów, które stały się kluczem do zrozumienia siły konsumpcji w ówczesnym społeczeństwie. Według badaczy, pisarze angielscy osiemnastego wieku intuicyjnie zbudowali modele konsumpcji: instynktowny model, manipulacyjny model i symboliczny model. Oparli te modele na następujących przesłankach: po pierwsze – człowiek ma wrodzone, instynktowne potrzeby konsumpcyjne, którymi manipulując można wpływać na wzrost konsumpcji, po drugie – między warstwami społecznymi ma miejsce powszechne społeczne naśladownictwo.

Refleksję na temat powstania i rozwoju społeczeństwa konsumpcyjnego w XX wieku znajdziemy w wielu pracach socjologicznych, ekonomicznych i historycznych (Katona, 1965; Galbreith, 1973; Ortlieb 1959; McKendrick, Brewer, Plumb, Siegrist, Kaelble, Kock, 1998: 52-57; König, 2000; Schor, Holt, 2000; Bylok, 2005). Jest wiele pozycji w literaturze socjologicznej, które tematykę społeczeństwa konsumpcyjnego uczyniły głównym przedmiotem diagnozy czasowej i refleksji nad społeczeństwem i gospodarką, np. badania nad macdonalizacją społeczeństwa i światem konsumpcji (Ritzer, 2000, 2001). W latach osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych XX wieku problematyka społeczeństwa konsumpcyjnego stała się ważnym obszarem badawczym socjologii. W analizach historycznego

rozwoju społeczeństwa badacze wskazują na proces powstawania społeczeństwa konsumpcyjnego, m.in. poprzez zjawisko stopniowego zastępowania w systemach społecznych wartości orientacji pracy, orientacją na konsumpcję. Ma miejsce zmiana priorytetów działania jednostki, przemiana struktury dóbr konsumpcyjnych, pojawienie się problemów ochrony środowiska, rosnące nasycenie dobrami konsumpcyjnymi rynków itd. (Goodwin, 1997; Tanner, Veyrassat, Mathieu, Siegrist, Wecker, 1998; Glickman, 1999). Społeczeństwo konsumpcyjne Jean Baudrillard uczynił głównym przedmiotem analizy, stwierdził, że całe życie społeczne jest zorganizowane wokół konsumpcji i demonstrowania towarów, co przynosi konsumentom status społeczny, prestiż i tożsamość jednostkową. W społeczeństwie konsumpcyjnym kryterium różnicowania jest liczba i rodzaj nabytych towarów, które obok wartości użytkowej i wymiennej posiadają również symboliczną. Wartość znacząca dóbr dominuje nad innymi wartościami (Baudrillard, 1999).

Zanim omówimy strukturalne wskaźniki społeczeństwa konsumpcyjnego, wyjaśnimy, co oznacza konsumpcja. Z socjologicznej perspektywy konsumpcja nie oznacza jedynie gospodarczego popytu na dobra i usługi (jak to jest w podejściu ekonomicznym, gdzie analizuje się tylko spożycie lub wykorzystanie dóbr). W ujęciu socjologicznym konsumpcję postrzega się jako obszar stosunków społecznych nawiązywanych w procesie pozyskiwania środków służących zaspakajaniu potrzeb i w akcie zaspokajania potrzeb. Reprezentatywną definicją konsumpcji dla tej perspektywy jest antropologiczne ujęcie konsumpcji Jana Szczepańskiego, który uważa, że – po pierwsze – *konsumpcja jest to zużywanie zasobów w celu zaspokojenia potrzeb powtarzalnych w bezpośrednich aktach spożycia*. Akt zaspokajania potrzeby jest w zasadzie krótkotrwały i po pewnym czasie nastąpi odnowienie się potrzeby, a wraz z nią konieczność ponownego jej zaspokojenia. Tak więc konsumpcja staje się sama przez się przesłanką do rozwinięcia produkcji, nadając jej charakter ciągły. Po drugie – *konsumpcja stanowi złożony proces działań i zachowań człowieka, zmierzających do pośredniego i bezpośredniego zaspokajania potrzeb*. Z analizą konsumpcji łączy się, więc badanie aktywności jednostek związanych z dążeniem do zaspokojenia potrzeb i z samym ich zaspokajaniem. Stąd wniosek, że powtarzalne akty konsumpcji układają się w określony proces społeczny. Po trzecie – konsumpcja jest to faza procesu reprodukcji społecznej i sfera współdziałania społecznego, na który składają się „warunki życia społecznego” – *warunki pracy, poziom życia ludności, fundusz spożycia* (Szczepański, 1981: 133-134).

Rozumienie konsumpcji zaprezentowane przez J. Szczepańskiego pozwala analizować to zjawisko na poziomie *makrospołecznym* i *mikrospołecznym*. Na poziomie makrospołecznym analiza konsumpcji obejmuje całą sferę konsumpcji w jej przedmiotowym, podmiotowym i przestrzennym ujęciu w powiązaniu ze wszystkimi uwarunkowaniami społecznymi i ekonomicznymi. Zwraca się

uwagę na zasady podziału dóbr, z których wynika określony system społecznych nierówności. Natomiast na poziomie mikrospołecznym badać można ekonomiczne i społeczne uwarunkowania rozwoju potrzeb, a także skutki zaspokajania tych potrzeb oraz motywacyjne aspekty aktywności jednostek (potrzeby i aspiracje) i strategię przystosowania się do zmieniających warunków zdobywania dóbr.

Socjologiczne widzenie konsumpcji ujmuje ją jako proces osadzony w społecznym kontekście. Społeczny kontekst konsumpcji wynika przede wszystkim z dwóch przesłanek (Wiswede, 2000: 25):

1. Konsumpcja powstaje w wyniku społecznego formowania – zauważmy że zachowania konsumpcyjne i wzory konsumpcji uformowane zostały poprzez wpływ społecznych warunków; specyficzne wzory konsumpcji i style życia są postrzegane jako ukształtowane formy pochodne od określonych warunków społeczno-kulturowych i systemów wartości.
2. Nastawienia konsumpcji mają charakter społeczny – zachowania konsumpcyjne jako pojedyncze zdarzenia są w znacznej części ukierunkowane na reakcję prawdziwą lub wyobrażeniową innych osób; można powiedzieć, że nasze zachowania konsumpcyjne są komparatywnie i normatywnie zorientowane na inną osobę lub grupę społeczną.

Konsumpcja zatem ma podwójnie społeczny charakter, z jednej strony bowiem chodzi o społeczną konstrukcję i społeczne uwarunkowania konsumpcji, a z drugiej strony o orientację i zwrócenie się w stronę innych osób w procesie konsumpcji. Osadzenie konsumpcji w społecznych warunkach ramowych umożliwia ujmowanie jej jako ważnej zmiennej opisującej współczesne społeczeństwo i jego przemiany. Chodzi o wielostronne związki konsumpcji ze sferą gospodarczą, społeczną, kulturową i polityczną. Ta wielostronność wynika z samej istoty konsumpcji.

Konsumpcję możemy także postrzegać jako element rzeczywistości społecznej, zwracając uwagę na kontekst kulturowy, społeczny i polityczny. W tym rozumieniu widzi się ją jako czynnik regulujący życie społeczne, jako główne medium reprodukcji porządku społecznego i narzędzie poznawania społeczeństwa (Krajewski, 1997, nr 3: 7).

Socjologiczna perspektywa ujmuje konsumpcję jako społeczne działanie ze społecznymi i indywidualnymi funkcjami. Odgrywa ona ważną rolę w procesie społecznego wyróżniania i w manifestacji wertykalnej i horyzontalnej odmienności. Jest jednym z głównych instrumentów kreowania jednostkowej tożsamości, koncepcji samego siebie i samookreślenia się w przestrzeni społecznej, co w znaczący sposób wpływa na wybór strategii działania jednostki i na jego stosunek do otoczenia społecznego (Krajewski, 1997, nr 3: 11).

Russel W. Beck argumentuje, że konsumpcja w społeczeństwie konsumpcyjnym pełni ważną funkcję budowania jednostkową tożsamość poprzez m.in.: konsumowanie społecznie ważnych dóbr, które są wyznacznikiem światopoglądu

i systemu wartości jednostki, jej sposobu odczuwania świata, np. konsumpcja „zielona” oznacza prezentowanie proekologicznego systemu wartości; posiadanie określonych dóbr konsumpcyjnych jako manifestacji określonego światopoglądu, filozofii życiowej, oczekiwanego przez jednostkę statusu i pozycji społecznej; przyporządkowanie niektórych dóbr konsumpcyjnych do określonych grup społecznych, wokół których jednostka buduje tożsamość opartą na grupowej identyfikacji, np. kultura techno (Beck, Bahn, Mager, 1992: 19-30).

Zatem można powiedzieć, że coraz częstszym sposobem wyrażania własnej tożsamości i przynależności do grupy społecznej stają się dobra konsumpcyjne i ich znaczenie symboliczne.

Konsumpcja stała się jednym z istotniejszych czynników nowego zróżnicowania społecznego, przełamującego dotychczas występujące zróżnicowanie oparte o strukturę klasowo-warstwową czy zawodową. Dotychczasowy wskaźnik zróżnicowania – wysokość dochodów – traci powoli na znaczeniu, gdyż wzrost dostępności systemu ratalnego i kredytowego (karty płatnicze, kredyty leasingowe) zaciera zależności między wysokością dochodu a poziomem i strategiami konsumpcyjnymi.

Inną ważną funkcją konsumpcji jest jej funkcja określania statusu społecznego jednostki. Konsumowanie oznacza użytkowanie dóbr konsumpcyjnych, posiadających społecznie ważne znaczenie. Przeto konsumpcja uzewnętrznia się jako forma określonego sposobu życia. Zewnętrzna konsumpcja jest nacechowana społecznym wartościowaniem i dlatego należy obok społecznej pozycji do fundamentalnych cech statusu (Burghard, 1974: 171). Jednostka poprzez konsumpcję dóbr mających określone znaczenie społeczne chce zdobyć albo ugruntować posiadany status. Cechą statusu jest prestiż, którego w przypadku konsumpcji warunkują określone dobra konsumpcyjne i określony sposób konsumpcji. Możemy w tym przypadku mówić o konsumpcji prestiżowej (Burghard, 1974: 172). Konsumpcja prestiżowa poprzez swój charakter demonstracyjny pomaga zdobyć albo utrwalić społeczne uznanie jednostki przez dane środowisko społeczne. Skutkiem społecznym konsumpcji prestiżowej jest ugruntowanie posiadanego statusu społecznego przez jednostkę.

Konsumpcja w dzisiejszym społeczeństwie pełni również funkcję ekspresyjno-komunikacyjną. Mary Douglas traktuje konsumpcję jako akt społeczny, który zapewnia jednostkom udział w *całokształcie zjawisk społecznych* (social universe) oraz umożliwia tworzenie *sieci kontaktów z innymi ludźmi* (fellow – consumers). Ludzie rozpoznają się dzięki umiejętności odczytywania znaków (często są to dobra konsumpcyjne i wzory zachowań konsumpcyjnych) i akceptują wzajemnie swoje upodobania konsumpcyjne, styl życia i postawy społeczne. Konsumentów zmuszeni są posiadać określoną wiedzę o symbolicznym znaczeniu dóbr i kompetencje konsumenckie dotyczące sposobu, w jaki należy je spożywać (Douglas,

1997; Bogunia-Borowska, Śleboda, 2003: 272). Ich pozycja społeczna i akceptacja innych ludzi zależy od umiejętności i wiedzy odczytywania kodów społecznych zawartych w dobrach konsumpcyjnych. Można zatem powiedzieć, że funkcja ekspresyjno-komunikacyjna przede wszystkim przejawia się poprzez dobra konsumpcyjne, które są nasycone znaczeniem symbolicznym. Jednostka wykorzystuje ich zawartość symboliczną nie tylko jako środek do samoekspresji, lecz również jako środek do budowania więzi z innymi ludźmi. Dobra z ich znaczeniem symbolicznym pomagają jednostce pełnić określone role w grupach społecznych i stabilizować zajmowaną pozycję społeczną.

Socjologia konsumpcji zwraca również uwagę na funkcje konsumpcji w ujęciu makrospołecznym. Konsumpcja przechwyciła wiele funkcji spełnianych dotychczas przez kulturę, tj. przez takie jej elementy, jak: tradycja i kulturowy kanon, obyczaje, moralność, wartości kulturowe. Wpływa na kształtowanie zachowań jednostek, uzasadnianie ich egzystencji i konstruowanie ich tożsamości oraz tworzenie symbolicznych granic i podziałów, itp.

Konsumpcja staje się środkiem pomagającym sprawować władzę. Za pomocą mass mediów manipuluje się ludźmi, np. występuje proces programowania zachowania konsumpcyjnego poprzez reklamę. Władza sprawowana jest za pomocą narzucania określonych wzorców konsumpcji i kontrolowania dostępu do środków ich zaspokojenia. Głównym środkiem kontrolnym stają się jednostkowe wzory konsumpcji egzekwowane przez pojedynczych członków społeczeństwa, jako warunki podtrzymywania interakcji i rozumienia świata zewnętrznego. Występuje tutaj zjawisko samodyscyplinowania się i wzajemnego dyscyplinowania się innych członków społeczeństwa (Krajewski, 1997, nr 3: 18).

Konsumpcja również pełni funkcję środka stabilizującego funkcjonowanie systemu politycznego. Władza państwowa wpływa niekiedy na kierunek kształtowania potrzeb konsumpcyjnych, w celu utrzymania danego systemu politycznego poprzez tzw. politykę konsumpcyjną. Do podstawowych środków zalicza się: stymulację dochodów, cen, podaży, ceł oraz ustalanie podatków. Np. w czasach realnego socjalizmu w Polsce potrzeby konsumpcyjne traktowano jako instrument manipulacji i sterowania społeczeństwem. Celem tego procesu było utrzymanie politycznego i ideologicznego *status quo*, a czasem było nim po prostu dążenie do utrzymania się przy władzy określonej grupy osób (Pawełczyk, 1994).

Można zatem wysnuć wniosek, że w dzisiejszym społeczeństwie konsumpcja pełniąc różnorodne funkcje na poziomie jednostki i na poziomie społeczeństwa wpływa na działanie prawie wszystkich sfer życia jednostek i całych społeczeństw, stając się siłą sprawczą wielu zjawisk społecznych. Wymienione wyżej funkcje konsumpcji stanowią przesłanki do konstatacji, iż konsumpcja w istotny sposób wywiera wpływ na przemiany współczesnego społeczeństwa w kierunku społeczeństwa konsumpcyjnego.

Warto zatem poddać analizie podstawowe wskaźniki strukturalne tego typu społeczeństwa. John Brewer uważa, że już od połowy XX wieku strukturalne wskaźniki społeczeństwa przemysłowego wskazują na jego rozwój w kierunku społeczeństwa konsumpcyjnego. Według niego wskazują na to następujące wskaźniki (Brewer, 1998: 52-57):

1. Różnorodna oferta dóbr konsumpcyjnych, w skład której wchodzi nie tylko produkty zaspokajające potrzeby podstawowe, tj.: „konieczne dla życia” dobra czy dobra luksusowe, ale przede wszystkim dobra służące zaspokajaniu „przyjemności”. Te produkty służą zaspokajaniu raczej „życzeń” niż potrzeb
2. Rozwój skomplikowanych systemów komunikowania wpłynął na wyposażanie produktów w ich znaczenie symboliczne. Elektryczne, elektroniczne lub cyfrowe technologie transmisji informacji wyposażają produkty w znaczenie, dzięki temu konsumenci już nie postrzegają produktów, jakie one są w rzeczywistości, tylko postrzegają i doświadczają ich obrazów. Kształtowanie zróżnicowanych symboli dóbr i usług, i ich znaczenia społecznego pozwala wpływać na kształtowanie potrzeb konsumenckich poprzez ich stymulowanie i wzmacnianie za pomocą różnych technik i metod (np. reklama, moda, marketing itd.).
3. Kształtowanie obszarów przedmiotu konsumpcji jako sfer gustu, mody i stylów życia. Dobra konsumpcyjne funkcjonują nie tylko jako nosiciele znaczenia, ale również jako pośrednik znaczenia. Akcent kładzie się na ich społeczne znaczenie i na ich użytkowanie. Obiekty konsumpcji są środkiem, za pomocą którego istnieje możliwość indywidualizacji stylu życia i jego demonstrowanie na zewnątrz.
4. Dominacja sfery czasu wolnego i konsumpcji jako samodzielnych obszarów życia społecznego nad sferą produkcji i usług. Sfera czasu wolnego i konsumpcji stała się areną gry, kreatywności i samodoskonalenia. Ma miejsce stała tendencja do formowania się konsumpcyjnej orientacji w obszarze czasu wolnego.
5. Rozwój kategorii „konsument”. Dla jednych pojęcie konsument oznacza specyficzny przedmiot działań, np. ochrona interesów konsumenta przez organizacje konsumenckie; system informowania konsumenta, np. przez fachową literaturę, badania rynkowe zachowań konsumpcyjnych. Dla innych konsument oznacza identyfikację jednostek poprzez pełnienie określonych ról konsumenckich w społeczeństwie. Jednostka poprzez pełnione role konsumenta integruje się z innymi osobami, które pełnią podobne role konsumenckie.
6. Formowanie się kultury konsumpcji jako ostatniego etapu społeczeństwa kapitalistycznego. Mają miejsce zmiany w systemach wartości na rzecz tworzenie się nowego systemu wartości, w którym konsumpcja zajmuje centralne miejsce.
7. Instytucjonalizacja krytyki konsumpcji jako wynik zagrożeń ze strony masowej konsumpcji dla społeczeństwa i środowiska naturalnego. Masową konsumpcję

przedstawia się jako nowe „opium dla ludu”, która niszczy integrację społeczną. Ta sytuacja wywołuje instytucjonalizację krytyki konsumpcji jako wynik zagrożeń ze strony masowej konsumpcji dla społeczeństwa i środowiska przyrodniczego. Stawia się tezę o manipulacyjnej roli reklamy w tworzeniu sztucznych potrzeb w obszarze konsumpcji. Np. w koncepcjach postmodernistycznych kładzie się akcent na krytykę świata obrazów i przedstawień, które tworzą zafałszowany obraz rzeczywistości w oczach konsumenta.

Można wskazać jeszcze na inne wskaźniki strukturalne, które są charakterystyczne dla społeczeństwa konsumpcyjnego. Jednym z nich są przemiany w sferze wartości podstawowych, konstytuujących system społeczny. W strukturach społeczeństwa konsumpcyjnego nastąpiła zmiana roli pracy i konsumpcji. Pod koniec XX wieku dominujący w systemie wartości człowieka etos pracy, który opierał się na wartościach ukształtowanych przez purytyzm, charakterystyczny dla kalwinizmu i luterkański uległ marginalizacji na rzecz etosu konsumpcji. Konsumpcja powiązana z przyjemnością nabrała innego znaczenia, mianowicie nie jest ona już tylko środkiem do osiągnięcia celu, lecz staje się sama celem działania człowieka. Konsumować oznacza „życie nieokiełzanej przyjemności” (Schneider, 2000: 14). Zmiana charakteru konsumpcji wywołuje konsekwencje w postaci zmiany dominujących wartości w systemie wartości na rzecz wartości niematerialnych. Tworzy się tzw. kultura konsumpcji.

Wraz ze zmianą znaczenia konsumpcji miała miejsce zmiana pojmowania pojęcia „konsument”. Do lat dziewięćdziesiątych XX wieku obowiązywało przekonanie, że zachowanie konsumenta sprowadza się do kupowania i spożywania. Dzisiaj zwraca się uwagę na przyjemność jako cel zachowań konsumpcyjnych. Możemy powiedzieć zatem, iż zachowanie konsumenta nie można już więcej wytłumaczyć poprzez klasyczny model ekonomiczny jako podejmującego racjonalne decyzje ze stabilnymi preferencjami. Konsument bowiem jest wielowarstwowy, raz jest emocjonalny i spontaniczny, innym razem racjonalny i oszczędny.

Podstawą refleksji o konsumencie w społeczeństwie konsumpcyjnym jest wolność wartościowania zachowań konsumentów. Niektórzy badacze widzą konsumentów jako ludzi o bogatej osobowości, innowacyjnych, suwerennych w swych działaniach na rynku konsumenckim. Inni natomiast postrzegają konsumenta jako osobę pasywną, poddającą się oddziaływaniom reklamy i innych środków perswazji, niezdolną do racjonalnych decyzji konsumpcyjnych. Ta dyskusja wskazuje, że nie można ani pokazywać tylko negatywne strony współczesnego konsumenta ani go gloryfikować. Trzeba go widzieć jako podmiot, który, pomimo że jest poddawany zewnętrznym oddziaływaniom m.in. przez modę, reklamę itd., zachowuje krytycyzm i samodzielność.

W społeczeństwie konsumpcyjnym ma miejsce marginalizacja właściwości konsumpcji jako wyznacznika przynależności do określonej klasy społecznej

czy warstwy społecznej. Powszechna dostępność dóbr konsumpcyjnych dla członków niższych klas społecznych sprawiła, że dobra te utraciły swój charakter demonstracyjny, świadczący o przynależności do danego statusu społecznego. Zacieranie się granic klasowych i warstwowych wywołuje tendencję wyrównywania się standardów życiowych. To oznacza, że do wyznaczania pozycji jednostki, już nie wystarczają luksusowe dobra, tylko zróżnicowany osobisty styl odznaczający się wyrafinowanym gustem i oryginalnością. Ta „stylizacja życia” jest charakterystyczna dla wszystkich warstw społecznych w społeczeństwie konsumpcyjnym (Stihler, 1998: 193).

Podsumowując poglądy socjologów na temat społeczeństwa konsumpcyjnego możemy za N.F. Schneiderem postawić tezę, że współczesne społeczeństwa na przełomie wieków XX i XXI stają się rozwiniętymi społeczeństwami konsumpcyjnymi, w których konsumpcja w porównaniu z innymi sektorami życia społecznego odgrywa dominującą rolę (Schneider, 2000: 11). Dzięki temu konsumpcja staje się jednym z głównych przedmiotów badań socjologii.

Spółeczeństwo, jednostka i konsumpcja

Stosunki między społeczeństwem, jednostką i konsumpcją są wyznaczone przez zmianę relacji między kulturą i konsumpcją oraz wzrastające możliwości demonstrowania indywidualnej tożsamości.

Zauważyć można, że od lat siedemdziesiątych XX wieku miała miejsce zmiana stosunków między kulturą a konsumpcją. Konsumpcja jako sfera poddająca się wpływom kultury, uniezależniła się częściowo od tych wpływów stając się autonomiczną częścią kultury, jednocześnie sama zaczęła oddziaływać na kulturę. Odnosi się to przede wszystkim do wpływu konsumpcji na system wartości, stanowiący fundament społeczeństwa. Z perspektywy kulturowej możemy obserwować stopniowy wzrost znaczenia konsumpcji w systemie wartości kulturowych. Jean Baudrillard (Baudrillard, 1999) twierdzi, że kultura konsumpcji to kultura związana ze znakami. Wynika to z zespolenia znaku i artykułu handlowego tworzącego „artykuł-znak”. Dobra materialne zyskują znaczenie charakter artykułów handlowych dopiero wtedy, gdy zawierają w sobie symbole społeczne. Konsument dokonuje rozróżnienia między tym, co artykuły handlowe oznaczają, a sposobem, w jaki są one dekodowane jako znaki. W sytuacji nadmiaru dóbr na rynku ma miejsce szybki obieg dóbr konsumpcyjnych (krótki cykl życia produktu), związanego z manipulacją znakami, co przyczynia się do utraty stabilnego znaczenia przez dobra konsumpcyjne. Wystąpiła sytuacja „oderwania” znaków od przedmiotów, przez to dobra konsumpcyjne nie są już na stałe związane ze stałym zbiorem

skojarzeń. Dobra konsumpcyjne w nowej rzeczywistości mogą zawierać inne skojarzenia symboliczne. Głównymi właściwościami dóbr konsumpcyjnych cenionymi przez konsumentów nie są już właściwości użytkowe, ale znaczenie symboliczne. W związku z tym, dobra konsumpcyjne nie służą już tylko zaspokojeniu potrzeb egzystencjonalnych, ale służą do odczuwania przyjemności, rozkoszy, zadowolenia. Zagadnienie przyjemności i pragnienia, zaspokojenia potrzeb emocjonalnych i estetycznych wywodzących się z doświadczeń konsumenckich stało się jednym z podstawowych zagadnień kultury konsumpcji we współczesnym społeczeństwie konsumpcyjnym.

W XXI wieku obserwujemy trend rosnącego znaczenia przyjemności w konsumpcji. Horst W. Opaschowski opisując społeczeństwa zachodnioeuropejskie wskazuje na generalną zmianę modelu konsumenta od tradycyjnego konsumenta zaspokajającego podstawowe potrzeby, dla którego praca i zarabianie pieniędzy było celem życia, do konsumenta przyjemności, dla którego wydawanie pieniędzy, dokonywanie zakupów są zabawą (Opaschowski, 1987: 23).

Na proces powstawania konsumenta przyjemności wpływ wywiera kilka czynników. Do najważniejszych z nich zaliczamy:

1. Zmiany w systemie wartości, tj: wartości z dominującym etosem pracy – charakterystycznym dla XIX i początku XX wieku – uległy zmianie na rzecz wartości, gdzie centralne miejsce zajmuje etos konsumpcji (Wiswede, 1991: 52-57). Etos pracy ustąpił pola etosowi konsumpcji, a postawy wobec czasu wolnego jako czasu bez wartości ukształtowane pod wpływem protestanckiej etyki uległy radykalnej zmianie, dzięki której czas wolny jako czasu konsumpcji staje się podstawą naszej tożsamości. Konsumpcje czasu wolnego i przeżywanie przyjemności stały się społecznymi normami, które należy przestrzegać (Opaschowski, 1992: 215). Przyjemność konsumpcji z jednej strony staje się osobistą korzyścią, a drugiej strony musi być społecznie uznana.
2. Zmiana społecznego znaczenia konsumpcji. Dominujące przez długi okres historyczny negatywne postrzeganie konsumpcji, ulega stopniowemu znikowi. Obecnie konsumpcja, występując w powiązaniu z przyjemnością, nabrała pozytywnego znaczenia. Konsumpcja nie jest już tylko środkiem do osiągnięcia celu, lecz staje się celem sama w sobie w działalności człowieka. Ze środka służącego do zaspokajania potrzeb, odpowiedzialnego za normalne funkcjonowanie organizmu, przekształciła się ona w wartość, która wyznacza cel sytuacji życiowej jednostki i uzasadnia jej egzystencję.
3. Zmiana roli konsumpcji w wymiarze kulturowym. Wiąże się to ze zmianą roli masowej przemysłowej siły roboczej. Społeczeństwo dla dalszego rozwoju potrzebuje swych członków pełniących umiejętnie dwie role: konsumenta i pracownika. Obowiązującą normą społeczną stała się konieczność odgrywania

roli konsumenta i posiadanie umiejętności potrzebnych do tego celu (Bauman, 2000: 95).

4. Ekspansja mody i wyposażanie dóbr konsumpcyjnych w znaczenie symboliczne i emocje, wywołuje zjawisko zwiększania się różnorodności produktów przy takiej samej wartości użytkowej i szybszą wymianę produktów starych na nowe.
5. Ciągły wzrost oferty informacyjnej dla konsumenta poprzez nowe środki informowania. Łatwy dostęp do informacji i częstsze podróże zaktywizowały współczesnego konsumenta. Zadaniem informacji jest m.in. kształtowanie uczucia pozytywnego stosunku do przedmiotu informacji. Informacja staje się czynnikiem wzmacniającym orientację na przyjemność u konsumenta.
6. Tendencja stałego przyrostu wolnego czasu. Szerokie rzesze ludzi korzystają ze zwiększonego czasu wolnego i przesuwają punkt ciężkości swojego życia na czas wolny. Czas wolny stał się drugą autonomiczną warstwą życiową i jest wykorzystywany jako czas przeznaczony na konsumpcję (Opaschowski, 1990: 111-133).
7. Tworzenie nowych środków konsumpcji. Środkami konsumpcji będziemy nazywać miejsca bądź struktury, które umożliwiają konsumowanie różnych rzeczy (Ritzer, 2001: 21). Rolą środków konsumpcji jest nie tylko umożliwienie konsumpcji, ale także zachęcanie oraz przymuszanie do konsumpcji. Do środków konsumpcji zaliczać będziemy: bary szybkich dań, sklepy należące do sieci, katalogi sprzedaży wysyłkowej, centra handlowe, internetowe centra handlowe, sklepy dyskontowe, supermarkety, statki wycieczkowe, kasyna, obiekty sportowe, parki rozrywki itd. Nowoczesne środki konsumpcji przyjmują często postać „świątyń konsumpcji”, tj. miejsc mających magiczny charakter. Centra handlowo-rozrywkowe, aby przyciągnąć klientów zaczynają oferować coraz bardziej fantastyczne miejsca konsumpcji (Ritzer, 2001: 24).

Cechą charakterystyczną konsumenta przyjemności jest nastawienie na poszukiwanie rozkoszy w życiu. Wyrosły w klimacie dobrobytu między indywidualizmem a hedonizmem rozwija swoją tożsamość jednostkową poprzez: uprawianie sportów, młodość, dbanie o ciało i ducha. Sportowy fitness lub umiejętności taneczne, modna odzież lub kosmetyczna pielęgnacja ciała, stają się gwarantem osiągnięcia idealnego wizerunku i są kryteriami określania społecznego uznania i pozycji (Opaschowski, 1992: 215). Elementem kształtującym jednostkową tożsamość jest kupowanie towarów ze względu na ich piękno i potencjał zapewniania przyjemności oraz wydawanie pieniędzy. Mottem konsumenta przyjemności są stwierdzenia: „Kiedy człowiek kupuje drogie rzeczy, odczuwa niewypowiedziane uczucie szczęścia”, „Drogie konsumowanie jest dobrym konsumowaniem”. Rezultatem takiego sposobu widzenia konsumpcji jest nastawienie na nieograniczone korzystanie z życia i przeżywanie go w sposób hedonistyczny.

Konsumenta przyjemności charakteryzuje następujące nastawienie „*najpierw przyjemność, później wyrzeczenie*”. Takie nastawienie jest możliwe dzięki umasowieniu czeków i kart kredytowych, slogan reklamujący karty kredytowe oddaje sens tego zagadnienia „*Używaj życia teraz – płacić będziesz później*”. Konsumentom rozwiniętych społeczeństw przemysłowych powszechnie wykorzystują karty kredytowe podczas zakupów, dzięki którym mogą dokonywać zakupów nie myśląc o zadłużeniu, które stopniowo rośnie. W Australii pojawił się typ „credit junkier” oznaczający grupę konsumentów, w której wielkość zakupów jest większa od ich siły nabywczej (Opaschowski, 1992: 218). Trend zaspokajania swoich potrzeb drogimi dobrami bez względu na poziom zadłużenia powoduje topnienie oszczędności i pułapkę zadłużenia.

Czas wolny staje się ważnym czynnikiem wyznaczającym ramy „nowej konsumpcji”. W aspekcie stosunku człowieka do czasu wolnego obserwujemy utratę centralnego miejsca w życiu człowieka czasu pracy na rzecz czasu wolnego, w którym używamy życia. Czas wolny wykorzystywany jest przede wszystkim na konsumpcję. W miarę wzrostu konsumpcji będziemy odczuwać brak czasu wolnego. Rezultatem tego stanu rzeczy będzie konieczność efektywnego wykorzystania czasu wolnego, tj. łączenia z sobą kilku działań o charakterze społecznym, np. spacer na zakupy ze spotkaniem przyjaciół, pójście na obiad do restauracji powiązane ze spotkaniem służbowym, spędzanie urlopu powiązane z uprawianiem ekstremalnych sportów. Możemy w tym przypadku mówić o produktywności konsumpcji. Na odpoczynek w czasie wolnym pozostaje nam niewiele czasu. Konsument przyszłości dążąc do dobrobytu materialnego pozostaje bez czasu na odpoczynek.

Konsument przyjemnościowy, tzw. rekreacyjny nabywca, „recreational shopper” w czasie wolnym chętnie dokonuje zakupów na wysprzedaży i w centrach handlowych, traktując te czynności jako sensowne zajęcie w czasie wolnym dające poczucie szczęścia i przyjemności (Stihler, 1998: 111). Szczegółowy profil „recreational shopper” opracowali Danny Bellenger i Pradeep Korgaonkar. Według tych badaczy impulsem zakupu danego produktu obok wcześniej omówionej zabawy, przyjemności i zadowolenia doznawanej podczas zakupów, są osobiste i społeczne motywy. Nabywca przyjemnościowy otoczony ludźmi w dużych domach towarowych często demonstruje swoją indywidualność przez określone zakupy. Błyszczący świat i drogie stroje kształtują fascynację u konsumenta przyjemnościowego. Rzucająca się w oczy duża wartość, wysoka jakość towarów, duży wybór i przyjemna obsługa sklepowa stoiska handlowego to dodatkowa motywacja robienia zakupów. Zakupy i wążowanie się po sklepach stają się elementem spędzania czasu wolnego (Bellenger, Korgaonkar, 1980, 56: 36 za Stihler, 1998: 112). Konsument przyjemności oczekuje na niespodzianki podczas zakupów. W związku z tym dokonuje więcej nieplanowych zakupów i poświęca więcej czasu na zakupy niż konsument zaspokajający tylko niezbędne dla życia potrzeby.

Przedstawiona wizja konsumenta przyjemności jest coraz bardziej realna w społeczeństwie współczesnym. W związku z tym możemy mówić o szansach i zagrożeniach wynikających z tego stanu rzeczy. Pozytywną stroną przemian konsumpcji jest tworzenie się „indywidualnej etyki”, w której człowiek staje się suwerenną jednostką z autonomicznymi celami życiowymi. Suwerenny konsument jest świadomy swoich czynów i ponosi za nie odpowiedzialność. Różnorodność konsumpcji zapewnia możliwość tworzenia indywidualnej tożsamości.

Zagrożeniem jest natomiast „etyka hedonizmu”, w której dążenie do przeżywania rozkoszy, przyjemności i przygody determinuje zachowanie konsumenta. Głównym deficytem zachowań konsumenckich pod wpływem tej etyki jest brak umiaru w zakupach, czyli konsumowanie „dla samej konsumpcji”.

Krytyka konsumpcji masowej i społeczeństwa konsumpcyjnego

Spółeczeństwo konsumpcyjne jako typ idealny spotkało się z liczną krytyką ekonomistów i socjologów w drugiej połowie XX wieku. Krytyka dotyczyła w szczególności teorii fałszywych potrzeb i tezy o manipulacyjnym charakterze konsumpcji. John K. Galbraith poddał krytyce rozwój amerykańskiego społeczeństwa, gdzie sztucznie tworzone coraz to nowe potrzeby napędzają konsumpcję (Galbraith, 1973). Również Herbert Marcuse zwrócił uwagę na fałszywe potrzeby. Są to takie potrzeby, które nie wynikają z rzeczywistego poczucia braku lecz powstają w wyniku reklamy i pod wpływem konsumpcyjnego systemu wartości. Dążenie do zaspokajania fałszywych potrzeb przejawia się w tym, „aby zgodnie z reklamą odprężyć się, korzystać z przyjemności, zachowywać się i konsumować, nienawidzić i kochać to, czego nienawidzą i kochają inni” (Waserman, 1979: 126). Fałszywe potrzeby mają charakter represyjny, przejawiający się w tym, że narzucane są jednostkom jako ich potrzeby indywidualne i przez to stają się instrumentem przymusu. Zatem konsumpcja stała się formą przymusu, gdzie wolność wyboru przedmiotu konsumpcji sprowadza się do pozorów, gdyż konsument wybiera produkty spośród standardowych i zunifikowanych produktów, wyprodukowanych masowo przez społeczeństwo. O „niepotrzebnych” potrzebach będących wynikiem długookresowego oddziaływania reklamy pisze Erwin K. Schleuch. Te potrzeby są następstwem manipulacji konsumentem przez przekazy i plakaty reklamowe (Schleuch, 1975: 118). Natomiast Henri Lefebvre wskazuje, że konsument nie ma swoich życzeń. Wykonuje tylko polecenia i sugestie reklamy. Życzenia nie odpowiadają rzeczywistym potrzebom, tylko są sztucznie wywoływane.

Generalnie krytykę społeczeństwa konsumpcyjnego można ująć w dwóch głównych punktach: jedna odnosi się do krytyki makrospołecznej struktur społecznych

(np. systemu rynkowego), druga zawiera w sobie krytykę mikrospołeczną, dotyczącą wzajemnych relacji między producentami a konsumentami. Krytyka makrospołeczna zwraca uwagę na funkcjonowanie systemu rynkowego. System rynkowy poprzez swoje warunki ramowe (np. porządek konkurencji, społeczne komponenty gospodarki rynkowej, specyficzne mechanizmy gromadzenia kolektywnych dóbr) sprawia, że wzrastają zdolności funkcjonalne rynku konsumenckiego, przez co ulega obniżeniu znaczenie rynku producentów. Mówi się w tym przypadku o „terrorze konsumpcji”. W układzie władzy rynkowej dominuje konsument. Główną funkcją rynku staje się stymulowanie potrzeb konsumentów a nie ich zaspokajanie. Ta konstatacja poddawana jest krytyce. Niektórzy badacze rynku uważają, że szeroko opisywana cecha systemu rynkowego społeczeństwa konsumpcyjnego tzw. suwerenność konsumenta w stosunkach władzy jest fikcją (Albert, 1998).

Krytyka mikrospołeczna konsumpcji dotyczy zachowań konsumentów na rynku. Badacze postawili w związku z tym kilka tez (Wiswede, 2000: 64). Pierwsza, wskazuje na rozwój systemu wartości charakterystycznego dla kultury konsumpcji. Konsekwencją tego stanu jest pojawienie się w środowiskach mniej zamożnych stanów anomii. Zbyt rozbudzone oczekiwania konsumenckie przy ograniczonych środkach pieniężnych przeznaczonych na konsumpcję wywołują sytuację stosowania nielegalnych środków do zdobywania dóbr zaspokajających rozbudzone potrzeby konsumpcyjne (np. kradzieże, włamania, wyłudzenie pieniędzy itd.).

Druga teza dotycząca uniformizacji i proletaryzacji smaku szeroko jest omawiana przez szkołę frankfurdzką (T. Adorno, H. Marcuse), gdzie wskazuje się na takie atrybuty konsumenta jak masowy gust, „fałszywa” indywidualność, pseudoaktywność.

Trzecia teza dotycząca pasywności konsumenta jest często podejmowana w krytyce współczesnej konsumpcji. Krytycy wskazują, że pasywny konsument jest niepełnym konsumentem. Jednakże w systemie rynkowym w dużej masie jest typem pożądanym, poddającym się oddziaływaniom producentów.

Oprócz stanowisk krytycznych dotyczących roli konsumpcji we współczesnym społeczeństwie, można wskazać na zalety tego procesu. Badacze zwracają uwagę na możliwość budowy indywidualizmu na rynku konsumenckim przez występowanie wielu konsumpcyjnych alternatyw. Konsumpcja nie oznacza tylko tworzenia różnicowania, lecz także konstruowanie równości przez przynależność do społecznych grup i tworzenie możliwości identyfikacji i integracji. Rosnąca rola konsumpcji jest wskaźnikiem społecznych zmian, a nie jej refleksją, nie można więc wartościować konsumpcji. Potrzeby i dobra służące do ich zaspokojenia są oznakami społecznych stosunków, to oznacza, że nie ma złych potrzeb konsumenckich (Schneider, 2000: 20). Konsumpcja stała się siłą napędową współczesnej gospodarki i decyduje o szybkości rozwoju gospodarczego, a zatem i o dobrobycie społecznym.

Można powiedzieć, że w społeczeństwie konsumpcyjnym sfera konsumpcji, stając się samodzielnym subsystemem społecznym, wpływa w istotny sposób na przekształcenia strukturalne i na kulturę. Dokonuje się przemiana struktury społecznej opartej na klasach i warstwach na rzecz grup pluralistycznych, charakteryzujących się określonymi stylami konsumpcji, systemem wartości konsumpcyjnych i wzorami konsumpcji, wyróżniających ich spośród innych zbiorowości. Jednostka należąca do takich grup ma możliwość przez konsumpcję identyfikacji z tymi grupami.

Rzeczywistość społeczna, oglądana z perspektywy konsumpcji pozwala dostrzec zjawiska rozgrywające się wokół nas i w których występujemy jako autorzy. Jest to doświadczenie, które skłania nas do refleksji o sensie egzystencji ludzkiej. Uczynienie konsumpcji podmiotowym i autotelicznym procesem pozwala na uznanie równoprawności różnych perspektyw poznawczych, tj. z punktu widzenia ekonomii, socjologii, psychologii, etyki itd., dzięki którym zjawisko konsumpcji staje się bardziej zrozumiałe.

Literatura

- Albert H., 1998, *Marktsoziologie und Entscheidungslogik: Zur Kritik der reinen ökonomik*, Tübingen: Mohr Siebeck Verlag.
- Baudrillard J., 1999, *The consumer society. Myths and structures, the Consumer Society: Myths and Structures*, London: Sage.
- Bauman Z., 2000, *Globalizacja*, Warszawa: PIW.
- Beck R.W., Bahn K.D., Mager R.N., 1992, *Development Recognition of Consumption Symbolism*, „Journal of Consumer Research”, 9.
- Bellenger D. i Korgaonkar P., *Profiling the recreational shopper*, Journal of Retailing, 1980, cyt. za Stihler A., 1998, *Die Entstehung des modernen Konsums. Darstellung und Erklärungssätze*, Berlin: Verlag Duncker und Humboldt.
- Bogunia-Borowska M., Śleboda M., 2003, *Globalizacja i konsumpcja. Dwa dylematy współczesności*, Kraków: Wydawnictwo Universitas.
- Brewer J., 1998, *Was können wir aus der Geschichte der frühen Neuzeit für die moderne Konsumgeschichte lernen?* [w:] H. Siegrist, H. Kaelble, J. Kock (Hrsg.), *Europäische Konsumgeschichte*, Frankfurt a/M: Verlag Campus.
- Burghard A., 1974, *Allgemeine Wirtschaftssoziologie*, Pullach bei München: Verlag Dokumentation.
- Byłok F., 2005, *Konsumpcja w Polsce i jej przemiany w okresie transformacji*, Częstochowa: Wydawnictwo Politechniki Częstochowskiej.
- Douglas M., 1997, *Good as a System of Communication* [w:] *In the Active Voice*, London: Routledge Kegan & Paul.
- Galbreith J.K., 1973, *Spółczesność dobrobytu, państwo przemysłowe*, Warszawa: PIW.
- Glickman L.B. (ed.), 1999, *Consumer Society in American History: A Reader*, Ithaca NY: Cornell University Press.

- Goodwin N. et al. (eds.), 1997, *The Consumer Society*, Washington: Island Press.
- Katona G., 1965, *Der Massenkonsum*, Düsseldorf: Verlag Econ.
- König W., 2000, *Geschichte der Konsumgesellschaft*, Stuttgart: Steiner Verlag.
- Krajewski M., 1997, *Konsumpcja i współczesność. Współczesność pewnej perspektywie rozumienia świata społecznego*, „Kultura i Społeczeństwo” nr 3.
- McKendrick N., Brewer J., Plumb J.H., 1982, *The Birth of a Consumer Society. The Commercialization of Eighteenth-Century England*, London: Europa Publications Limited.
- Opaschowski H.W., 1990, *Freizeit, Konsum und Lebensstil*, R.Szallies, G. Wiswede (Hrsg.), *Wertwandel und Konsum*, Landsberg/Lech: Verlag Moderne Industrie.
- Opaschowski H.W., 1992, *Konsum 2000 – Szenarien über die Zukunft von Konsum und Freizeit* [w:] G. Rosenberger (Hrsg.), *Konsum 2000. Veränderung im Verbraucheralltag*, Frankfurt am Main: Verlag Campus.
- Ortlieb H.D., 1959, *Unsere Konsumgesellschaft. Glanz und Blend des Wirtschafts-wunders*, „Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik” 4.
- Pawelczyk P., 1994, *Polityczny model konsumpcji*, Toruń: Wydawnictwo Adam Marszałek.
- Ritzer G., 2000, *Macdonaldyzacja społeczeństwa*, Warszawa: Warszawskie Wydawnictwo Literackie MUZA S.A.
- Ritzer G., 2001, *Magiczny świat konsumpcji*, Warszawa: Warszawskie Wydawnictwo Literackie MUZA S.A.
- Schleuch E.K., 1975, *Der Charakter des Konsums in modernen Industrie-gesellschaften*, „Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik” 2.
- Schneider N.H., 2000, *Konsum und Gesellschaft* [w:] D. Rosenkranz (Hrsg.), *Konsum: soziologische, ökonomische und psychologische Perspektiven*, Opladen: Verlag Leske + Budrich.
- Schor J.B., Holt D.B. (ed.), 1992, *The Consumer Society. A Reader*, New York.
- Schulze G., *Die Erlebnisgesellschaft. Kultursoziologie der Gegenwart*, Frankfurt a/M: Verlag Campus.
- Stihler A., 1998, *Die Entstehung des modernen Konsums. Darstellung und Erklärungsansätze*, Berlin: Verlag Duncker und Humbold.
- Szczepeński J., 1981, *Konsumpcja a rozwój człowieka. Wstęp do antropologicznej teorii konsumpcji*, Warszawa: PWE.
- Tanger J., 1998, *Industrialisierung, Rationalisierung und Wandel des Konsum- und Geschmackverhaltens im europaisch- amerikanisch Vergleich* [w:] H. Siegrist, H. Kaelble, J. Kock (Hrsg.), *Europäische Konsumgeschichte*. Frankfurt a/M: Verlag Campus.
- Tanner J., 1998, Veyrassat B., Mathieu J., Siegrist H., Wecker R. (Hrsg.), *Geschichte der Konsumgesellschaft. Märkte, Kultur und Identität (15-20 Jahrhundert)*, Zürich: CHRONOS Verlag.
- Teuteberg H.J., *Die Ernährung als psychosoziales Problem*, cyt. za König W., 2000, *Geschichte der Konsumgesellschaft*, Stuttgart: Steiner Verlag.
- Veblen Th., 1971, *Teoria klasy próżniaczej*, Warszawa: PWN.
- Waserman J., 1979, *Krytyczna teoria społeczeństwa Herberta Marcusego*, Warszawa: PWN.
- Weber M., 1965, *Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus* [w:] M. Weber, *Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie*, Verlag Mohr Siebeck, Tübingen. (Polskie wyd. *Protestancka etyka a duch kapitalizmu*, Lublin 1994: Wydawnictwo TEST).
- Wiswede G., 2000, *Konsumsoziologie – Eine vergessene Disziplin* [w:] D. Rosenkranz (Hrsg.), *Konsum: soziologische, ökonomische und psychologische Perspektiven*. Opladen: Verlag Leske+Budrich.
- Wiswede G., 1991, *Soziologie: ein Lehrbuch für den wirtschafts- und sozialwissen-schaftlichen Bereich*, Landsberg/Lech: Verlag Moderne Industrie.

Małgorzata Suchacka
Marek S. Szczepański
Weronika Ślęzak-Tazbir

Pożegnanie robotnika i kopalni? Sektor usług w gospodarce opartej na wiedzy

Wstęp, czyli o konstrukcji artykułu

Współcześnie w większości gospodarek krajów rozwiniętych mamy do czynienia z megatrendem strukturalnym, będącym rezultatem długiego procesu historycznego rozwoju społecznego, dotyczącym coraz większego przesuwania aktywności ludzkiej już nie tyle z rolnictwa do przemysłu, co w coraz większym stopniu z przemysłu do sektora usług. Zjawisko wypierania z gospodarki sektora przemysłu na rzecz silnie rozwiniętego sektora usług określa się nawet mianem *servicyzacji* gospodarki. W większości krajów należących do Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju – OECD na początku lat 90. na usługi prywatne i publiczne przypadało prawie 2/3 miejsc pracy. Choć Polska znajduje się na razie ciągle jeszcze w poczekalni do osiągnięcia takiego poziomu liczby ludzi pracujących w sektorze usług, to ważne jest podkreślanie i wskazywanie tego kierunku przemian strukturalnych w polityce ekonomicznej naszego kraju. Powinność ta dotyczy zwłaszcza socjologów gospodarki, gdyż społeczeństwo nowoczesne powinno mieć coraz bardziej rozwiniętą świadomość koniecznych kierunków zmian, które muszą nastąpić, abyśmy z tej metaforycznej poczekalni nareszcie weszli na prawdziwe salony.

Jak ważki i długotrwały jest proces transformacji gospodarki w kierunku rozwijania sektora usług można wskazać na przykładzie Kanady, która jest modelowym, wręcz podręcznikowym przykładem gospodarki opartej na usługach. Sektor usług w tym kraju już pod koniec XIX wieku oferował ponad 1/3 miejsc pracy, aby w końcu wieku XX osiągnąć 75%. Oprócz struktury zatrudnienia ważne jest, iż aż 2/3 produktu krajowego brutto wytworzył właśnie sektor usług. Gospodarka kanadyjska bywa już nazywana mianem *service economy*.

Scheda po Colinie Clarku, trzy sektory gospodarki

Klasyczny podział gospodarki związany jest z nazwiskiem Colina Clarka, który jako pierwszy dokonał analizy całej działalności gospodarczej pod kątem wyłonienia trzech jej głównych i zasadniczych typów, a właściwie sektorów. Choć tej światowej sławy ekonomista mało jest obecny w polskiej literaturze ekonomicznej, głównie ze względu na brak tłumaczeń jego klasycznych i naj-słynniejszych dzieł, to w rozważaniach, których przedmiotem ma być sektor usług w społeczeństwie nowoczesnym, w społeczeństwie, którego podstawowym towarem jest wiedza, nie można tego nazwiska pominąć. Trzy sektory gospodarki, które wyróżnił Colin Clark to:

- **sektor pierwotny** – obejmujący produkcję rolniczą i przemysł wydobywczy,
- **sektor wtórny** – przetwórczy – związany w produkcją przemysłową,
- **sektor trzeci** – usługi.

Znaczenie poszczególnych sektorów zależało i zależy od ich udziału w osiągniętym poziomie Produktu Krajowego Brutto danej gospodarki. Intensywność i aktywność każdego z tych trzech sektorów w gospodarkach różnych krajów wpływała na postępującą modernizację, na rozwój społeczny. I tak właściwie możemy powiedzieć, iż w społeczeństwach określanych mianem przedprzemysłowych dominował sektor pierwotny. Życie społeczeństwa przedprzemysłowego w istocie sprowadzało się do walki z siłami przyrody. W walce tej wciąż uczestniczy większość społeczeństw, wszystkie kraje tzw. Trzeciego Świata. Charakterystyczną cechą tych gospodarek jest zastosowanie siły roboczej w przemysłach ekstrakcyjnych: górnictwie, rolnictwie, rybołówstwie i leśnictwie. Dominują w nich biologiczne źródła energii, siła mięśni ludzkich i zwierzęcych, a praca wykonywana jest według od lat niezmiennych technik i metod. Jest to, można powiedzieć, gospodarka antyinnovacyjna. Świat zewnętrzny, przyrodniczy odczuwany jest jako bezustanna zmienność żywiołów: powodzie, trzęsienia ziemi, wybuchy wulkaniczne, pory roku itd. Codzienną aktywność określa pogoda, mijanie kolejnych pór roku, utrwalona tradycja i rytuał. Rytm pracy wyznacza wschód i zachód słońca (Krzysztofek, Szczepański, 2002: 75).

Spółeczeństwo przemysłowe to społeczeństwo oparte na sektorze wtórnym, czyli przetwórczym. U podstaw rozwinięcia się tego typu społeczeństwa leżały dwie wielkie rewolucje naukowo-techniczne. Pierwsza, związana z wynalezieniem maszyny parowej w XVIII wieku, polegała na wykorzystaniu maszyn i urządzeń napędzanych właśnie energią parową w produkcji przemysłowej oraz wydobywaniu surowców. Druga rewolucja sprzed stu lat związana jest z wynalezieniem możliwości zastosowania energii elektrycznej oraz rewolucji w dziedzinie chemii, z którą wiązało się wynalezienie tworzyw sztucznych,

materiałów syntetycznych, artykułów petrochemicznych. Społeczeństwo przemysłowe toczy nieustanną walkę przeciwko naturze „fabrykowanej”. W tym bowiem stadium rozwoju, gdzie w gospodarce dominuje sektor przetwórczy, maszyna, czy szerzej: technika, dominuje a rytm życia reguluje i odmierza zegar. Dotychczasowe, biologiczne źródła energii zastąpiono energią maszyn i mechanizmów. Półwykwalfikowany robotnik obsługuje urządzenia dopóty, dopóki pomysłowość techniczna inżyniera i konstruktora nie doprowadzi do wyprodukowania nowej maszyny, niewymagającej jego obecności. Świat, w którym dominuje sektor przetwórczy, świat przemysłowy jest ściśle planowany i koordynowany. Jest to zatem świat organizacji, hierarchii i biurokracji, w którym ludzie traktowani są jak rzeczy. Łatwiej bowiem jest podporządkować rzeczy, aniżeli harmonizować poczynania ludzi Krzysztofek, Szczepański, 2002: 75).



Fot 1. Colin Clark

Źródło: <http://www.cooperativeindividualism.org/clarkcolin.jpg>**Colin Clark – 1905-1989**

Urodził się i pracował w Londynie, ale przez całe życie utrzymywał ściśle kontakty także z Australią, gdzie również pracował naukowo na Uniwersytecie w Queensland. Jego ojciec prowadził w Brisbane dużą firmę eksportującą mięso i wełnę do Japonii. Ukończył chemię w Oxfordzie, ale miał ambicje realizowania się na wielu płaszczyznach nie tylko jako naukowiec, ale również jako polityk i działacz społeczny. Trzykrotnie był wybierany do parlamentu brytyjskiego z ramienia Partii Pracy. Pod wpływem profesorów: G.D.H. Cole’a i L. Robbinsa zaczął interesować się ekonomią i po ukończeniu studiów rozpoczął pracę w London School of Economics, pełnił również razem z Keynes’em funkcję doradcy rządu brytyjskiego ds. ekonomicznych. Keynes uważał Clarka za geniusza. Był wybitną postacią w historii makroekonomii, oprócz klasycznego już podziału gospodarki na trzy sektory, którego dokonał, zasłynął przede wszystkim jako twórca pojęcia GNP (Gross National Product – polski PNB – produkt narodowy brutto). Jako jeden z najsłynniejszych demografów ekonomicznych Clark dokonał porównań statystycznych w ramach i pomiędzy krajami rozwijającymi się, aby wykazać dodatni związek między wskaźnikiem przyrostu naturalnego a stopą wzrostu produktu na mieszkańca. London Times wyraził uznanie dla dokonań Clarka stwierdzając, iż „były dziełem niezależnego umysłu, który poświęcił swoje życie zbieraniu i przedstawianiu miarodajnych faktów [...] Nigdy nie dopuszczał do myśli pesymistycznych wizji związanych ze wzrostem liczby ludności a jego zasługi w zgłębianiu tego tematu nie podlegają dyskusji”. Aby dać wyraz uznania dla dokonań Clarka jeden z budynków Uniwersytetu w Queensland nazwano jego imieniem (Maddison, 2004: 6-14).

Zapotrzebowanie na technologię i coraz nowocześniejsze maszyny i urządzenia zaczęło wpływać w coraz większym stopniu na rozwój instytucji tworzących wiedzę i systemy oraz profesjonalnych doradców i kadry zarządzające. Wraz ze wzrostem liczby maszyn, a co za tym idzie zastępowaniu przez nie pracy ludzkiej,

rozpoczął się proces tworzenia społeczeństwa przemysłowego, w którego gospodarce dominującą rolę zaczął odgrywać wyróżniony właśnie przez Colina Clarka po raz pierwszy, sektor trzeci, czyli **sektor usług**. W strukturze społecznej klasę robotniczą zaczęła coraz bardziej wypierać klasa białych koźników, a przynajmniej zaczęło wzrastać zapotrzebowanie na wykwalifikowane kadry menadżerów i innowatorów. Coraz bardziej zaczęto koncentrować się na tym, jak produkować, by proces produkcji był tani, a produkt zadowalał klientów. Prowadziło to do rozwoju między innymi takich dziedzin, jak zarządzanie i marketing, i świadczonych w ich ramach usług doradczych. Decydującymi o konkurencyjności coraz częściej stawały się „czynniki jakościowe”: umiejętności i postawy ludzkie. Można zatem stwierdzić, że zmiana społeczna ma swoje ścisłe związki z ewolucją gospodarki.

W nowoczesnym społeczeństwie, opartym na wiedzy, coraz częściej w analizach trzeciego sektora do tradycyjnego podziału na trzy sektory dodaje się **sektor czwarty**, obejmujący bankowość, ubezpieczenia i nieruchomości, a nawet **sektor piąty**, zwany sektorem wiedzy, obejmujący medycynę, oświatę oraz badania naukowe.

Rozwój sektora usług w dużej mierze zależy od coraz większego z kolei w nim udziału określanych mianem **usług profesjonalnych**. Jest to bardzo rozległa i heterogeniczna sfera usług, świadczonych jako usługi wymagające szczególnych kwalifikacji zawodowych. Należą do nich usługi doradztwa prawnego, doradztwo ogólne i doradztwo w sferze zarządzania, usługi księgowe i audyt, usługi podatkowe, wzornictwa użytkowego i przemysłowego, architektoniczne i urbanistyczne, usługi informatyczne, medyczne, szpitalne, sanatoryjne, dentystryczne, a także paramedyczne i weterynaryjne oraz szereg innych (Pietras, 1993: 32-33).

Znaczenie ekonomiczne całego sektora usług profesjonalnych stale rośnie. Wzrasta również ich ranga we współpracy gospodarczej na arenie międzynarodowej. W świadczeniu usług profesjonalnych ogromną rolę odgrywać powinny organizacje skupiające ludzi jednej profesji – dzisiaj już właściwie w odniesieniu do całej Unii Europejskiej, aby zachować jak najwyższe standardy w wykonywaniu swoich skomplikowanych usług, w których głównym materiałem „przetwarzanym” jest wiedza.

Wyróżnia się 5 charakterystycznych cech usług profesjonalnych:

- wiedza jest głównym kapitałem wykorzystywanym przy ich świadczeniu,
- są w dużym stopniu zindywidualizowane,
- wykorzystują indywidualną diagnozę przypadku – np. praca lekarza, ale i doradcy finansowego,
- są wykonywane z bardzo dużym uwzględnieniem szacunku dla norm i etyki,

- w dużej mierze powodzenie usługi zależy od interakcji z klientem, od jego zaangażowania i współudziału w rozwiązywaniu problemu.

USŁUGI WYRAFINOWANE

Farmy piękności oraz rynek chirurgii plastycznej

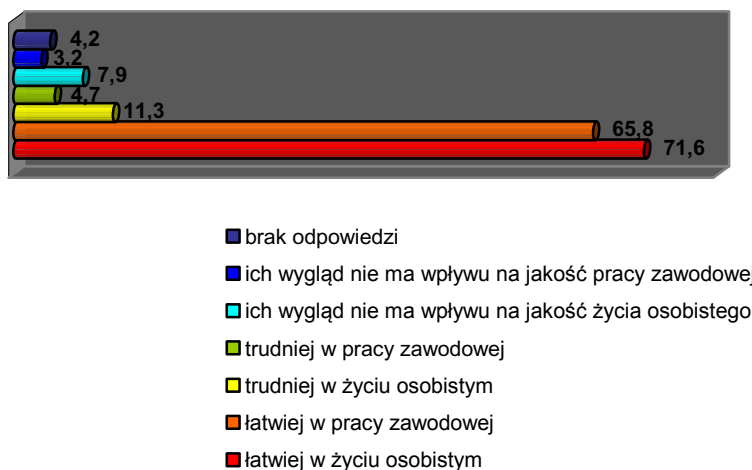
Z całą pewnością do usług wyrafinowanych, skomplikowanych można zaliczyć zabiegi wykonywane w prywatnych klinikach chirurgii plastycznej, z powodów pozamedycznych. Jesteśmy gotowi powiększać swoje piersi i penisy, pomniejszać nosy i brzuchy, nawet kosztem zadłużenia się na długie lata.

W 2005 roku w Katedrze Socjologii Wyższej Szkoły Zarządzania i Nauk Społecznych w Tychach przeprowadzono badania ankietowe w trzech gabinetach chirurgii plastycznej znajdujących się na terenie Polski (wybranych drogą losową), w dwóch grupach badawczych, wśród których znalazły się osoby, które poddały się komercyjnym zabiegom chirurgii plastycznej (380 osób) oraz osoby, które, jak deklarowały, nie poddawały się tego typu zabiegom (330 osób). Ponadto została przeprowadzona analiza dokumentów zastanych (karty pacjenta) w liczbie 1100 przypadków. Wśród osób biorących udział w badaniach, które skorzystały z wyrafinowanej usługi, jaką jest bez wątpienia zabieg chirurgii plastycznej otrzymano następujące wyniki:

- 15,5% zadeklarowało, iż *posiada ideal piękna i jest nim osoba o określonym wyglądzie i cechach charakteru*, 9,2% przyznało, że *idealem dla nich są aktorki, gwiazdy filmowe*, 7,9% *nie posiada ideału dotyczącego urody*, natomiast co druga osoba w tej grupie nie udzieliła odpowiedzi na to pytanie – 52,8%.
- Na pytanie, kto ma wpływ na kształtowanie wizerunku ciała respondentów, którzy podali się zabiegom chirurgicznym, co drugi ankietowany (50,3%) zadeklarował, że *on sam*, 15,8% przyznało, że *ma na to wpływ partner życiowy ankietowanych*, 14,5% *czasopisma*, zaś 14,2% *telewizja*.
- Zapytany o to jak często odczuwa wstyd z powodu wyglądu własnego ciała, co czwarty respondent (25,3%) udzielił „wymijającej” odpowiedzi – *trudno powiedzieć*, ale 23, 4% przyznało, że *często* odczuwa wstyd z powodu wyglądu własnego ciała, zaś 15,3% stwierdziło, iż odczuwa wstyd z tego powodu, ale *rzadko*.
- Z jakiego powodu badani najczęściej poddawali się zabiegom chirurgii plastycznej? *Zrobiłam/em to dla siebie, bo chcę lepiej wyglądać* – tak zadeklarowało 56,8% ankietowanych. Kolejną znaczącą procentowo grupę stanowiły osoby, które deklarowały, iż *marzyły o tym od dawna* 22,9%.
- Co brali pod uwagę ankietowani podejmując decyzję o zabiegu w gabinecie chirurgii plastycznej? Jak wynika z analiz zespołu badawczego WSiNS kierowanego przez dr Agnieszkę Zarębską-Mazan, najczęściej (34,5%) uwzględniali **specjalizację lekarza w zakresie chirurgii plastycznej oraz jego praktykę w tym zakresie**. Ponadto 21,6% badanych brało pod uwagę **specjalizację lekarza w zakresie chirurgii plastycznej**. Co ciekawe 21,1% uwzględniało w swym wyborze **zakres przeprowadzonych przez niego zabiegów**.
- Czy badani wstydzą się swojego wyglądu? Co czwarty ankietowany nie był w stanie sprecyzować swojej odpowiedzi i zaznaczył w kwestionariuszu ankiety odpowiedź *trudno powiedzieć* (25,3%). Kolejne, co do wielkości grupy badanych stanowiły osoby, które wstyd spowodowany swoim wyglądem odczuwają *często* (23,4%) lub *rzadko* (15,3%).

- Badani, którzy poddali się zabiegom chirurgii plastycznej przyznali, że *ludziom pięknym przede wszystkim jest łatwiej w życiu osobistym* (71,6%), jak również *łatwiej jest w pracy zawodowej* (65,8%).
- Ankietowani znajdujący się w grupie osób poddających się zabiegom w gabinetach chirurgii plastycznej, dbają o swoje ciało nie tylko poprzez „skalpel”. Jak wynika z ich wypowiedzi mniej bądź bardziej systematycznie *uprawiają ćwiczenia gimnastyczne* (66,3%), ponadto korzystają z usług *gabinetów kosmetycznych* (42,1%), „*stosują diety*” (37,9%), *korzystają z solarium* (37,6%) i SPA (12,4%).

Wykres 1. Opinie respondentów, którzy poddali się zabiegom chirurgii plastycznej, dotyczące tego, co daje ludziom uroda (w %)



Źródło: Wyższa Szkoła Zarządzania i Nauk Społecznych w Tychach, 2006

Pacjenci chirurgów estetycznych to najczęściej kobiety między 35. a 40. rokiem życia. Najczęściej decydują się na zabieg powiększania piersi. Na drugim miejscu są operacje nosa. Wedle życzenia chirurdzy zwięzają go, skracają, prostują albo „zdejmują” mu garb. Niemal równie często operują odstające uszy. Na dalszych miejscach są zabiegi poprawiające sylwetkę. Z kolei mężczyźni coraz częściej marzą o zabiegu powiększającym penis. Problem w tym, że operacja jest kosztowna i wiąże się z dużym ryzykiem, a efekt trudno uznać za spektakularny. Średnio udaje się wydłużyć członek o marne 2 cm! Mniej ryzykowne jest za to jego pogrubianie.

Po przejrzeniu 380 ankiet osób, które przeszły operacje plastyczne, można wśród nich wyodrębnić przynajmniej pięć typów:

- **Profesjonaliści** – decydują się na zabieg, bo w ich pracy liczy się wygląd. Są wśród nich np. aktorzy, prezenterzy czy przedstawiciele handlowi.
- **Koniunkturaliści** – dla nich decydująca jest moda i aktualnie panujące trendy. Pod dyktando mediów powiększają więc usta, piersi, wypełniają policzki.
- **Pięknisie i dandysi** – są niemal idealni, a jednak ich próżność wciąż nie jest zaspokojona. To ludzie o osobowości narcystycznej.
- **Desperaci** (Desperados) – przekonani, że jeśli zmienią swój wygląd, to zmienią także swoje życie. Dlatego, by przeprowadzić operację plastyczną, są w stanie

zapożyczyć się na znaczną sumę w banku. Powinni jednak pamiętać, że operacja zmieni tylko ich wygląd. Osobowości zmienić się nie da.

- **Uzależnieni** – do tej grupy zaliczyć na pewno można metroseksualistów i metroseksualistki. Przedrostek *metro-* (tłumaczony jako „pomiędzy”) może odnosić się do zatarcia różnic między płcią męską i żeńską w dziedzinie stylu życia i podejścia do własnej cielesności. Za przyczynę upowszechniania się metroseksualizmu uznaje się konsekwentną politykę marketingową wytwórców produktów kosmetycznych i odzieżowych, prowadzącą do zwiększenia zainteresowania męskiej części populacji ich produktami. Często wskazuje się jednak także na zacieranie się ról, jakie we współczesnym społeczeństwie pełnią kobiety i mężczyźni, a co za tym idzie – uaktywnienie się u kobiet cech męskich, a u mężczyzn – cech kobiecych.

Sektor usług i społeczeństwo nowoczesne

„Charakter ludzi i model ich stosunków społecznych kształtuje w dużej mierze rodzaj pracy, jaką wykonują. Jeśli za podstawowy czynnik, który wprowadza rozróżnienia w zakresie uwarunkowań charakteru, przyjmiemy pracę, to możemy mówić o pracy preindustrialnej, industrialnej i postindustrialnej” (Bell, 1994: 232) – pisał wybitny teoretyk społeczeństwa poprzemysłowego, Daniel Bell. W odniesieniu do tej koncepcji możemy zatem uznać pracę za jeden z podstawowych elementów konstytuujących trzy stadia rozwoju społecznego: przedprzemysłowego (preindustrialnego), przemysłowego (industrialnego) i poprzemysłowego (postindustrialnego). Każdemu zaś z tych etapów rozwoju towarzyszy dominacja zatrudnienia w którymś z trzech klasycznych i omówionych w rozdziale poprzednim sektorów.

Omawiane tutaj społeczeństwo nowoczesne – społeczeństwo poprzemysłowe opiera się na swoistej grze pomiędzy poszczególnymi ludźmi. Większość z członków nowoczesnego społeczeństwa zatrudniona jest w sektorze usług. „Organizacja zespołów badawczych, czy też stosunek pomiędzy lekarzem i pacjentem, nauczycielem i uczniem, funkcjonariuszem państwowym i petentem tworzą świat, w którym wyższe wykształcenie, wiedza naukowa, organizacja wspólnot i podobne elementy pociągają za sobą współpracę i wzajemność zamiast koordynacji i hierarchii” (Bell, 1994: 148).

Główną instytucją społeczeństwa nowoczesnego jest uniwersytet, placówka, w której formułuje się systemy teoretyczne i poddaje się je empirycznej weryfikacji. Uniwersytet zastąpił przedsiębiorstwo przemysłowe, naczelną instytucję epoki industrialnej. Z jednej strony tworzy wiedzę, która jest najcenniejszym towarem nowoczesnego społeczeństwa, z drugiej zaś strony kształci jednocześnie doradców i ekspertów.

Dominacja usług, która jest szczególną cechą społeczeństwa nowoczesnego dotyczy zarówno rozwoju tego sektora w kierunku świadczenia coraz większej ich liczby oraz zapotrzebowania na usługi coraz bardziej wykwalifikowane, jak i wzrostu zatrudnienia przy ich realizacji.

Stany Zjednoczone – według Daniela Bella pierwszy kraj postindustrialny – już osiągnęły status *społeczeństwa usług*, podobnie jak wspomiana we wstępie Kanada. W Stanach Zjednoczonych już w 1970 r. 65% siły roboczej znajdowało pracę w tym właśnie sektorze. W 1980 roku wskaźnik ten wzrósł do 70%, a obecnie pomalu dochodzi już do poziomu 80%. Tak znaczne zatrudnienie w sektorze usług sprawia, iż staje się on decydującym elementem społecznego gospodarowania, a w rezultacie – ważkim czynnikiem zmian i rozwoju (Krzysztofek, Szczepański, 2002: 80).

Pojęcie „usług” nie jest dla Bella jednoznaczne. Píše on czasami o usługach typu technicznego i humanitarnego, niekiedy zaliczając do nich handel, finanse, transport, ochronę zdrowia, rekreację, badania naukowe, oświatę i zarządzanie, a innym razem o usługach osobistych (handel detaliczny, pralnie, stacje obsługi samochodów, gabinety kosmetyczne), biznesowych (bankowość i finanse, handel nieruchomościami, ubezpieczenia) itp. Choć słowo *usługi* kojarzy się, zgodnie z etymologią łacińską, z niewolnictwem (łac. *servus* – sługa, niewolnik, pacholek) i nasuwa w związku z tym odniesienia do nisko opłacanej pracy w barach szybkiej obsługi, to – jak twierdzi Bell – takie rozumienie usług nie jest uzasadnione. Przez pojęcie głównych sektorów usługowych rozumie się w społeczeństwie nowoczesnym bankowość, wzornictwo oraz usługi specjalistyczne i bytowe (ochrona zdrowia, oświata, opieka społeczna), a dopiero na samym końcu lokują się usługi indywidualnym klientom. Dla społeczeństwa nowoczesnego, społeczeństwa opartego na wiedzy charakterystyczne są usługi specjalistyczne i techniczne oraz w coraz większym stopniu usługi *matrixowe*, związane z elektroniczną przestrzenią internetu, świadczone wirtualnie, ale mające skutki w realnym świecie.

Motorem rozwoju sektora usług jest wzrost zapotrzebowania na usługi i to zarówno ze strony gospodarstw domowych, jak również ze strony innych przedsiębiorstw i podmiotów. W literaturze przedmiotu coraz częściej podaje się główne czynniki wzrostu popytu na usługi, wśród których można wymienić:

1. Wydłużenie się średniej długości życia na świecie – wzrost liczby ludzi w wieku emerytalnym. Powoduje to wzrost zapotrzebowania np. na usługi medyczne, czy turystyczne (związane z zagospodarowywaniem czasu wolnego przez ludzi starszych).
2. Wzrost liczby mieszkańców miast. Czynnikiem ten ma wpływ rozwój takich usług, jak usługi komunikacji miejskiej czy usługi kulturalne (kina, teatry itd.).

3. Wzrost liczby kobiet aktywnych zawodowo – ma to wpływ szczególnie na rozwój sektora usług gastronomicznych i zapotrzebowanie na usługi typu opieka nad dzieckiem.
4. Poprawa jakości życia – zwiększenie się dochodów gospodarstw domowych, m.in. z powodu wzmożonej aktywności zawodowej kobiet, co oznacza dodatkowy dochód dla gospodarstwa domowego. Zwiększony fundusz swobodnej decyzji może być przeznaczany na usługi typu edukacja, sport, czy podróże.
5. Postęp technologiczny w zakresie komunikacji i przemieszczania się – szczególnie silny wpływ tego czynnika można zaobserwować na przykładzie rozwoju sektora usług turystycznych (Payne, 1996).

Wśród przedsiębiorstw zarówno z sektora usług, ale i z sektora przemysłu coraz bardziej powszechnym staje się zjawisko outsourcingu, które polega na rezygnacji z prowadzenia działalności pomocniczej związanej z obsługą podstawowej działalności przedsiębiorstwa i zakupie usług na zewnątrz przedsiębiorstwa, co również napędza dynamikę wzrostu na rynku usług. Do usług najbardziej obecnych w społeczeństwie nowoczesnym zalicza się:

- usługi transportowe i logistyczne,
- usługi informatyczne i telekomunikacyjne,
- usługi związane z marketingiem i sprzedażą,
- usługi związane z prowadzeniem działalności gospodarczej,
- usługi związane z zatrudnianiem personelu,
- usługi pośrednictwa finansowego,
- usługi wynajmu i leasing operacyjny,
- usługi naukowo-badawcze,
- usługi architektoniczne, inżynierskie,
- usługi w zakresie badań i analiz technicznych,
- licencje i prawa autorskie.

Wśród działalności usługowych, według badań GUS za rok 2004, najbardziej dynamicznym rozwojem, przyjmując za kryterium wielkość ich sprzedaży na rynku wewnętrznym, charakteryzują się usługi związane z obsługą działalności gospodarczej¹. Dominującą rolę wśród tych działalności usługowych odgrywają: informatyka, działalność rachunkowo-księgowa, doradztwo w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej i zarządzania, działalność w zakresie architektury i inżynierii oraz reklama a także choć w trochę mniejszym stopniu

¹ Do usług związanych z obsługą działalności gospodarczej zaliczamy: usługi informatyczne, usługi prawnicze, usługi rachunkowo-księgowe i doradztwa podatkowego, usługi badania rynku i opinii publicznej, usługi doradztwa w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej i zarządzania, usługi architektoniczne i inżynierskie i związane z nimi doradztwo, usługi w zakresie badań i analiz technicznych, usługi reklamowe oraz usługi związane z rekrutacją i udostępnianiem pracowników.

– działalność prawnicza, działalność w zakresie badań rynku i opinii publicznej, działalność w zakresie badań i analiz technicznych oraz działalność związana z rekrutacją i udostępnianiem pracowników.

Do najbardziej wyrafinowanych usług społeczeństwa informacyjnego zalicza się wszelkie usługi *matriksowe* ogólnie objęte mianem *e-services* – od *electronic services*, czyli usługi elektroniczne. Technologia *e-services* ma być głównym elementem służącym do rozwoju usług wykorzystujących Internet. E-service to właściwie dowolny zasób udostępniony w Internecie przez przedsiębiorstwa lub osoby indywidualne w celu uzyskania nowych dochodów lub stworzenia szerszych możliwości współdziałania. Definicja *e-services* nie jest całkiem jednoznaczna. Przez e-service często rozumie się wszystko: od usług ukierunkowanych na wsparcie zarządzania infrastrukturą e-biznesu do usług przykrojonych pod operacje e-biznesu, a także obecnie dostarczane przez Internet usługi biznesowe, będące częścią operacji biznesowych. Rozwijanie sektora *e-services* wiąże się z imperatywem *e-include* – włączenia społeczeństwa do kształtującej się cywilizacji informacji poprzez przede wszystkim nieograniczony dostęp do technologii informatycznych i przeciwdziałanie *digital divide* – wykluczeniu cyfrowemu. Usługi matriksowe dotyczą właściwie już wszystkich dziedzin życia, najczęściej spotykamy usługi typu *e-commerce*, związane z działalnością komercyjną, *e-biznes* – wszelka działalność biznesowa, ale najbardziej kluczowym dla rozwoju społecznego będzie rozwinięcie usług elektronicznych na trzech płaszczyznach:

- a) **E-government** – interaktywne usługi publiczne, które pozwolić mają na poradzenie sobie z problemem wzrastającej biurokracji – szczególnie jeśli chodzi np. o Unię Europejską. Interaktywne usługi publiczne w założeniu „Green Paper on public sector information in the Information Society” – dokumentu Komisji Europejskiej z 1999 roku pełnić powinny 3 zasadnicze funkcje:
 - usługi informacyjne – wyszukują, sortują i klasyfikują informacje na żądanie,
 - usługi komunikacyjne – współdziałanie ludzi np. na grupach (usenet), czy forach dyskusyjnych,
 - usługi transakcyjne – nabywanie produktów i usług on-line lub składanie danych, jak rządowe formularze oddawania głosów np. w referendach;
- b) **E-learning** – różne metody nauczania na odległość, można je podzielić na cztery zasadnicze grupy:
 - bazy danych – udostępnianie użytkownikowi wyjaśnień w sposób multimedialny, za pomocą nośników CD lub Internetu, jednak ten sposób e-learningu jest mało interaktywny w związku z czym mocno jednokierunkowy,

- online support – wsparcie online – różnego rodzaju fora, e-maile, chaty, biuletyny, systemy komunikatów informacyjnych,
 - nauczanie asynchroniczne – kontakt z nauczycielem odbywa się przez Internet, jednak nie w czasie rzeczywistym, w związku z czym nie ma aktywnej wymiany informacji,
 - nauczanie synchroniczne – w czasie rzeczywistym, pozwala uczniowi zadawać pytania na bieżąco i od razu uzyskać odpowiedź od nauczyciela. Można również rozwiązywać różne problemy w grupie;
- c) **E-health** – jest przełomowym podejściem do zarządzania służbą zdrowia obejmującym wewnętrzne i zewnętrzne jej środowisko z wykorzystaniem nowoczesnych technologii cyfrowych. Centralnym jego elementem ma się stać Elektroniczny Rekord Zdrowia. E – health w swoim podstawowym zakresie obejmuje: planowanie, logistykę, systemy zarządzania informacją w oparciu o wykorzystanie technologii informatycznych oraz usługi sieciowe takie jak: powiązanie systemów szpitalnych z innymi takimi systemami w innych jednostkach, telemedycynę i telekonsultację, medyczne portale internetowe.

Przykładowym działaniem na rzecz rozwoju **E-Government** jest projekt „**MAŁO-POLSKA GATEWAY**” – „Wrota Małopolski” zrealizowany dla Krakowa przez informatycznego potentata – Comarch CDN.

Celem portalu Wrota Małopolski jest:

- zapewnienie dostępu do zasobów informacyjnych instytucji publicznych regionu,
- świadczenie usług przez urzędy administracji publicznej regionu,
- umożliwienie kontaktu z tymi instytucjami,
- dostarczanie w przystępnej i atrakcyjnej formie informacji na temat regionu.

Cyfrowy Urząd

Załatw sprawę przez Internet

- Dostęp do procedur z portalu Wrota Małopolski oraz ze strony urzędowej.
- Zwiększenie efektywności działania administracji publicznej, związanej ze świadczeniem usług publicznych.
- Polepszenie przejrzystości pracy administracji.
- 52 procedury elektroniczne przygotowane dla administracji publicznej – realizowane przez 32 podmioty plus procedura sprawdzana stanu spraw publicznych – 200 podmiotów.

Infrastruktura podpisu elektronicznego umożliwiająca podpisanie kwalifikowanym podpisem elektronicznym formularza i załączników.

Wiedza w społeczeństwie informacyjnym, czyli o współczesnych kognitariuszach

Od najdawniejszych czasów informacja była cennym zasobem, jednak w momencie szybkiego jej przekazu, przez zastosowanie nowoczesnych technologii, znaczenie tego zasobu nabiera szczególnego wyrazu. Praktycznie cały rozwój opiera się na intensywnym zdobywaniu informacji i przekazywaniu jej dalej, wykorzystywaniu jej w życiu ekonomicznym, kulturalnym politycznym, społecznym.

Spółeczeństwo informacyjne to rozwinięte społeczeństwo końca XX wieku. Właściwie można byłoby zadać pytanie „społeczeństwo czy społeczeństwa”, gdyż globalna sieć oplata wszystkie państwa w mniejszym lub większym stopniu. O takim społeczeństwie teoretycy mówią: „społeczeństwo usług”, „społeczeństwo sieciowe”, „społeczeństwo technokratyczne”, „społeczeństwo poprzemysłowe”. „Powszechnie się definiuje społeczeństwo informacyjne jako takie, które w przeważającej mierze zajmuje się produkowaniem, przetwarzaniem, magazynowaniem i aplikacjami informacji” (Zacher: 1999: 4). Komputer na zawsze zmienił otaczającą rzeczywistość. Jest pierwszą maszyną, która zastąpiła pewne funkcje mózgu, a jednocześnie dała tyle impulsów do dalszego rozwoju, narzucając nowy styl życia.

Spółeczeństwo informacyjne niesie z sobą optymistyczną prognozę nowego ładu społecznego. W postmodernistycznym hiperindywidualizmie jednostka w końcu poczuła się zagubiona – jej możliwości ekstremalnych przeżyć zostały sprawdzone, a niebezpieczeństwa, jakie z tego wynikają stały się powszechnie znane i uświadamiane. Pojawiła się tęsknota za porządkiem i bezpieczeństwem, pewnością. „Mikroprocesor nastroił uczonych bardzo optymistycznie – kreślą oni obraz społeczeństwa przyszłości wolnego od trosk, rewolucji społecznych; cały bowiem proces decyzyjny, rozwiązywanie problemów technoeconomicznych, społecznych dokonywać się będzie za pośrednictwem sztucznej inteligencji. Procesy rządzenia i rozstrzygania problemów społecznych staną się raczej domeną techniki niż polityki. Powróciła wiara w technokrację” (Krzysztofek, Szczepański, 2002: 181). Technologia nadaje wartość danym, gdyż wyszukanie informacji trwa krócej, niż dochodzenie samemu do sedna sprawy.

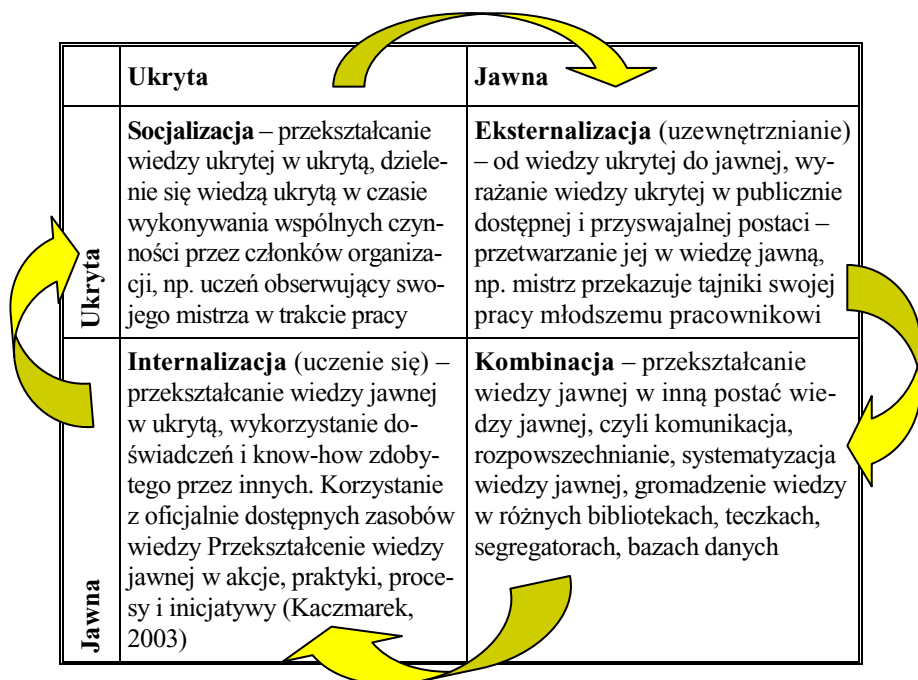
Ten optymistyczny obraz jest jednak stopniowo zakłócany. Zapanowanie nad chaosem informacyjnym staje się coraz trudniejsze. Wraz ze zwielokrotnieniem mocy przesyłowej udoskonalaniem technik przetwarzania oraz transferu informacji konieczna staje się umiejętność selekcji danych. Erupcja technik komunikacyjnych dodatkowo pomnożyła i tak już zagęszczoną infomase. Odpowiednio mocno zakorzenione w jednostce wartości są swoistego rodzaju systemem filtrującym, który pozwala obronić się przed zalewem informacji, oddzielić

„ziarno od plew”. Prawdziwa wiedza bowiem wyłania się z chaosu. Dotyczy to zarówno wymiaru politycznego, kulturalnego, jak i życia gospodarczego czy szeroko rozumiejąc – społecznego. Ponad 20 lat temu John Naisbitt pisał: „Po raz pierwszy nasza gospodarka opiera się na podstawowym bogactwie, które nie tylko jest odnawialne, ale i samo się wytwarza. Brak tego bogactwa nie jest problemem, ale pograżenie się w nim – owszem [...]. Toniemy w informacji, ale łakniemy wiedzy” (Naisbitt, 1997: 44).

Spółeczeństwo informacyjne jest jeszcze bardziej związane z rynkiem niż społeczeństwo przemysłowe. „W przyszłościowych przemysłach znajdują zatrudnienie najlepiej wykształceni i wysoko kwalifikowani pracownicy, a także ci, którzy potrafią znaleźć niszę na rynku. [...] Stąd rozkwit rynku edukacyjnego, sprzedawanie umiejętności. Rodzi się społeczeństwo, które potrzebuje specjalistów z każdej dziedziny” (Krzysztofek, Szczepański, 2002: 196-197). Nauczyciele z intuicją rynkową wyczuają dynamicznie rozwijający się rynek usług konsultingowych. Jednak w społeczeństwie globalnej sieci najważniejszymi aktorami są ponadnarodowe korporacje, a może dokładniej kapitał wiedzy, jakimi one dysponują. Wiedza stała się głównym zasobem, a pracownicy w organizacjach „uczących się” ujmowani są jako najcenniejszy kapitał. Zdaniem Petera Druckera zmiana ta zaczęła się około 250 lat temu, co nie oznacza, że zanikły tradycyjne „czynniki produkcji” – ziemia, praca i kapitał, ale stały się czymś drugorzędnym. „Można je zdobyć, i nie jest to trudne, jeśli posiada się wiedzę. A wiedza w swym nowym znaczeniu jest pojmowana jako użyteczność, jest środkiem do osiągania społecznych i ekonomicznych rezultatów” (Drucker, 1999: 40). Żaden inny środek produkcji nie rozwijał się tak błyskawicznie jak wiedza. Jest to zasób, który szybko się deaktualizuje, co sprawia, że przyrost wiedzy będzie coraz szybszy. Siła nowoczesnych korporacji tkwi w zdolnościach kreowania i wykorzystywania wiedzy, co daje podstawę, tworzy rdzeń sprawowania światowej władzy. O znaczeniu wiedzy w nowej epoce pisali także Daniel Bell, Alvin Toffler. James Brian Quinn z kolei ujmował wartość większości produktów i usług uzależniając je od dostępu do „wiedzopochodnych” czynników między innymi: technologii know-how, image'u, odpowiedniego zarządzania wiedzą o klientach i relacjami z nimi.

Znaczeniem wiedzy, szczególnie w kontekście zarządzania nią, zajmowali się Ikujiro Nonaka i Hirotaka Takeuchi. „Rozróżnienie pomiędzy wiedzą *dostępną* i *ukrytą* stanowi klucz do zrozumienia różnic pomiędzy zachodnim i japońskim podejściem do wiedzy. Wiedza *dostępna* może być łatwo przetworzona przez komputer, przesłana elektronicznie i zmagazynowana w bazach danych. Ale subiektywna i intuicyjna natura wiedzy *ukrytej* sprawia, że jej systematyczne przetwarzanie i przekazywanie w myśl pewnej logiki jest trudne” (Nonaka, Takeuchi, 2000: 25-26). Model, który skonstruowali ci dwaj badacze, dotyczący spiralnego

obiegu wiedzy, na stałe wszedł już do światowej klasyki teorii zarządzania. W modelu tym może następować zamiana wiedzy *ukrytej* w *jawną*, a nie tylko *jawnej* w *ukrytą*. Kluczowymi dla tego modelu są cztery procesy konwersji wiedzy – można to zaprezentować w następujący sposób:



Organizacje „uczące się” to organizacje „które potrafią wytwarzać wiedzę w sposób, którego inni nie potrafią naśladować” (Micklethwait, Wooldridge, 2000: 154). Objawia się to głównie w nowym, racjonalnym podejściu do zasobów wiedzy ludzkiej. Dlatego szczególną rolę mają do spełnienia współcześni menedżerowie, którzy muszą sprecyzować, zlokalizować, wysondować i zatrudnić wiedzę pracowników do pracy oraz spowodować, by stale wzrastała. Siłą napędową społeczeństwa informacyjnego jest właśnie nowa klasa „kognitariuszy”, która zawodowo zajmuje się gromadzeniem, tworzeniem, transformowaniem i dystrybucją wiedzy.

„Sednem organizacji uczącej się jest zmiana sposobu myślenia – przejście od postrzegania siebie jako bytu odseparowanego od świata do jednorodności ze światem. [...] Organizacja ucząca się jest miejscem, gdzie ludzie odkrywają ciągle na nowo, w jaki sposób tworzą otaczającą ich rzeczywistość i jak mogą ją zmieniać” (Geisler, Suchacka, Szczepański, 2003: 15). Dlatego dla współczesnych menedżerów coraz ważniejsze stają się takie zagadnienia, jak:

- dostosowanie technologii informatycznych do strategii – ma to na celu wzmocnienie relacji z klientami i partnerami,
- audyt aktualnego kapitału wiedzy i dotychczasowych relacji z klientami,

- tworzenie zespołu pracowników przez budowę kultury organizacyjnej,
- rozwijanie przywództwa, zarządzanie zmianą,
- ewaluacja, pomiar wyników, stosowanie filozofii *kaizen* czyli ciągłe dążenie do doskonałości przez poprawę jakości produktów i usług.

Liczne badania dowodzą, że istnieje silna zależność między kulturą organizacji a zarządzaniem kapitałem intelektualnym firmy. To właśnie menedżerowie odpowiedzialni są za tworzenie się organizacji „uczącej się”. Pisali o tym wspomniani już wyżej Ikujiro Nonaka i Hirotaka Takeuchi, dzieląc całą załogę na praktyków wiedzy (szeregowi pracownicy i niższa kadra), konstruktorów wiedzy (średnia kadra) oraz dowódców wiedzy (najwyższa kadra menedżerska). „Dowódcy kierują i kontrolują proces na podstawie otrzymywanych, konkretnych informacji. [...] Nadają oni poczucie sensu podejmowanym w korporacji działaniom zorientowanym na tworzenie wiedzy:

- wyrażają ogólne przekonania na temat tego, czym korporacja powinna być,
- dają wyobrażenie przyszłej wiedzy, ustalając wizję korporacji oraz tworząc założenia jej polityki,
- wprowadzają standardy weryfikacji i potwierdzania wytworzonej wiedzy” (Nonaka, Takeuchi 2000: 190-191).

Peter Senge z kolei podkreślał, że menedżerowie powinni więcej czasu poświęcać na rozwijanie refleksji nad skutkami swoich działań. Tylko taki sposób uczenia się przynosi pozytywny skutek. „Liderzy najlepiej funkcjonujący w środowisku uczącym się to ci, którzy widzą siebie jako projektantów, a nie bojowników za sprawę. [...] W zasadzie więc zadaniem lidera jest projektowanie procesów uczenia się, dzięki którym ludzie w całej organizacji będą produktywnie radzić sobie z zasadniczymi problemami, z którymi się spotykają, i nabywać biegłości w dyscyplinach uczenia się” (Senge, 2004: 384).

Dzięki zmianom, jakie zachodzą we współczesnej gospodarce konieczne stają się także zwiększenie nacisku na diagnozę i doskonalenie kluczowych kompetencji kapitału ludzkiego przedsiębiorstwa. Budowa programów rozwoju korporacyjnego, weryfikacja dotychczasowych systemów motywacji, kreacja kapitału przez budowanie kultury organizacji „uczącej się” stają się zasadniczymi elementami przewagi konkurencyjnej.

Między gospodarką opartą na węglu a gospodarką opartą na wiedzy – strategia lizbońska

Mimo, że sektor usług charakteryzował się w latach 90. bardzo wysoką dynamiką rozwoju, dopiero w 1998 roku udział tego sektora w ogólnym zatrudnieniu przekroczył 50%, dzięki czemu Polskę można zaliczyć do krajów postindustrialnych. Trudno ocenić aktualną sytuację polskiego sektora usług, gdyż są w nim obecne często zgoła odmienne branże, rodzaje i gałęzie usług czy produktów usługowych. Nie wszystkie są dobrze przygotowane do konkurencji na wewnętrznym rynku Wspólnoty Europejskiej. Budownictwo czy transport samochodowy w większości przypadków spełniają te wymogi, czego nie można powiedzieć jednoznacznie o bankowości czy transporcie kolejowym. Na trudnym rynku Unii Europejskiej słabi gracze zostaną zepchnięci. „Konieczne jest pilne stworzenie długookresowej strategii działania polskich firm usługowych na wewnętrznym rynku usługowym UE, głównie w aspekcie większej niż dotychczas obecności na tym rynku. [...] Kwestią najważniejszą, która zadecyduje o ostatecznym wpływie przystąpienia Polski do UE na nasz sektor usług, będzie osiągnięty poziom konkurencyjności i innowacyjności polskich firm usługowych” (Januszkiewicz, 2003: 330-331).

Dalszy rozwój gospodarczy Polski oraz jej pozycja w UE zależą będzie przede wszystkim od wysiłku własnego poszczególnych regionów oraz od spełnienia oczekiwań rodzimych firm i inwestorów zagranicznych. Na liście tych oczekiwań można zamieścić choćby tylko odpowiednie i stabilne regulacje prawne, zapewnienie nowoczesnej infrastruktury, fachową informację i doradztwo w zakresie technologii i badań naukowych, pomoc w eksporcie dóbr i usług, stabilizację polityczną. Właśnie regiony dzięki swoim zasobom kapitału społecznego w istotny sposób wpłyną na rozwój gospodarki opartej na wiedzy (Putnam, 1995).

Region jest głównym czynnikiem napędowym nowej gospodarki. Województwo śląskie jest najlepiej rozwiniętym regionem kraju i chociaż jest postrzegane jako region tradycyjnego przemysłu ciężkiego, wymagający starannej przebudowy, to jednak trzeci sektor gospodarki przekroczył już magiczny próg 50%. Bardzo ogólnikowym stwierdzeniem jest fakt, że w samym górnictwie przeprowadzono nie tylko organizacyjną i zatrudnieniową restrukturyzację sektora, ale także restrukturyzację techniczną. Te zmiany – chociaż ciągle będące jeszcze w trakcie trwania – realizowano od 1993 roku praktycznie bez dopływu kadr z zewnątrz. Praktycznie do dziś obowiązuje ścisły niemal zakaz zatrudniania ludzi z zewnątrz. Wykorzystany został więc posiadany wcześniej potencjał wiedzy oraz zdolność organizacji do przyswajania tej wiedzy. Miara praktyczną jest wdrożenie przez wszystkie już kopalnie systemów zarządzania jakością według normy ISO 9000. Większość kopalń wdrożyła systemy zarządzania bezpieczeństwem według normy PN-EN 18000,

a niektóre – systemy zarządzania środowiskiem według normy ISO-14000. Inna, rzadko dostrzegana zmiana to zaawansowana informatyzacja branży umożliwiająca wdrożenie nowych metod monitoringu zagrożeń i informatyczne wspomaganie zarządzania. To samo dotyczy nowych technologii w zakresie produkcji czy szeroko rozumianej ochrony środowiska. Realizacja „zlecanych” przez przełożonych (także właściciela) oraz autorskich projektów nie byłaby możliwa przy braku wiedzy i bez dążenia do jej pozyskania. Obniżenie wieku emerytalnego i stwierdzona niewątpliwie luka pokoleniowa powodują jednak ograniczenie możliwości uczenia się od „starszych”. Stwarza to z jednej strony ograniczenie, ale z drugiej strony możliwość odcięcia od tradycyjnych, niepożądanych współcześnie metod czy zachowań. Systematycznie wzrasta produktywność, na rynek pracy trafia nowa generacja dobrze wykształconych młodych ludzi. Liczba absolwentów szkół wyższych wzrosła 3,5 razy. Pracownicy tradycyjnych branż przekwalifikowują się, a firmy sięgają po fundusze unijne wykorzystując je do wprowadzania innowacyjnych technologii. Równocześnie wzrasta zapotrzebowanie na stal i węgiel, a zyski tych zakładów są coraz większe. Poprawiła się także sytuacja ekologiczna regionu. Wszystko to dzieje się jakby w tle i pomimo sporów politycznych, jakie nad tym regionem się odbywały przynajmniej od 60 lat, a które się szczególnie nasiliły w ciągu ostatnich 15 lat.

Po przystąpieniu do Unii Europejskiej sytuacja na rynku pracy jest nadal bardzo trudna. Jeszcze za wcześnie na pierwsze efekty w postaci nowych miejsc pracy. Jednocześnie można zaobserwować exodus młodych ludzi do krajów Europy Zachodniej, gdzie za pracę niewymagającą specjalistycznych umiejętności są wynagradzani o wiele lepiej niż w Polsce. Sytuacja na europejskim rynku pracy też nie jest zadowalająca. Dlatego też politykę rynku pracy uznano za podstawowy problem makroekonomiczny Unii Europejskiej. Efektem tych działań było przyjęcie Agendy Lizbońskiej podczas szczytu Rady Europejskiej w Lizbonie w dniach 23-24 marca 2000 roku. Głównym celem strategii lizbońskiej jest stworzenie w Europie do 2010 roku najbardziej konkurencyjnej gospodarki w świecie – gospodarki opartej na wiedzy (GOW).

Gospodarka oparta na wiedzy to model współczesnego rozwoju skupiającego się na innowacyjności, którą należy rozumieć za Komisją Europejską jako komercyjne wydobywanie nowych technologii, idei i metod, przez które wprowadza się nowe produkty lub procesy, lub udoskonala się już istniejące (Simme, Sennet, Wood, Hart, Vol. 36, nr 1). Strategia lizbońska skupia się na czterech elementach:

- innowacyjności – czyli wprowadzaniu nowych technologii i udoskonalaniu istniejących,
- liberalizacji – w szczególności rynków telekomunikacji, energii, transportu oraz rynków finansowych,

- przedsiębiorczości – czyli ułatwieniom w zakładaniu i prowadzeniu działalności gospodarczej szczególnie w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP),
- spójności społecznej czyli kształtowaniu nowego modelu aktywnego państwa socjalnego,

Do tak sformułowanych celów wyznaczono podstawowe działania uznane za priorytetowe:

- „Stworzenie sprzyjających warunków umożliwiających powstanie i rozwój firm innowacyjnych, szczególnie w grupie małych i średnich przedsiębiorstw oraz stymulowanie przedsiębiorczości,
- rozwój aktywnej polityki zatrudnienia,
- poprawa jakości pracy,
- mobilność pracowników – otwarcie europejskich rynków pracy,
- inwestowanie w zasoby ludzkie,
- zabezpieczenia społeczne i promowanie integracji społecznej” (Urząd Komitetu Integracji Europejskiej 2002: 11).

W takich warunkach istnieje potrzeba trudnej pracy u podstaw i tworzenia nowego indywidualizmu. Założenie takie wyrasta z przekonania, że siły sprawcze tkwią w jednostce. Tylko wybitne, nowocześnie myślące jednostki chcą, mogą i potrafią forsować zmiany w instytucjach publicznych, organizacjach, przedsiębiorstwach. Tylko takie osoby mają specyficzne cechy, umiejętności i odczuwają szczególne potrzeby.

Cechy charakteryzujące nowego indywidualistę to przede wszystkim:

- otwartość na nowe doświadczenia, świadoma akceptacja zmian,
- nastawienie na sukces, jednocześnie psychiczne przygotowanie do walki z nieuniknionym stresem,
- stała skłonność do podejmowania ryzyka przy jednoczesnej świadomości następstw i konsekwencji,
- rozumienie logiki procesów produkcyjnych i zasad podejmowania decyzji w połączeniu z analityczną oceną swoich działań,

Podstawowe umiejętności nowego indywidualisty to:

- umiejętności niezbędne do osiągnięcia sukcesu,
- umiejętności zbierania informacji, wykorzystywania zdobytej wiedzy w podejmowanych działaniach,
- umiejętność planowania w sprawach zarówno rodzinnych, osobistych, jak i zawodowych, publicznych,
- umiejętności techniczne, ułatwiające korzystanie z nowoczesnych rozwiązań teleinformatycznych.

Potrzeby charakterystyczne dla nowego indywidualisty:

- potrzeba osiągnięcia – powiązana z postawą hubrystyczną i kratyczną, spełniana poprzez działania prowadzące do dowartościowania się, samodoskonalenia, osiągnięcia coraz wyższych pozycji, stanowisk związanych z władzą; ludzie tacy są zdolni do projektowania zmian i powoływania nowych organizacji,
- potrzeba kompensacji – powstaje na skutek istniejącej przeszkody w osiągnięciu wyznaczonego celu lub na skutek frustracji po niepowodzeniu,
- potrzeba wyczynu – sprowadza się do silnej motywacji jednostki do szybkiego i rzetelnego wykonywania swoich zdań w warunkach konkurencji,
- potrzeba poznawcza – związana ze zdolnością do zwięzłego i logicznego myślenia, umiejętnością przewidywania i wiązania ze sobą faktów, rozpoznawania uwarunkowań różnych zjawisk i procesów.

Podsumowując należy stwierdzić, że obok głównych czynników określających międzynarodową konkurencyjność sektora usług, takich jak: koszty świadczenia usług, rozbudowana sieć sprzedaży, innowacyjność, infrastruktura informatyczna – wymienić należy także doświadczony personel. Jakość świadczonych usług, a także wiążący się z tym wizerunek firmy, zależy w dużym stopniu od doświadczenia i wiedzy pracowników. Personel w firmach usługowych czyli konkretni pracownicy o cechach i umiejętnościach nowego indywidualisty są tym rodzajem kapitału, który jest czystą skumulowaną wiedzą. Odpowiednio wykorzystana wpływa w bardzo istotny sposób na pozycję rynkową.

Polska – w pościgu za trzecią i czwartą falą

W obecnej sytuacji gospodarczo-politycznej rodzi się pytanie, jakie są szanse rozwojowe Polski po jej akcesji do Unii Europejskiej. Polska jako „spóźniony przybysz” jest ciągle zafascynowana tymi zjawiskami, procesami czy instytucjami, które przestały już fascynować świat zachodni. Dobrym przykładem tego zjawiska jest na Górnym Śląsku przyjmowana z zachwytem ekspansja przemysłów motoryzacyjnych. Branża ta jednak nie generuje innowacji, ale je konsumuje, wytwarza nieinteligentne miejsca pracy. Ciągłe poszukuje się regionów o najniższej cenie siły roboczej i ziemi. Możliwości zachowań kreatywnych i innowacyjnych są mocno ograniczone. Syndrom „spóźnionego przybysza” wiąże się także – jak sama nazwa wskazuje – w tym przypadku ze spóźnionym wejściem do Unii Europejskiej czyli instytucji powstałej już wcześniej, o utrwalonym statusie, regulaminie, regułach i zwyczajach. Ten, kto przychodzi ostatni, nie ma

zasadniczego wpływu na kształt organizacji. Istnieje ponadto zasada *porządku dziobania* (peck order), która w tym przypadku oznacza, że ten kto był założycielem, wpływał także na wewnętrzny kształt organizacji i oczekuje szczególnych przywilejów oraz korzyści płynących z takiej przynależności.

Oprócz faktu, że jesteśmy „spóźnionym przybyszem” należy podkreślić, że jesteśmy nieprzygotowanym przybyszem – bardzo spontanicznym, rodzinnym, religijnym, zdolnym, ale mającym też sporo wad. Przede wszystkim jesteśmy jednak nie przygotowani do udziału w trzeciej fali i pościgu za czwartą. Żaden dotychczasowy rząd nie sporządził starannego i wyczerpującego rejestru rodzimych aktywów i pasywów społecznych, gospodarczych, kulturowych czy szerzej jeszcze: cywilizacyjnych.

Spróbujmy zatem ukazać je na kontinuum dwóch dekalogów – przeszkód (braków) i atutów.

Wśród stworzonego dekalogu przeszkód na drodze do społeczeństwa informacyjnego można wymienić:

- 1. Niekorzystny poziom kapitałów ludzkich i społecznych, opóźnienia w budowie społeczeństwa obywatelskiego oraz złe wskaźniki rozwoju cywilizacyjnego** (np. wysoka śmiertelność niemowląt; nadumieralność w wielu przedziałach wiekowych, niski wskaźnik oczekiwanej długości życia; skromne nasycenie infrastrukturą społeczną i komunalną; zdeformowana struktura wykształcenia).
- 2. Niski poziom Produktu Krajowego Brutto.** Największe potęgi ekonomiczne (Stany Zjednoczone, Chiny, Japonia, Indie, Niemcy, Francja, Anglia, Włochy, Brazylia i Rosja) w 2003 roku wytworzyły 65,3% światowego PKB, a ludność żyjąca w tych krajach stanowiła jednocześnie 53,4% ludności świata. Udział Polski w światowym PKB wyniósł zaledwie 0,8% (dla porównania Stany Zjednoczone 21,1%), a pod względem wielkości produktu krajowego brutto Polska uplasowała się na 23 miejscu.
- 3. Archaizm techniczno-technologiczny i ciągle niski poziom innowacyjności, szczególnie w państwowych sektorach gospodarki.** Ta cecha wielu przedsiębiorstw utrudnia – a czasem wręcz uniemożliwia – konkurencyjność na światowych rynkach. Analizując poziom innowacyjności trudno pominąć światowe rankingi obrazujące udział poszczególnych krajów w badaniach i publikacjach naukowych. Liczba i jakość tych publikacji odzwierciedla nie tylko stan badań, ale także możliwy zakres wdrożeń i rozwiązań praktycznych. Tymczasem udział Polski w światowym rynku publikacji naukowych stale się zmniejsza – od piętnastego miejsca w 1981 roku do dwudziestego pierwszego miejsca w 1999 roku. W refleksji nad innowacyjnością ważny jest także poziom i liczba wynalazków, wzorów użytkowych przypadające

na jednego mieszkańca. W tych zestawieniach Polska także pozostaje daleko w tyle.

4. **Przestarzała struktura zatrudnienia.** Polska dopiero w 1998 roku przekroczyła próg 50% zatrudnionych w sektorze usług (dokładnie 51,5%). Sektor przemysłowy ciągle pełni bardzo istotną rolę. Jednak stale rozwijający się sektor usług (handel czy usługi oferowane przez rzemieślników – jako usługi tradycyjne i nowoczesne usługi edukacyjne, bankowe, biznesowe, zdrowotne, ubezpieczeniowe, informatyczne, z zakresu opieki społecznej, obrotu nieruchomościami itd.) będzie potrzebował inżynierów, ekspertów, naukowców i specjalistów najwyższej klasy. Tymczasem młodzi Polacy stanowią około 40% wszystkich osób poszukujących pracy w całej Europie Środkowej i Zachodniej. Stopa bezrobocia może jeszcze wzrosnąć. Eksperci jak do tej pory nie przewidują radykalnej zmiany na polskim rynku pracy.
5. **Anachroniczne stosunki własnościowe.** Mimo pozytywnych przemian ciągle widoczny jest niedorozwój sektora prywatnego, a udział własności państwowej jest nadal znaczący. Jest to następstwo faktu, że procesy przekształceń własnościowych w nieznacznym stopniu objęły górnictwo, hutnictwo, energetykę, gazownictwo, czy transport kolejowy oraz duże przedsiębiorstwa infrastrukturalne i podmioty strategiczne dla kraju. Uwarunkowania takiego stanu rzeczy wynikają między innymi z błędów w dotychczasowych przedsięwzięciach prywatyzacyjnych oraz z braku spójnej i czytelnej polityki prywatyzacyjnej.
6. **Niekorzystna struktura eksportu** (artykuły nisko przetworzone: oferta surowcowo-rolnicza, meblarska, odzieżowa) i **importu** (artykuły wysoko przetworzone: maszyny i urządzenia, elektronika). Ma to jednoznaczny wpływ na względnie niski poziom międzynarodowej konkurencyjności polskich produktów. Śladowy udział w eksporcie polskim mają natomiast produkty zaawansowane technologicznie, które w 2003 roku stanowiły zaledwie 3,1% towarów wysyłanych za granice kraju.
7. **Marnotrawstwo zasobów.** Jest to szczególnie widoczne w sektorze państwowym, zwłaszcza w przemysłach ciężkich (np. górnictwo). Z funkcjonowaniem tradycyjnych sektorów gospodarki, łączy się głęboka degradacja środowiska przyrodniczego, powietrza, wód i gleb. W niektórych regionach kraju, między innymi na Górnym Śląsku, głównym zagrożeniem dla czystości powietrza przestają powoli być wielkie zakłady przemysłowe, a stają się nimi paleniska domowe, wykorzystujące najgorsze gatunki węgla i najgorszej klasy materiały opałowe.
8. **Niska wydajność pracy.** Zauważalny jest brak logicznego związku między wkładem pracy, kwalifikacjami a płacą, zwłaszcza w sferze budżetowej. Wydaje się jednak, iż proces powolnego łączenia kwalifikacji i wynagrodzeń

będzie nieodwracalny i trwały. W II kwartale 2004 roku bez pracy pozostawało jedynie 7,7% osób z wyższym wykształceniem. Warto też odnotować szybsze tempo wzrostu płac absolwentów szkół wyższych wraz ze zdobywaniem większego doświadczenia.

9. **Jednostronna zależność gospodarczą, techniczną i kapitałową** od najlepiej rozwiniętych państw świata. Doceniając wagę integracji europejskiej trzeba podkreślić, iż dotychczasową symboliczną zależność od Kremla zastąpiono zależnością od Unii Europejskiej i jej instytucji wpisanych w przestrzeń Brukseli i innych miast europejskich.
10. **Nierówności w rozwoju regionalnym** wyrażające się najpełniej w dystansach, czy nawet w przepaściach, między poszczególnymi obszarami kraju (centralna Polska a Ściana Wschodnia) czy nowymi województwami (np. mazowieckie a podlaskie).

Analizując słabe strony Polski na drodze do społeczeństwa informacyjnego należy wymienić także nasze atuty, których można wymienić dziesięć:

1. **Ludzie, duży rynek wewnętrzny.** Polska to 40-milionowy kraj o niepowtarzalnym w Europie Środkowej potencjale demograficznym, produkcyjnym i nabywczym jednocześnie. Wymienialność wewnętrzna złotówki, malejąca inflacja to niewątpliwe atuty.
2. **Względnie tania – ale tylko w porównaniu z unijną – siła robocza i inne czynniki pracy oraz produkcji,** zwłaszcza ziemia. Polak zarabia średnio 7-krotnie mniej niż Duńczyk, ale już tylko 1,5 razy mniej niż Portugalczyk. Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto Polaka wynosiło w 1999 roku 415 euro. Jednak atut taniej siły roboczej skutecznie osłabiają inne jej cechy, takie jak: niskie kwalifikacje, połączone ze skromnym – stale jednak rosnącym – wykształceniem formalnym oraz nikłą znajomością języków obcych. Według Piotra Sztompki słaba jest także znajomość najnowszych technologii czyli „niekompetencja cywilizacyjna” – dostęp do Internetu, sieci komputerowej i komputerów osobistych zainstalowanych w domach.
3. **Korzystne ułożenie geograficzne, komunikacyjne i transportowe na wielu szlakach Europy** (np. północ–południe, wschód–zachód). Ułożenie geopolityczne na kresach Unii, może być zarówno atutem w transferze handlowym, kulturowym, cywilizacyjnym, jak i negatywnym czynnikiem w sytuacjach ekstremalnych i konfliktowych.
4. **Rosnący Produkt Krajowy Brutto i wzrastająca zamożność znaczącej grupy Polaków.** Jedną z pochodnych wzrostu PKB i stabilizacji gospodarki jest rosnąca kwota krajowych oszczędności. Pozwala to optymistycznie sondować w zakresie adaptacji w systemie Unii. Wzrostowi PKB i rosnącej

zamożności części społeczeństwa towarzyszy jednak pauperyzacja znaczących grup społecznych, ich marginalizacja polityczna i kulturalna.

5. **Obecność naszego kraju – z ograniczeniami w czasie rozbiorów i realnego socjalizmu – w systemie europejskim** oraz udział w znaczących instytucjach i organizacjach kontynentalnych czy światowych (Organizacji Bezpieczeństwa i Współpracy w Europie – OBWE, Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju – OECD).
6. **Względna stabilność systemu demokratycznego.** Legalne uprawomocnienie i legitymizacja władzy politycznej, mozolna odbudowa tradycji parlamentarnych, reforma samorządu gmin – odegrały znaczącą rolę w demokratyzacji kraju i ograniczeniu jego scentralizowania. Stabilność systemu demokratycznego oraz niezaprzeczone sukcesy gospodarcze państwa sprzyjają inwestycjom zagranicznym.
7. **Zacofanie rodzimego rolnictwa i innych sektorów gospodarki.** Paradoksalnie w takiej sytuacji otwiera się szansa rozwoju agroturystyki, produkcji żywności ekologicznej i produktów naturalnych (np. lnianych, wiklinowych). Również polskie rzemiosło – dziedzina gospodarki o dużych tradycjach – może na tym skorzystać powracając do wielu reliktowych zawodów, atrakcyjnych obecnie rynkowo i turystycznie (np. kowalstwo artystyczne, rusznikarstwo, snycerstwo, piekarstwo). Jednak trzeba pamiętać, iż polskie produkty rolne – zwłaszcza mleczarskie – często czyste ekologicznie, są brudne biologicznie. Zabiegi o poprawę stanu higieny oraz wiejskie inwestycje infrastrukturalne przesądzą zapewne o losach tego segmentu polskiej gospodarki.
8. **Rosnące aspiracje edukacyjne i profesjonalne znaczącej części Polaków,** zwłaszcza młodszego pokolenia. Jeżeli utrzymają się aktualne tendencje w modelach kształcenia, to edukacja dziecka mającego obecnie 5 lat potrwa najprawdopodobniej około 16-21 lat. Rośnie w Polsce odsetek absolwentów szkół wyższych, który obecnie (podobnie jak w Australii, Danii, Finlandii i Islandii) wynosi około 40%. Jednak postawy i motywacje związane z pragnieniem awansu zawodowego są wciąż obce dużej grupie Polaków, niechętnie podejmujących kształcenie i doksztalcanie ustawiczne.
9. **Postępy unifikacji polskiego prawodawstwa z prawodawstwem unijnym.** Około 8 tys. aktów prawnych jest już porównywalnych z unijnymi, a na unifikację oczekuje kolejnych 12 tys. aktów. Procesy unifikacyjne obejmowały 31 obszarów negocjacyjnych, takich jak: nauka i badania; edukacja, kształcenie i młodzież; małe i średnie przedsiębiorstwa; polityka przemysłowa; kultura i polityka audiowizualna; wspólna polityka zagraniczna i bezpieczeństwa; telekomunikacja i techniki informacyjne; unia celna; stosunki zewnętrzne; prawo spółek; ochrona konsumenta i zdrowia; statystyka; polityka konkurencji; swobodny przepływ towarów; unia gospodarcza i walutowa;

rybołówstwo; polityka socjalna i zatrudnienie; swobodny przepływ kapitału; energia; swoboda świadczenia usług; podatki; swobodny przepływ osób; transport; ochrona środowiska; rolnictwo; polityka regionalna; finanse i budżet; wymiar sprawiedliwości i sprawy wewnętrzne; kontrola finansowa; instytucje i inne.

- 10. Społeczne poparcie dla akcesu unijnego.** Z badań wynika, że około 55-60% dorosłych Polaków popierało akces. Z pewnością takie poparcie wiązało się z nikłą wiedzą polskiego społeczeństwa na temat wielowymiarowych, pozytywnych i negatywnych konsekwencji akcesu. Dotychczasowy negatywny stereotyp Polaka zaczyna się zmieniać dzięki Polakom decydującym się na czasową emigrację zarobkową, którzy budują nowy wizerunek rodaków uznawanych za pracowitych fachowców.

Sporządzony bilans rodzimych obciążeń i atutów wskazuje, że budowa społeczeństwa informacyjnego powinna być sprawą dokładnie przemyślaną i wypracowaną wspólnie przez wszystkie reprezentacje polityczne. Tempo pościgu za trzecią i czwartą falą zależy od wielu czynników, ale stabilizacja polityczna i wypracowanie zgody w najważniejszych, strategicznych obszarach, są z pewnością jednymi z ważniejszych.

Zakończenie czyli *primum agere...*

Śledząc współczesne gospodarki można zauważyć stopniowe przechodzenie tych najwyżej rozwiniętych do etapu społeczeństwa opartego na wiedzy. Wiedza ta jest najczęściej i coraz efektywniej wykorzystywana w trzecim sektorze – sektorze usług. To właśnie wiedza stanowi o przyszłości globalnego społeczeństwa. Polska w pościgu za trzecią i czwartą falą **musi** porzucić polityczne spory i dokonać solidnej oceny słabych i mocnych stron w kontekście realizacji postulatów strategii lizbońskiej.

W naszym artykule staraliśmy się przedstawić relację, jaka zachodzi między tworzącym się społeczeństwem opartym na wiedzy a rozwojem sektora usług, który w społeczeństwie informacyjnym powinien odgrywać rolę nadrzędną. Czytelnik mógł zapoznać się z zależnościami funkcjonowania poszczególnych sektorów gospodarki od stadium rozwoju społecznego. Przedstawiliśmy zatem kluczowe cechy społeczeństwa przedprzemysłowego, z dominującym w nim sektorem pierwotnym, społeczeństwa przemysłowego, opartego o sektor przetwórczy oraz społeczeństwa opartego na wiedzy z najdynamiczniejszym w dotychczasowej historii rozwojem sektora usług.

Zwróciliśmy uwagę na szczególną rolę sektora usług profesjonalnych, które charakteryzują się wyjątkową chłonnością wiedzy i wraz z rozwojem społeczeństwa informacyjnego będą po pierwsze – coraz bardziej poszukiwane, po drugie – coraz bardziej wyspecjalizowane. Należy wspomnieć również o tym, że na rozwój w kierunku gospodarki opartej na wiedzy z przeważającą rolą sektora usług w gospodarce największy wpływ ma nie tylko społeczność biznesowa, ale także rządowo – samorządowa i naukowa. Nacisk położony na rozwój usług matriksowych również będzie stanowił o tym, czy społeczeństwo polskie na gruncie przynajmniej europejskim dostąpi pełnego uczestnictwa na salonach. Trzeba jednak pamiętać, że w płynnym, ale dynamicznym i szybkim przejściu od „robotnika i kopalni” do społeczeństwa nowoczesnego potrzeba przede wszystkim ogromnych nakładów na wiedzę i technologię i umiejętności zarządzania nimi. Optymistycznym jest fakt, że na terenach pokopalnianych w regionie przemysłowym, jakim tradycyjnie był Górny Śląsk i Zagłębie, władze samorządowe projektują powstawanie parków technologicznych i technologiczno-naukowych, a stare, niszczące budynki – spuścizna po społeczeństwie opartym na kapitale w postaci siły mięśni – przerabiane są na nowoczesne, inteligentne budynki służące szkolnictwu wyższemu. Są to konkretne działania na rzecz budowy gospodarki opartej na wiedzy, trzeba jednak wciąż przewidywać, analizować i kalkulować, podejmując działania wciąż nowe.

Najważniejsze pojęcia:

Serwicyzacja gospodarki – gospodarka, w której dominuje sektor usług, czyli ponad 75% ludzi pracuje w tym sektorze, a udział w PKB dla tego sektora przewyższa 60%.

Sektor pierwotny, sektor wtórny, sektor trzeci – klasyczny podział na trzy sektory gospodarki, według Colina Clarka – brytyjskiego ekonomisty, gdzie sektor pierwotny – obejmuje produkcję rolniczą i przemysł wydobywczy, sektor wtórny, przetwórczy – związany jest z produkcją przemysłową, sektor trzeci – usługi.

Spółeczeństwo przedprzemysłowe, przemysłowe, poprzemysłowe – trzy stadia rozwoju społecznego; każdemu z nich przypisywana jest dominacja sektorów, odpowiednio: pierwotnego dla społeczeństwa przedprzemysłowego, wtórnego dla przemysłowego i usług dla poprzemysłowego.

Spółeczeństwo informacyjne – rozwinięte społeczeństwo końca XX wieku; w przeważającej mierze zajmuje się produkowaniem, przetwarzaniem, magazynowaniem i aplikacjami informacji.

Gospodarka oparta na wiedzy – gospodarka charakterystyczna dla nowoczesnego, rozwiniętego społeczeństwa informacyjnego, w którym najważniejszym i najcenniejszym kapitałem jest wiedza.

Usługi profesjonalne – symbol społeczeństwa opartego na wiedzy – bardzo rozległa i heterogeniczna sfera usług, świadczonych jako usługi wymagające szczególnych kwalifikacji zawodowych; należą do nich usługi doradztwa prawnego, doradztwo ogólne i doradztwo w sferze zarządzania, usługi księgowe i audyt, usługi podatkowe, wzornictwa użytkowego i przemysłowego, architektoniczne i urbanistyczne, usługi informatyczne, medyczne, szpitalne, sanatoryjne, dentystryczne, a także paramedyczne i weterynaryjne oraz cały szereg innych.

Usługi matrixowe – ogólnie objęte mianem *e-services* – od *electronic services*, czyli usługi elektroniczne; technologia *e-services* ma być głównym elementem służącym do rozwoju usług wykorzystujących Internet; E-service to właściwie dowolny zasób udostępniony w Internecie przez przedsiębiorstwa lub osoby indywidualne w celu uzyskania nowych dochodów lub stworzenia szerszych możliwości współdziałania.

Organizacja ucząca się – organizacja, która potrafi wytwarzać wiedzę w sposób, którego inni nie potrafią naśladować; objawia się to głównie w nowym, racjonalnym podejściu do zasobów wiedzy ludzkiej; dlatego szczególną rolę mają do odegrania współcześni menedżerowie, którzy muszą sprecyzować, zlokalizować, wysondować i zatrudnić wiedzę pracowników do pracy oraz spowodować, by stale wzrastała.

Kognitariusze – siła napędowa społeczeństwa informacyjnego – nowa klasa „kognitariuszy”, która zawodowo zajmuje się gromadzeniem, tworzeniem, transformowaniem i dystrybucją wiedzy w przedsiębiorstwie.

Literatura

- Bell D., 1994, *Kulturowe sprzeczności kapitalizmu*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Drucker P.F., 1999, *Spółczesność pokapitalistyczna*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Geisler R., Suchacka M., Szczepański M.S., 2003, *Wiedza w przedsiębiorstwie. Kapitał ludzki w zarządzaniu wiedzą*, Tychy: Śląskie Wydawnictwa Naukowe WSZiNS.
- Januszkiewicz W., 2003, *Polskie przedsiębiorstwa usługowe w warunkach członkostwa Polski w Unii Europejskiej* [w:] G. Wojtkowska-Lodej (red.), *Polska w Unii Europejskiej. Uwarunkowania i możliwości po 2004 roku*, Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Kaczmarek T., 2003, *Modele zarządzania wiedzą* (1) *Model zarządzania wiedzą według Ikujiro Nonaka*, Gazeta IT nr 11(19) 20 grudnia.
- Krzysztofek K., Szczepański M.S., 2002, *Zrozumieć rozwój. Od społeczeństw tradycyjnych do informacyjnych*, Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego.
- Maddison A., 2004, *Quantifying and interpreting world development: macromasurement before and after Colin Clark* „Australian Economic History Review” Vol. 44, No. 1, p. 6-14, Blackwell Publishing Asia Pty Ltd and the Economic History Society of Australia and New Zealand.

- Micklethwait J., Wooldridge A., 2000, *Szamani zarządzania*, Poznań: Wydawnictwo Zysk i S-ka.
- Naisbitt J., 1997, *Megatrendy. Dziesięć nowych kierunków zmieniających nasze życie*, Poznań: Wydawnictwo Zysk i S-ka.
- Nonaka, I., Takeuchi H., 2000, *Kreowanie wiedzy w organizacji*, Warszawa: Poltext.
- Payne A., 1996, *Marketing usług*, Warszawa: PWE.
- Pietras J., 1993, *Konsekwencje Układu Europejskiego dla Rynku Usług*, Urząd Rady Ministrów, Biuro ds. Integracji Europejskiej oraz Pomocy Zagranicznej Biała Księga Polska – Unia Europejska – opracowania i analizy, Seria: Gospodarka, z. 24.
- Putnam R., 1995, *Demokracja w działaniu. Tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*, Kraków-Warszawa: ZNAK, Fundacja im. S. Batorego.
- Senge P., 2004, *Piąta dyscyplina. Teoria i praktyka organizacji uczących się*, Kraków: Wydawnictwo Oficyna Ekonomiczna.
- Simme J., Sennet J., Wood P., Hart D., *Innovation in Europe: A Tale of Networks, Knowledge and trade in Five Cities*, "Regional Studies", Vol. 36, nr 1.
- Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, 2002, *Strategia lizbońska – droga do sukcesu zjednoczonej Europy*, Gdańsk: IDEAPRESS.
- Zacher L.W. (red.), 1999, *Spółeczeństwo informacyjne w perspektywie człowieka, techniki, gospodarki*, Warszawa: Fundacja Edukacyjna TRANSFORMACJE.

Paweł Ruskowski

Grupy interesów w gospodarce

Typy grup interesów

Kategoria „grupa interesów” jest stosowana dla określenia struktur społecznych różnej wielkości i rodzaju. W ujęciu szerokim, pojęcie to odnosi się do wszystkich typów aktorów wywierających wpływ na daną sytuację. Mówi się w tym kontekście o **interesariuszach** (stake holders), czyli o udziałowcach w szerokim sensie. Grupy interesów zorientowane na realizację swych partykularnych interesów są zjawiskiem właściwym różnym historycznym systemom społecznym. Wiążą się z tym takie procesy, jak współzawodnictwo, rywalizacja, walka konkurencyjna czyli mechanizmy kluczowe dla gospodarki rynkowej i demokracji politycznej.

Osobną kategorię stanowią **dysfunkcjonalne grupy interesów**, które nie stosują się do reguł gry obowiązujących w danym systemie społecznym. W swoich działaniach zorientowanych na partykularne cele osiągają korzyści na skutek postępowania łamiącego wartości i normy systemu. Kategoria ta obejmuje zarówno klasyczne grupy przestępcze, jak też **przestępczość ponowoczesną**, związaną z wykorzystywaniem luk prawnych lub braku regulacji prawnych (np. kreatywna księgowość, plagiaty). Z punktu widzenia zagrożenia dla równowagi systemu społecznego zasadnicze znaczenie mają dysfunkcje związane z wywieraniem przez grupy interesów wpływu na decyzje podejmowane przez instytucje władzy państwowej lub/oraz samorządowej.

Kategoria „grupa interesów” może być też odnoszona do wąskiego zakresu działań podejmowanych w celu wywierania wpływu na określone decyzje gospodarcze lub polityczne. Z tego punktu widzenia można wyróżnić następujące typy grup interesów:

1. Grupy kontraktualne – powstające ad hoc dla realizacji określonego przedsięwzięcia, projektu. Często ulegające rozpadowi po osiągnięciu zakładanego celu.

2. Grupy środowiskowe – powstające w celu objęcia/utrzymania sfery wpływów w odniesieniu do określonego podmiotu gospodarczego lub/oraz społeczności lokalnej.
3. Branżowe grupy wpływu – aspirujące do określania strategii branż, gałęzi całych obszarów gospodarki. Może dotyczyć to np. banków, telekomunikacji, energetyki, transportu.

W układzie modelowym system społeczny posiada mechanizmy i procedury kontrolne, które pozwalają na eliminację tego typu zachowań. Jeśli natomiast system jest w stanie nierównowagi wynikającej zachodzących w tym systemie zmian transformacyjnych, to dysfunkcje te mogą się utrwalić i nabrać charakteru dysfunkcji strukturalnej. W ujęciu teorii funkcjonalno-strukturalnej **ten typ dysfunkcji może zostać usunięty jedynie przez strukturalną reorganizacji systemu** (Por. Parsons, 1951: 493).

Dysfunkcyjne grupy interesów były ujmowane między innymi z punktu widzenia teorii elit. Robert Michels, niemiecki socjolog i politolog, prowadził w początkach XX wieku badania procesów stratyfikacyjnych, zachodzących w partii socjaldemokratycznej, które doprowadziły go do sformułowania „żelaznego prawa oligarchii”. Według tego prawa, organizacje tworzone przez ludzi, choćby początkowo działały bardzo demokratycznie, przekształcają się stopniowo w oligarchię (por. Michels, 1958).

Zdaniem Michelsa proces oligarchizacji w badanej partii przebiegał w następujący sposób (por. Roskin i inni, 2001: 115-116):

- aby osiągnąć swoje cele polityczne partia potrzebuje świetnej organizacji;
- organizacja wymaga liderów;
- kiedy liderzy zajmą odpowiednie stanowiska w partii, skłonni są wierzyć, że zawsze będą pełnić te funkcje i nie chcą w związku z tym oddać władzy;
- większość szeregowych członków partii zgadza się na taki układ, słucha swych liderów i nie dąży do zastąpienia ich innymi;
- w konsekwencji kierownictwo przekształca się więc w oligarchię, tj. rządy małej grupy.

Według Roberta Dahla, podstawowym mechanizmem funkcjonowania grup interesów nie jest podział na elity i masy, lecz dynamiczne relacje pomiędzy wyspecjalizowanymi i rywalizującymi ze sobą grupami. Ta rywalizacja zapobiega przejęciu kontroli nad systemem politycznym przez jedną z nich albo przez jednostkę. W myśl tej teorii rząd pełni w tej sytuacji rolę arbitra, zapewniając przestrzeganie reguł gry przez grupy o rozmaitych interesach. Z kolei grupy interesów działające aktywnie i legalnie mogą wywierać wpływ na przebieg procesu decyzyjnego (por. Roskin, ibidem: 117-118).

Przykładami tego typu działań, skutecznych zwłaszcza w amerykańskim kontekście kulturowym są oddziaływania na politykę wielkich firm przez wywieranie

presji na wybieralnych urzędników, inicjatywy Grup obrońców praw obywatelskich, ekologów czy organizacji kobiecych. Dahl dowodzi, że zorganizowane mniejszości i ruchy społeczne odgrywają zasadniczą rolę w amerykańskim systemie politycznym, poprzez wymuszanie nieustannych ustępstw na rzecz swoich interesów (ibidem: 126-127).

Dysfunkcjonalność grup interesów wskazuje Mancur Olson (1965), który widział w nich struktury elitarne, powstające w sytuacji niewielkich kosztów organizacyjnych. Działanie grup interesów w gospodarce wiąże się z dążeniem do uzyskiwania przez nie różnego typu korzyści i przywilejów (dotacje, ulgi, tanie kredyty itp.). W konsekwencji pojawia się mechanizm blokady rozwoju gospodarczego przez grupy interesów, którego głównym przejawem jest obniżenie konkurencyjności gospodarki. Olson sceptycznie odnosi się do możliwości ograniczenia negatywnych wpływów grup interesów na gospodarkę (redukcja dynamizmu gospodarczego i stopy wzrostu) za pomocą zabiegów legislacyjnych lub procedur negocjacyjnych. Jego zdaniem społeczeństwo może pozbyć się tych ograniczających dobrobyt koalicji dystrybucyjnych jedynie za pomocą totalitarnego rządu lub obcej okupacji. Po tym zabiegu kraje powinny rosnać relatywnie szybko, skoro zostanie ustanowiony wolny i stabilny porządek prawny. Przykładem skutecznego zastosowania tego mechanizmu jest powojenny „cud” gospodarczy w krajach pokonanych w II wojnie światowej, szczególnie w Japonii i w Niemczech (por. Olson, 1982: 75-76).

Funkcjonalne i dysfunkcjonalne grupy interesów

Jak stwierdzają autorzy amerykańskiego podręcznika politologii: grupy interesów „są organizacjami nie odpowiadającymi przed ogółem społeczeństwa, starającymi się promować wspólne prywatne interesy poprzez wpływanie na dotyczące ich decyzje określające politykę państwa” (Roskin i inni, 2001: 239).

Grupy interesów różnią się od partii politycznych tym, że nie uczestniczą w wyborach parlamentarnych i często działają w sposób nieformalny. Można jednak wskazać przykłady, gdy grupy interesów uczestniczą w procesie ustawodawczym i wprowadzaniu ustaw w życie, jak to ma miejsce w Szwecji.

„Komisje Królewskie, inicjujące większość nowych ustaw, składają się z członków władz ustawodawczych, urzędników państwowych i przedstawicieli grup interesów. Każdy projekt ustawy zostaje przekazany odpowiednim grupom interesów, by mogły zgłosić swoje uwagi. Niektórymi świadczeniami dla farmerów i robotników zarządzają w Szwecji związki farmerskie lub zawodowe. System taki bywa nazywany korporacjonizmem – chodzi o to, że grupy interesów przejmują

zadania rządu. Reprezentanci biznesu, świata pracy i rządu odbywają w Szwecji regularne spotkania i w znacznej mierze wytyczają politykę państwa. Zdaniem krytyków te zbyt zażyłe stosunki prowadzą do pomijania demokracji parlamentarnej” (Roskin i inni, 2001: 242-243).

Grupę interesów stanowić może również biurokracja rozumiana jako aparat urzędniczy państwa. Urzędnicy uczestniczą w procesie przygotowania decyzji legislacyjnych oraz w ich wprowadzaniu do urzędowej pragmatyki. Charakterystyczny dla sytuacji Polski jest znaczący, ponad dwukrotny od 1989 r. wzrost liczebności pracowników administracji państwowej. Towarzyszy temu upolitycznienie służb państwowych, co owocuje radykalną czystką na wszystkich szczeblach hierarchii urzędniczej po każdej zmianie rządzącej ekipy. Można zatem powiedzieć, że istnienie grup interesów dotyczy głównych segmentów systemu społecznego: gospodarki, władzy oraz organizacji instytucji społecznych. Warto też zwrócić uwagę na to, że coraz większy rezonans społeczny wywołuje działalność „grup jednopunktowych”, które koncentrują się na wywieraniu społecznej presji w jednej konkretnej kwestii, np. w obronie życia poczętego lub przyznania praw małżeństwom homoseksualnym. Są to zazwyczaj kwestie etyczne czy obyczajowe, co w praktyce oznacza odniesienie się nie tylko do sfery interesów, lecz również do obszaru wartości. Równocześnie jednak zdarzają się sytuacje, kiedy eksponowanie czy manifestowanie określonych postaw jest wykorzystywane przez grupy interesów, działające w sferze polityki, w walce o swoje partykularne, czysto materialne, grupowe interesy.

Na gruncie kultury amerykańskiej działanie grup interesów opiera się na sprawdzonych procedurach i socjotechnikach (por. Roskin i inni, 2001: 250-255). Należą do nich przede wszystkim techniki lobbingu, obejmujące w ujęciu modelowym trzy uzupełniające się role lobbysty:

- „człowiek od kontaktów” – zaprzyjaźnia się z legislatorami i przy okazji osobistych spotkań przedstawia im sprawę swojej grupy;
- „informator” działa w sferze publicznej, udostępniając np. na przesłuchaniach w Kongresie odpowiednie materiały i rozpowszechniając publikacje danej grupy;
- „nadzorca” śledzi dokładnie co się dzieje w ciałach ustawodawczych, a następnie w odpowiednim momencie mobilizuje grupę do działania.

W stosunkach z administracją państwową grupy interesów stosują standardową technikę polegającą na: osobistych kontaktach z urzędnikami, dostarczaniu im wyników badań i materiału faktograficznego, prowadzeniu kampanii propagandowych, kontaktach na gruncie towarzyskim. Niekiedy stosowana jest bezpośrednia presja w postaci akcji wysyłania listów.

Osobne znaczenie ma działalność grup interesów przez wymiar sprawiedliwości. Organizacje i stowarzyszenia występują na drogę sądową bezpośrednio,

w imieniu grupy obywateli lub też czynią to w sposób pośredni. Polega to na udziale przedstawiciela grupy jako doradcy prawnego, wspomagającego osobę, która wnosi powództwo w sprawie będącej przedmiotem zainteresowania grupy.

Ogólnie można powiedzieć, że konsekwencją działania grup interesów są dysfunkcje pojawiające się w różnych podsystemach systemu społecznego. Istotą tych dysfunkcji są różne formy monopolu, czyli ograniczenie podstawowych norm i wartości systemu, jakimi są szeroko rozumiane wolności obywatelskie (por. Ruszkowski, 2004: 69).

W podsystemie ekonomicznym oznacza to wydzielenie enklaw, obejmujących pojedyncze firmy, bądź całe sektory czy branże, wobec których prawa rynku są częściowo lub całkowicie zawieszone. W warunkach polskiej gospodarki w sytuacji tego typu znajdują się m.in.: górnictwo, elektroenergetyka¹, hutnictwo i PKP. Stopień zaangażowania państwa w zarządzanie tymi sektorami gospodarki jest wciąż decydujący, co wynika przede wszystkim z dominacji własności państwowej w tej grupie przedsiębiorstw. Plany prywatyzacyjne w tych obszarach deklarowane przez kolejne ekipy rządowe nie są w praktyce realizowane. Powoduje to stan niepewności i uzależnienia od woli centrum gospodarczego istotnego fragmentu gospodarki narodowej. Z drugiej strony jednak czyni wyróżnione grupy przedsiębiorstw szczególnie wrażliwymi na różnego typu naciski, co tworzy otoczenie korzystne dla oddziaływania grup interesów.

W podsystemie politycznym działalność grup interesów może pośrednio wpływać na ograniczenie sfery wolności demokratycznych. Negatywne doświadczenia „sprytnych” przegranych, związane z tendencją kolejnych elit politycznych do koncentracji na zaspokajaniu własnych interesów, mogą doprowadzić do znaczącego ograniczenia udziału rzesz konsumentów w procedurach demokratycznych. Spadek wiarygodności elit politycznych i brak wiary w skuteczność demokracji tworzy warunki dla oddziaływania koncepcji autorytarnych i populistycznych (np. lepperizm). Następstwem tego typu procesów są zwykle kryzysy polityczne, mogące prowadzić do dalszych ograniczeń wolności obywatelskich.

Aktywność grup interesów może spowodować nowe typy antagonizmów i zróżnicowań społecznych. Wiąże się to z nierównym podziałem bogactwa ekonomicznego, czego wyrazem są spektakularne zjawiska błyskawicznego powstawania zawrotnych fortun oraz coraz częściej ujawniane afery finansowe, wskazujące na nielegalne lub nieetyczne źródła tych fortun. Drugi mechanizm odnosi się do zjawiska powstawania grup uprzywilejowanych, tzn. podlegających innym regułom gry, niż pozostałe grupy społeczne. Dotyczy to m.in. części firm prywatnych, w których nagminnie łamane są podstawowe prawa pracownicze,

¹ Przypadek elektroenergetyki dodatkowo komplikuje fakt, że mamy tu do czynienia z monopolem naturalnym. Nie eliminuje to bynajmniej tej branży z obszaru oddziaływania grup interesów. Wręcz przeciwnie, czyni to ją bardziej atrakcyjną.

a próby zakładania związków zawodowych kończą się zbiorowymi zwolnieniami inicjatorów. W ten sposób mogą też być postrzegane np. względnie wysokie odprawy dla zwalnianych z pracy górników lub względna stałość zatrudnienia (brak zwolnień grupowych) w przedsiębiorstwach elektroenergetycznych. W konsekwencji wśród wielu grup społecznych pojawia się poczucie upośledzenia czy deprivacji, które powoduje wzrost presji na rozszerzenie redystrybucyjnej funkcji państwa.

Niezwykle istotne znaczenie może mieć oddziaływanie grup interesów dla procesów zachodzących w sferze tworzenia wzorów wartości i wzorów norm. Należy mieć na uwadze fakt, że zamysł restauracji liberalnej hierarchii wartości znajduje się wciąż w początkowej fazie realizacji. Z jednej strony powstały i zostały zaakceptowane instytucje działające zgodnie z paradygmatem wolności rynkowych (np. giełda, system bankowy, system podatkowy, prawo handlowe). Z drugiej strony, znaczna część społeczeństwa przy różnych okazjach (m.in. podczas wyborów prezydenckich i parlamentarnych) manifestowała przywiązanie do wartości egalitarystycznych i socjaldemokratycznych (np. prawo do pracy, bezpieczeństwo socjalne). **Może to oznaczać przedłużenie się okresu transformacji, charakteryzującego się dualizmem wartości i norm. Utrwalenie się dualizmu prowadzi do sytuacji równoległego funkcjonowania konkurencyjnych hierarchii wartości oraz związanych z nimi mechanizmów tworzenia się nowych alternatywnych społecznych tożsamości.**

Grupy interesów a służby specjalne

Interesującą koncepcję grup interesów zawierają prace Andrzeja Zybertowicza i powstałej wokół niego grupy młodych toruńskich socjologów. Według Zybertowicza (2003) dostrzeżenie istoty mechanizmu działania grup interesów jest możliwe w kontekście pewnego całościowego ujęcia „dynamiki systemu społecznego, dynamiki uchwyconej właśnie z punktu widzenia przemocy jako jednego z regulatorów zachowań ludzkich”.

Kategorię przemocy definiuje Zybertowicz jako „pracę fizyczną zastosowaną wobec jednostek lub grup ludzkich – bez faktycznej lub domniemanej zgody wchodzących w grę osób lub też z groźbą tego typu działania”. Stała obecność przemocy jako regulatora życia społecznego związana jest z istnieniem w danym systemie znaczącego mechanizmu sterującego, nazwanego „układem”. Jest to mechanizm zasadniczo nieformalny i po części nielegalny, obejmujący korupcję, lobbying zbliżony do korupcji oraz przestępczość. Charakterystyczną cechą układu jest jego powszechność „począwszy od poziomu centralnego, gdzie następuje

dystrybucja dóbr największych, a skończywszy na układach w gminach i powiatach”.

Zybertowicz stwierdza, że powszechne istnienie mechanizmów przemocy oraz sterowania ładem społecznym przez układ prowadzi do fasadowości procedur demokratycznych, gdyż faktyczne decyzje podejmowane są nie przez organy władzy, lecz przez zakulisowe i niejawne grupy interesów. Siła układu jest tym większa, im słabsze są instytucjonalne formy dialogu społecznego. Bezpośrednimi skutkami regulacyjnej roli przemocy są: mniejsza zdolność systemu do uczenia się, osłabienie potencjału gospodarczego społeczeństwa oraz zanikanie zasobów kapitału społecznego zaufania. Konsekwencją pośrednią osłabienia mechanizmów demokratycznych jest faktyczne wyjęcie spod społecznej kontroli procesu konwersji różnych typów kapitałów.

„Kapitał polityczny np. w postaci uprawnień do przyznawania koncesji na obrót paliwami płynnymi dzięki łapówkom można przekształcać w kapitał ekonomiczny. Albo dzięki materiałom kompromitującym wybranych posłów (np. zadłużonych ponad miarę) można uzyskać wpływ na pożądany kształt legislacji. Kapitał ekonomiczny można pomnożyć na giełdzie dzięki dostępowi do informacji poufnych uzyskanych np. w ramach operacyjnego zabezpieczenia giełdy papierów wartościowych przez Urząd Ochrony Państwa. Kapitał ekonomiczny można też zamienić w polityczny: wynajmując specjalistów od marketingu politycznego można zostać radnym albo po prostu kupić głosy „meneli” (co zdarza się np. w małych miasteczkach). Kapitał kulturowy w postaci umiejętności gry na giełdzie można zamienić w kapitał ekonomiczny w formie zarobków w firmie maklerskiej. Bliskie kontakty (kapitał społeczny) mogą zaowocować korzystnymi kredytami bankowymi, dzięki którym łatwiej przejąć prywatyzowaną firmę” (Zybertowicz, 2003).

Zybertowicz uważa, że pozycja poszczególnych aktorów społecznych i związana z tym siła wpływu zależą w dużej mierze od ich zdolności do konwertowania jednych rodzajów kapitału na inne. W tym kontekście stawia tezę, że szczególnie dogodną pozycję w warunkach III RP zajmują nieformalne grupy interesów z pogranicza prywatnego biznesu, polityki oraz środowisk służb specjalnych. Grupy te osiągają dużą skuteczność działania zarówno dzięki dostępowi do różnych typów kapitałów, jak i dzięki możliwości ich niekontrolowanej (a zatem po części nielegalnej) konwersji. „Grupa posiadająca materiały kompromitujące przywódcę jakiegoś ugrupowania może korzystać z kapitału społecznego i moralnego tej osoby. Pozostając w cieniu może nakłaniać swą marionetkę do odpowiednich działań, np. do przekonywania opinii publicznej do celowości pewnych zmian legislacyjnych. To właśnie wyższa od przeciętnej umiejętność konwersji kapitałów jest jedną z przyczyn zatrudniania byłych funkcjonariuszy tajnych służb przez biznesmenów” (Zybertowicz, 2003).

Warto zastanowić się, w jakim stopniu naszkicowane rozwiązanie modelowe oraz towarzyszące jej praktyczne zachowania realnie istniejących grup i układów stanowią czynniki deformujące działanie mechanizmów rynkowych, takich jak konkurencja, prawo popytu i podaży itp.

Jak wskazują badania Andrzeja Koźmińskiego, polscy menedżerowie uznają nieuczciwą konkurencję jako jeden z trzech czynników utrudniających prowadzenie biznesu (31,7%). Koźmiński wyróżnia trzy zasadnicze formy zagrożenia przez nieuczciwą konkurencję:

- szarą strefę stwarzającą nieuczciwą konkurencję dzięki uchylaniu się od podatków i innych opłat;
- typowe praktyki monopolistyczne przejawiające się w narzucaniu wysokich cen;
- uprzywilejowanie niektórych przedsiębiorstw w formie ochrony celnej, ulg i zwolnień podatkowych, umorzenia należności itp. (por. Koźmiński, 1999).

Stanowisko Zybertowicza w kwestii oceny wpływu grup interesów na gospodarkę jest znacznie bardziej radykalne. Uważa on, że można wskazać całe obszary polskiej gospodarki, które są w znacznej mierze regulowane przez przemoc, a mianowicie: obrót paliwami płynnymi, sektor informatyczny, część zamówień publicznych. „Inny taki obszar stanowi też część szarej strefy – skądinąd i tak stanowiącej naturalne żerowisko dla przestępczości zorganizowanej: haraczy, wymuszeń. Osobna, rozległa strefa to agencje towarzyskie i handel (niekiedy na skalę międzynarodową) kobietami (Zybertowicz, 2003). Do najsilniejszych grup interesów w gospodarce Zybertowicz zalicza grupy zogniskowane wokół największych spółek Skarbu Państwa, takich jak: PKO BP, PKN ORLEN, PGNiG, KGHM, PSE oraz lobby górniczo związkowe (por. Zybertowicz, 2003).

Zybertowicz twierdzi, że transformacja ustrojowa, jaka miała miejsce w Polsce po roku 1989 jest splotem dwóch procesów: jawnych/oficjalnych oraz ukrytych/nielegalnych. Uważa, że poczynając od połowy lat dziewięćdziesiątych transformacja ukryta stawiała się coraz lepiej zorganizowana i coraz częściej osiągała swoje partykularne cele. Równocześnie transformacja oficjalna była coraz bardziej zanarchizowana i coraz mniej skuteczna. Prowadzi to do wniosku, że nieformalne grupy interesów potrafią działać w sposób podmiotowo zorganizowany, sterować złożonymi logistycznie procesami, podczas gdy konstytucyjne organy władzy państwowej wykazują organizacyjną nieudolność (por. Zybertowicz, 2003).

Jednym ze źródeł sukcesu nieformalnego układu jest według Zybertowicza wyjątkowo silna pozycja środowiska służb specjalnych w przestrzeni konwersji kapitałów społecznych. Ta szczególna pozycja wynika przede wszystkim z sytuacji swoistej próżni kontrolno-regulacyjnej, w jakiej znalazły się służby specjalne

w III RP. „Próżnia ta powstała, gdy stare, nieformalne, niezakorzenione w systemie prawnym, typowe dla władzy autorytarnej mechanizmy „zadaniowania”, nadzoru i kontroli służb zostały uchylone, a nowe demokratyczne odpowiedniki tych mechanizmów nie zostały w pełni wprowadzone w życie (np. sejmowa komisja zajmująca się nadzorem nad służbami powstała dopiero w 1995 r.)” (Zybertowicz, 2003).

W rezultacie służby stały się instytucją enklawową, tj. taką, która jest formalnie i faktycznie uprawniona do stosowania procedur niezgodnych z zasadami państwa prawa i demokratyczną kulturą polityczną. Kto zatem jest w stanie dysponować zasobami służb jako instytucji enklawowej, ten uzyskuje znacznie większe możliwości konwertowania różnych typów kapitałów (zasobów) społecznych niż w przypadku takich aktorów, którzy podlegają wymogom jawności i standardowym dla demokracji mechanizmom kontroli społecznej. Służby specjalne jawią się zatem jako aktor niezwykle wpływowy, grający „podwójną” grę, tzn. realizujący po części własne, autonomiczne interesy, po części zaś interesy swoich konstytucyjnych mocodawców. Istotnym zagrożeniem dla porządku demokratycznego może być wykorzystywanie technik i środków operacyjnych do realizacji zadań pozasłużbowych, jak również nielegalne stosowanie przemocy psychologicznej (manipulacja, dezinformacja, zastraszanie).

Zdaniem Zybertowicza (2003) pozycja grup interesów związanych ze służbami specjalnymi jest tak silna, że istniejące procedury demokratyczne i formy aktywności obywatelskiej są wobec tych grup praktycznie bezsilne. Celem ograniczenia ich wpływów niezbędne jest – jego zdaniem – dokonanie przełomu symbolicznego, tj. wstrząsu symbolicznego na skalę ogólnospołeczną. Można przypuszczać, że próbą takiego przełomu jest realizowana przez PiS koncepcja IV RP.

System powiązań pomiędzy grupami interesów różnych szczebli i obszarów, tworzący układ jest niezwykle trudny do pokonania. Jak pisze Zybertowicz w komentarzu po dymisji rządu K. Marcinkiewicza: „Ostatecznie sednem układu i jego główną wartością nie jest pozycja polityczna, lecz coś dużo bardziej trwałego na tym świecie: własność. W Polsce nadal toczy się gra o uwłaszczenie, o wejście pewnych środowisk do grupy wielkiego kapitału i podczepienie się do trwałych strumieni finansowych związanych np. ze stałymi zleceniami uzyskanymi od spółek Skarbu Państwa, ale i z funduszami europejskimi” (Zybertowicz, 2006).

Zybertowicz podkreśla elastyczność układu, umiejętność stosowania w szerokim zakresie technik adaptacyjnych zarówno opartych na przekupstwie i przemocy, jak też odwołujących się do zabiegów „kooptyjno-podczepiających”. Te ostatnie polegają na oferowaniu udziału w profitach przedstawicielom każdej nowej władzy. W tym kontekście Zybertowicz wskazuje, że jeśli PiS nie podejmie systemowej konfrontacji z układem, polegającej na aktywnym zarządzaniu

przestrzeni wpływów oraz delegowaniu uprawnień na niższe szczeble aparatu administracyjnego i politycznego, to może ponieść klęskę. „... układ realizuje swoje zadania skutecznie, nie tylko powodując popłoch w różnych instytucjach, ale i osiągając trwałą aurę zamieszania w państwie jako całości. To zaś pozbawia administrację woli zmian: po co realizować jakiś projekt PiS, skoro atmosfera jest taka, że projekt może się okazać tymczasowym i tylko nam zaszkodzić?” (Zybertowicz, 2006)

Ogólnie można powiedzieć, że grupy interesów określane przez Zybertowicza jako „antyrozwojowe” ograniczają, a nawet uniemożliwiają spójne działanie państwa na rzecz dobra wspólnego. Równocześnie wskazuje on liczne szczegółowe konsekwencje działalności tych grup (Zybertowicz, 2003):

- nieformalna decentralizacja systemu władzy;
- zacieranie granic między sferą publiczną a prywatną;
- utrwalanie instytucjonalnej nieodpowiedzialności (np. prokuratury, policji, sądownictwa);
- faktyczna hierarchizacja rynków strategicznych, marginalizacja i wasalizacja części sektora małych i średnich przedsiębiorstw;
- zawyżanie cen płaconych przez użytkowników końcowych;
- zawyżanie kosztów wejścia do gry gospodarczej i politycznej nowych aktorów (czyli wytłumianie energii społecznej);
- wyłączenie wybranych sektorów gospodarki spod zasad konkurencji (np. sektor surowców strategicznych, część rynków finansowych);
- rozwój klientelizmu gospodarczego i politycznego.

Andrzej Zybertowicz w swoich publikacjach stawia ważne poznawczo pytania dotyczące funkcjonowania państwa i gospodarki. Wskazuje też na obiektywne trudności w uzyskaniu materiałów empirycznych pozwalających na obiektywną weryfikację formułowanych przez niego hipotez. Z determinacją i konsekwencją stara się zwrócić uwagę opinii publicznej na utrzymujące się wpływy funkcjonariuszy służb specjalnych w życiu społecznym.

Wydaje się, że proponowana przez niego koncepcja grup interesów koncentruje się na dysfunkcjonalnych i patologicznych przejawach tego zjawiska. W związku z tym należy zastanowić się, czy nie warto wprowadzić kategorii struktur mafijnych czy mafijnych grup interesów jako aktorów posługujących się nielegalną lub społecznie niekontrolowaną formą przemocy, a równocześnie przenikających obszary polityki, biznesu i administracji.

Zarys takiego stanowiska znajdujemy u Grażyny Skąpskiej, która uważa, że źródłem powiązań mafijnych mogą być wspólnoty interesów powstałe w początkowym okresie przekształceń ustrojowych w Polsce. Powstałe wówczas powiązania, normy i zależności są podstawą istnienia kultury antyprawnej (por. Skąpska, 2002: 29).

Zbliżony punkt widzenia prezentuje Marek Biernacki (b. minister spraw wewnętrznych), (cyt. ze s. 52; cyt. za Zybertowiczem, 2003). „Powstająca na początku lat dziewięćdziesiątych polska „mafia” tworzona była w dwojaki sposób: od góry – przez coraz bardziej skorumpowanych polityków i urzędników, którzy wykorzystując „rentę władzy”, przejmowali strategiczne działy gospodarki państwa oraz od dołu – przez coraz lepiej zorganizowanych drobnych przestępców. [...] w tym procesie nieuczciwi politycy „kryminalizują się”, a przestępcy „cywilizują”. Obie grupy spotykają się zazwyczaj w połowie drogi – gdy politycy potrzebują partnerów z gotówką w celu przejęcia kolejnego atrakcyjnego kąska gospodarki lub gdy kryminaliści poszukują osłony i kontaktów dla legalizacji zasobów finansowych zdobytych w wyniku przestępstw. Wiele wskazuje na to, iż swoistymi pośrednikami między tymi grupami są znający świetnie oba środowiska byli funkcjonariusze komunistycznych służb specjalnych”.

Socjologia działań zakulisowych

Radosław Sojak i Daniel Wincenty – młodzi współpracownicy Zybertowicza – proponują przesunięcie perspektywy badawczej socjologii z tego co jawne i widoczne na działania niejawne, zakulisowe (por. Sojak, Wincenty, 2005). Ich zdaniem, socjologia „powinna przyjąć na siebie nieco niewdzięczną rolę „stróżującego psa”, podnoszącego alarm w sytuacji zagrożeń. W przypadku Polski jest to tym ważniejsze, że być może system instytucji życia publicznego stał się zbyt nieprzejrzysty, a zjawiska aferowo-korupcyjne osiągnęły taką skalę, że możemy już mówić o „funkcjonalizacji patologii” (Sojak, Wincenty, 2005: 17).

Wyjściową kategorią koncepcji Sojaka i Wincentego jest pojęcie „aktora”, ujmowane w kontekście systemowym (Parsons, Luhmann, Crosier). Substancjalną cechą aktora zarówno indywidualnego, jak i zbiorowego, jest uczestnictwo w określonej grze z otoczeniem, w której dąży on do maksymalizacji kontroli nad środowiskiem zewnętrznym. Umiejętność przewidywania działań innych aktorów oraz zdolności adaptacyjne są czynnikami gwarantującymi aktorowi przetrwanie.

W tym kontekście pojawia się kategoria „działań niejawnych”, odnosząca się do sytuacji, kiedy aktor stara się ukryć określone działania (a także ich skutki) przed aktorami, których konsekwencje tych działań mają dotyczyć. Można zatem powiedzieć, że celem działań niejawnych jest uzyskanie przewagi poznawczej jednego z aktorów nad innymi (por. ibidem: 42-43).

Praktyczną konsekwencją przewagi poznawczej może stać się przewaga organizacyjna. W przypadku grup lub instytucji jest to przewaga stopnia złożoności organizacyjnej, większe możliwości komunikacji pomiędzy poszczególnymi

członkami grupy bądź komórkami organizacyjnymi instytucji, jak również zdolność do mobilizowania zasobów materialnych oraz symbolicznych. W odniesieniu do jednostek przewaga dotyczy zmobilizowanego kapitału społecznego, kulturowego, symbolicznego, moralnego, ekonomicznego i politycznego.

Drugim aspektem podejmowania przez aktora działań niejawnych, to jego zdolność do funkcjonowania ze znacznym dystansem do pełnionych przez niego ważnych ról społecznych. „Dystans ten ułatwia zdecydowanie manipulowanie ową rolą, czyli wyzyskiwanie korzyści z niej płynących do uzyskania nieuprawnionych gratyfikacji o charakterze zarówno materialnym, jak i symbolicznym” (ibidem: 65).

Trzeci aspekt działań niejawnych, to ich **strukturalna doniosłość**. Obejmuje ona stopień rozpowszechnienia konkretnych działań niejawnych oraz zdolności aktorów do zmieniania reguł gry zgodnie z własnymi preferencjami i interesami. „Z taką sytuacją będziemy mieć do czynienia, gdy wielki koncern, zamiast ukrywać dochody, uzyska korzystne dla siebie zmiany w prawie podatkowym”.

Socjologia działań zakulisowych w swych analizach empirycznych odwołuje się do danych będących rezultatem czterech dyskursów: historiograficznego, medialnego, politycznego i potocznego. (Por. ibidem: 22-37) **Dyskurs historiograficzny** obejmuje profesjonalne debaty i ustalenia badaczy historyków starających się zrekonstruować przebieg wydarzeń, które zaowocowały wielkimi przemianami społecznymi, określić sprawców tychże przemian, poznać ich motywacje oraz ograniczenia i możliwości ich działania. Dyskurs medialny z kolei obejmuje te treści obecne w środkach masowego przekazu, które przez swą względnie wysoką powtarzalność stały się trwałym elementem świadomości społecznej.

Sojak i Wincenty zwracają uwagę, że obfitość materiałów prasowych oznacza dla socjologa zadanie ich weryfikacji i systematyzacji. W tym celu socjolog musi dysponować ogromną wiedzą kontekstową, dotyczącą niuansów życia gospodarczego i politycznego, zawłościami prawnymi, towarzyskimi i biograficznymi. Wiedza ta pozwala socjologowi zrozumieć uwikłania i sieci interesów łączące aktorów indywidualnych, redakcje, rady nadzorcze, partie polityczne itp. Istotnym ograniczeniem wartości poznawczej materiałów prasowych są strukturalne słabości dziennikarstwa śledczego. Po pierwsze – znaczne koszty dziennikarstwa śledczego powodują, że jest ono udziałem nielicznych redakcji. Po drugie – dziennikarstwo śledcze stało się wprawdzie czynnikiem kontroli życia politycznego i gospodarczego, lecz równocześnie jest istotnym elementem rozgrywek politycznych. Po trzecie – nie zawsze ujawnione w artykułach nadużycia stają się przedmiotem odpowiedniej reakcji wymiaru sprawiedliwości.

„Po czwarte wreszcie, mamy do czynienia z systemowymi barierami zniechęcającymi dziennikarzy do podejmowania działalności śledczej. Zdarza się,

że wycena materiału dotyczącego domniemanych uchybień w administracji państwowej, nad którym dziennikarz musi pracować przez kilka miesięcy, jest podobna do materiału nieśledczego, który można zebrać w kilka dni” (ibidem: 31).

Przez **dyskurs polityków** Sojak i Wincenty rozumieją wypowiedziane przez przedstawicieli klasy politycznej opinie dotyczące procesów i zjawisk wiążących się ze sprawowaniem władzy w Polsce po roku 1989. Dyskurs ten daje istotne wskaźniki dotyczące roli działań zakulisowych w życiu społecznym. Są to wypowiedzi aktorów, którzy nie tylko mają kompetencje poznawcze dotyczące rzeczywistości społecznej, a zwłaszcza jej zakulisowych aspektów, lecz także mają praktyczne doświadczenie w podejmowaniu działań zakulisowych.

Dyskurs potoczny obejmuje opinie na temat transformacji i rzeczywistości społeczno-politycznej po 1989 roku, wypowiedziane przez uczestników życia społecznego, którzy ani nie są profesjonalnymi politykami lub decydentami, ani nie zajmują się zawodowo opisywaniem lub badaniem tych zjawisk. Materiały empiryczne są zdobywane w drodze obserwacji bezpośredniej lub w wyniku standardowych sondaży opinii publicznej.

W ramach empirycznych studiów z zakresu socjologii działań zakulisowych Sojak i Wincenty dokonali analizy dyskusji wokół akcji lustracyjnej podjętej przez rząd Jana Olszewskiego w 1992 roku. Wybór przedmiotu badania wynika z ciągłej aktualności problematyki lustracyjnej oraz z trwałości podziałów, które wykrytalizowały się w trakcie ówczesnej debaty.

Autorzy przyjmują perspektywę badawczą socjologii wiedzy, odwołując się do koncepcji K. Mannheim’a oraz B. Holznera. W tym kontekście teoretycznym formułują pięć twierdzeń o ekskluzji (ibidem: 69-92):

1. Sama wiedza może być narzędziem wykluczania wiedzy opartej na innej perspektywie.
2. Wykluczenie innej perspektywy wiąże się zawsze z wykluczeniem całościowej wizji świata w niej zawartej.
3. Nieusuwalnym elementem działania jest także wykluczanie – każde działanie ma moc wykluczającą.
4. Wykluczenie wiedzy jest zazwyczaj wykluczeniem osoby i odwrotnie – wykluczenie osoby często pociąga za sobą wykluczenie pewnej wiedzy i fundującej ją perspektywy.
5. Czarna skrzynka (niezależnie od tego, czy jest nią fakt, twierdzenie, urządzenie czy perspektywa konstytuująca wspólnotę epistemiczną) wyklucza wiedzę na temat społecznej i do pewnego stopnia arbitralnej natury procesu jej konstruowania.

Szczegółowa charakterystyka procesu wykluczenia o charakterze systemowym odwołuje się do treści pól symbolicznych Pierra Bourdieu, według której walka o kształt społeczeństwa toczy się wewnątrz pól symbolicznych i między

nimi. W tym kontekście Sojak i Wincenty wprowadzają rozróżnienie pomiędzy dwoma rodzajami ekskluzji: marginalizacją i banicją.

„W związku z tym, że rzadko prawomocność w polu posiada tylko jedna wspólnota epistemiczna, prawomocność i granice pola są zazwyczaj definiowane na zasadzie równowagi między różnymi wspólnotami. Pozostają one ze sobą w sporze lub konflikcie, są jednocześnie skazane na wzajemne kontakty i przynajmniej częściowe wspólne uzgadnianie reguł gry i konkretnych znaczeń. **Marginalizacja** następuje, gdy jakaś wspólnota epistemiczna zostaje wykluczona z grupy wspólnot, które przez udział we wzajemnym dialogu ustalają definicje danego pola, ale nie zostaje zepchnięta do pola innego. Innymi słowy, gdy grupa współdefiniująca znaczenia staje się biernym odbiorcą znaczeń – jest definiowana. Marginalizacja wyznacza niszę, w której skryć się mogą dziwacy, odszczepieńcy, słowem – inni tolerowani, jako członkowie pola czy wspólnoty epistemicznej, ale pozbawieni głosu w definiującej pole lub wspólnotę dyskusji. Możliwa jest jednak także sytuacja, w której wspólnota epistemiczna tak pogwałci zasady gry, że zostanie zepchnięta do innego, zazwyczaj niższego pola. W tym przypadku mamy do czynienia z banicją” (ibidem: 89-90).

Zjawisko marginalizacji, a zwłaszcza banicji wskazuje na istnienie hierarchii pól symbolicznych, tworzących jeden wspólny świat (uniwersum symboliczne), w którym zawierają się różne partykularne światy społeczne.

Sojak i Wincenty wskazują, że napięcie między uniwersalizmem wspólnego świata a partykularyzmem światów szczegółowych wynika z faktu, że kategoria wspólnego świata jest *de facto* iluzją. Iluzja owa dotyczy przede wszystkim zasad wdrożenia wspólnego świata oraz polega na zapoznaniu faktu, że wdrożenie to dokonuje się zawsze kosztem wykluczenia tych, którzy nie mieszczą się we wspólnym świecie. Można zatem powiedzieć, że w proces budowy wspólnego świata wmontowane są przemoc i wykluczenie (por. ibidem: 91).

Kategoria „iluzji wspólnego świata” stała się punktem wyjścia analizy przebiegu debaty publicznej, jaka miała miejsce po exposé Tadeusza Mazowieckiego, w którym zadeklarował on zasadę oddzielenia przeszłości grubą kreską. Iluzja wiązała się z faktem, że koncepcja „przekreślenia przeszłości” pozornie tylko nikogo nie wykluczała. W istocie bowiem stawiała dylemat: czy ceną wspólnego świata ma być wykluczenie zwolenników lustracji czy stronników systemu komunistycznego. Zwolennicy lustracji z kolei proponowali wspólny świat stworzony na zasadzie ekskluzji osób zaangażowanych w popieranie dawnego systemu. Ta postawa zakładała również wykluczenie przeciwników lustracji. W tym sensie konflikt o lustrację jest sporem o prawomocne reguły wykluczenia – o to, kto pozostanie w grze, a kto z niej wypadnie. Utrata władzy politycznej to przede wszystkim utrata możliwości prawomocnego używania przemocy symbolicznej (por. ibidem: 98).

Konflikt wokół działań lustracyjnych rządu Olszewskiego zakończył się jego dymisją. Partie prołustracyjne pozostały na scenie politycznej, ich pozycja uległa jednak wieloletniej marginalizacji. Problem lustracji i oceny przeszłości nie został bynajmniej rozwiązany i stał się jednym ze strategicznych celów idących po władzę partii prołustracyjnych. Niemniej główne hasło formacji PiS, jakim niewątpliwie jest „budowa IV RP”, stanowi kolejny przykład „iluzji wspólnego świata”. Tym razem iluzja wydaje się dotyczyć kryterium wykluczenia, które jawnie obejmuje zwolenników systemu komunistycznego oraz tajnych współpracowników służb specjalnych. Pytanie badawcze, którym powinna zająć się w tym kontekście socjologia działań zakulisowych, brzmi: jakie niejawne kryteria wykluczenia są stosowane w praktyce społecznej przez aktualne władze polityczne w Polsce?

Grupy interesów a oligarchizacja systemu społecznego

Kategoria „oligarchizacji” odnosi się do systemowych konsekwencji funkcjonowania grup interesów. System społeczny ma charakter oligarchiczny, gdy w każdym z jego podsystemów stwierdzamy występowanie realnego wpływu wywieranego przez dysfunkcjonalne grupy interesów. Oligarchizacja systemu oznacza wystąpienie syndromu cech:

- a) osłabienie systemu kontroli społecznej przez:
 - selektywne stosowanie sankcji związanych z łamaniem norm,
 - wprowadzenie do instytucji kontroli społecznej mechanizmów typu partykularnego, np. partyjnych kryteriów polityki kadrowej;
- b) powstanie enklaw typu lokalnego, regionalnego czy branżowego, w których istnieją korzystne warunki organizacyjne (sankcjonowane przez środowiskowe wzory wartości i norm), umożliwiające realizację interesów określonych grup oraz ich indywidualnych członków; odnosi się to do interesów quasi-legalnych, czyli dokonywanych na granicy prawa, bądź wykorzystujących tzw. luki prawne;
- c) wzajemne przenikanie się elit politycznych, gospodarczych i administracyjnych, co z jednej strony tworzy klimat sprzyjający korupcji, z drugiej zaś prowadzi do powstania sieciowych powiązań aktorów, prowadzących między sobą walkę o władzę i wpływy.

W praktyce życia społecznego oligarchizacja oznacza, że formalne mechanizmy i procedury, np. liberalno-demokratyczne są stopniowo ograniczane i wypierane przez nieformalne reguły gry, korzystne dla wybranej grupy uczestników danej sytuacji.

Tak rozumiana oligarchizacja różni się od struktur typu mafijnego, gdzie mamy do czynienia z dominacją działań nielegalnych oraz panowaniem grup interesów w oparciu o różne formy przemocy. Należy zdawać sobie sprawę z faktu, że w społeczeństwach posttransformacyjnych obydwa typy dysfunkcji mogą współwystępować. Oligarchizacja może, w sprzyjających warunkach, łatwo przeradzać się w mafię, gdzie faktyczne reguły gry dyktują organizacje przestępcze.

Typowym przejawem procedur oligarchicznych jest wspomniany już mechanizm „pogoni za rentą”, polegający na ustanowieniu monopolu działania firmy w danej niszy rynkowej, dzięki wykorzystaniu odpowiednich decyzji rządowych (por. Colombatto, Macey, 1997; Marody, 2002: 260-261). Jak pisze K. Jasiecki (2002: 120-121) – 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” oraz istnienie **koalicji redystrybucyjnych**, które za pośrednictwem instrumentów władzy państwowej ułatwiają formowanie się prywatnego kapitału.

Oligarchizacja jest traktowana przez badaczy procesów transformacyjnych jako proces zawłaszczania państwa oraz jako mechanizm krystalizacji odrębnych i wymagających ochrony interesów klasy politycznej jako takiej. Tworzenie się struktur oligarchicznych może przebiegać w rozmaity sposób. Według Staniszkis (2001: 204) powstawaniu grup oligarchicznych sprzyjają nieprecyzyjne regulacje prawne dotyczące styku państwa i gospodarki. Umożliwiły one szczególnie wzrost tkanki administracyjnej i wybranych podmiotów gospodarczych. Istotną rolę odgrywa tu średni szczebel administracji rządowej, delegowany do rad nadzorczych skomercjalizowanych przedsiębiorstw państwowych, pracownicy agencji państwa dysponujący komercjalizującymi się funduszami publicznymi, elity związkowe, biznesowe i polityczne.

K. Gadowska (2002: 13) wskazuje, że w okresie reform ustrojowych rozrastają się sieci klientelistycznych powiązań, stanowiąc zagrożenie dla procesu transformacji w wymiarze jakościowym. Poczucie zagrożenia wynikające z zachodzących zmian systemowych stanowi zarazem istotny czynnik stymulujący powstawanie i ekspansję dysfunkcyjnych grup interesów. Im bardziej poszczególne grupy lub jednostki były uprzywilejowane w poprzednim systemie, tym bardziej rośnie ich zagrożenie w wyniku reform. W konsekwencji podejmowane są działania na rzecz tworzenia siatek nieformalnych powiązań, opartych na pozaprawnych regułach gry.

Według Gadowskiej (2003: 14-15) mechanizm klientelizmu powoduje również zjawisko nieprzejrzystości systemu społecznego. „Z jednej strony, w sposób oczywisty zagęszczenie sieci klientelistycznych powiązań sprzyja niekontrolowanemu

przepływowi pieniędzy publicznych do osób prywatnych (zarówno w sposób bezpośredni – w formie oficjalnych i pozaoficjalnych wynagrodzeń – jak poprzez prywatne spółki prawa handlowego), z drugiej, wzrastające zyski powodują zagęszczanie sieci. Im większa jest stawka, o którą toczy się gra, tym więcej tworzy się nieformalnych powiązań i układów, których celem jest zagarnięcie stawki. Trudno w tym przypadku oddzielić skutek od przyczyny”.

Kaja Gadowska (2002: 99-110) przytacza konkretne przykłady funkcjonowania **menadżerskiej oligarchii** w sektorze górnictwa węgla kamiennego. Jej zdaniem, sytuacja niedokończonych restrukturyzacji górnictwa jest korzystna dla kluczowych aktorów sektora, tj. zarządów i rad nadzorczych spółek węglowych oraz całego zaplecza eksperckiego (m.in. Główny Instytut Górnictwa, Państwowa Agencja Restrukturyzacji Górnictwa Węgla Kamiennego S.A.). Do momentu wejścia w życie tzw. ustawy kominowej w 2000 r., ograniczającej wysokość zarobków zarządów spółek Skarbu Państwa, płace prezesów i wiceprezesów spółek górniczych wynosiły 25-30 tys. zł miesięcznie. Jej zdaniem krąg osób koncentrujących władzę w swych rękach liczy ok. 150 osób, pozostających ze sobą w koleżeńskich stosunkach. Do kręgu tego kooptowane są osoby powiązane z aktualnie rządzącymi partiami politycznymi.

W wypowiedzi jednego z respondentów K. Gadowskiej (2002: 132) czytamy: „Miejmy nadzieję, że jednak decydenci, osoby mające faktyczną władzę, to zamknięta grupa osób. Rzućmy setka. Niechby nawet to było więcej, to nie jest wiele. Te osoby się znają, stykają się ze sobą. Jest tu oczywiście miejsce na partykularyzmy, ale generalnie można mówić o wspólnocie interesów. I właśnie w związku z obroną tych interesów podejmowane są pewne działania. Sfera polityki musi być w jakiś sposób dopuszczona, bo polityka zapewnia ten parasol. Więc na tyle, na ile to konieczne, jakieś daniny, tak to ujmijmy obrazowo, jakieś daniny muszą być składane. Co do tego istnieje zgoda. Ja tu nie mówię o spisku jakimś, proszę mnie dobrze zrozumieć, że tu strategia jakaś jest długofalowa opracowana. Nie, to raczej wynika z sytuacyjnego kontekstu, obrony interesu własnego, mojego dziś i mojego jutra”.

Uczestnicy tego układu władzy mogą liczyć na stabilność jego wpływów. Osoby, które do tego kręgu weszły i zachowują lojalność, mogą liczyć, że pozostaną na intratnych stanowiskach do emerytury. Z układem tym liczą się struktury państwowe, społeczne, polityczne i gospodarcze. Gadowska uważa, że siła wpływów tej grupy interesów wiąże się z finansowaniem partii politycznych oraz indywidualnych polityków. „Pojawiły się opinie – stwierdza Gadowska – iż aktualny krąg władzy w górnictwie zapewnia politykom pieniądze potrzebne do prowadzenia działalności politycznej, finansuje działalność związków, rozdziela

wśród działaczy posady, wspiera Kościół, stąd naruszenie owego układu mogłoby zagrozić podstawom egzystencji jego beneficjentów” (Gadowska 2003: 132-133).

Zasada utrzymania status quo wydaje się nadrzędna wobec podziałów politycznych głównych aktorów układu. Zawsze po zmianie ekipy rządzącej dokonują się zmiany na kluczowych pozycjach w sektorze węgla kamiennego, polegające na tym, że czołowe pozycje zajmują reprezentanci zwycięskiego obozu, zaś przegrani są odsuwani na mniej prominentne pozycje, ale nie są eliminowani. Przesunięcia te dotyczą również „łańcuszków” osób, powiązanych z aktorami rozgrywającymi: po zmianie koniunktury politycznej jeden łańcuszek idzie w górę, a drugi w dół. Mechanizmy te ilustruje następująca wypowiedź respondenta Gadowskiej (ibidem: 140): „Walki personalne zdarzają się oczywiście jak wszędzie. Powiedziałbym, że zmiana władzy staje się niekiedy okazją do takich osobistych rozgrywek. Generalnie to jest jednak taka zamknięta grupa, rządząca się, kierująca swoimi prawami. Ja bym się nawet przychylił do tej tezy, chociaż może nie powinienem. Ale ja tu widzę inne zagrożenie. Wszędzie się pisze o baronach górniczych, interesy itd. A ja bym proponował zwrócić uwagę na klasę polityczną. Rady nadzorcze, powołuje się członków według klucza partyjnego, czasami ma się wrażenie, że z pominięciem pełnym kryteriów merytorycznych. Rady są traktowane jak łupy wojenne. Zaryzykowałbym takie stwierdzenie, że są źródłem utrzymania klasy politycznej”.

Osobnym aspektem istnienia oligarchicznych mechanizmów jest wywieranie wpływu na decyzje rządu lub sejmu. Gadowska przytacza sytuację, gdy Ministerstwo Gospodarki wycofało się z proponowanego na rok 2001 projektu zmiany struktury organizacyjnej górnictwa, polegającego na powołaniu w miejsce obecnych siedmiu spółek węglowych trzech koncernów wydobywczych i jednej spółki restrukturyzacji kopalń. Propozycja ta wywołała negatywną reakcję lobby górniczego, które odebrało ją jako próbę ograniczenia liczby prominentnych stanowisk, będących w faktycznej dyspozycji górniczej grupy interesów. Grupa przeprowadziła określone działania polityczne, które okazały się skuteczne. Charakterystykę tych działań przedstawia jeden z rozmówców Gadowskiej (ibidem: 108-109):

„Projekt wywołał silny sprzeciw środowiska. Z jednej strony związków zawodowych, co jest oczywiste. Niepewność, zmiana być może miejsca pracy, zwolnienia nawet jakieś, nie wiadomo. Były rozmowy z Korbownikiem i Komolowskim, no i odstąpiono niby potem od tego pomysłu. Ale też opór zarządów mocny jednak wyniknął. Bardzo silne naciski. Trwały długo spekulacje różne takie, kto w końcu przejmie zarząd nad tymi trzema spółkami. Nazwiska takie różne się pojawiały. [...] Ale się nie dogadali. Ja uważam też, że nie było takiej prawdziwej woli politycznej, żeby to przeprowadzić. Dlaczego? Ano dlatego, że ta proponowana reorganizacja to de facto sprowadzała się do redukcji liczby

spółek. Co za tym idzie? Ano redukcja etatów. Zarządy, no to po 5 osób by się pożegnało z pracą, razy cztery. A rady nadzorcze to nawet po kilkanaście osób. Wiadomo ilu tam jest polityków, niby tam Ministerstwo swoich przedstawicieli (wyznacza). A wiadomo o co chodzi. Politycy – politykierzy. No więc raczej nikt nie był gorąco zainteresowany”.

Osobnego omówienia wymagają mechanizmy pojawiające się na styku polityki, sektora prywatnego i górnictwa. Trzeba zdawać sobie sprawę z faktu, że otoczenie biznesowe górnictwa tworzy setki firm prywatnych świadczących na rzecz kopalń rozmaite usługi oraz handlujące sprzętem, maszynami górniczymi oraz węglem. W środowisku górniczym znana jest sytuacja, gdy syn jednego z wiceministrów, odpowiedzialnego za górnictwo prowadził dużą firmę handlującą węglem. Wiele firm prywatnych jest w rzeczywistości częścią branżowego układu grup interesów. Są one własnością polityków lub osób powiązanych rodzinnie z głównymi aktorami zarządzającymi górnictwem. Tendencję tę ilustruje następujący wywiad przeprowadzony przez K. Gadowską (ibidem: 122): „Wokół górnictwa wyrosło całe multum firm prywatnych, które po prostu należą do osób, powiem ogólnie, z kręgów politycznych. Z takiego czy innego rozdania weszli, założmy, do rad nadzorczych, trochę się pokręcili, zwietrzyli możliwości, jakie się w górnictwie kryją i po prostu się wpasowali w układ. [...] Pośrednictwo, wie Pani, w zakupie urządzeń, handel długami, te kompensaty przecież. Były to swego czasu niewiarygodne pieniądze. Jakie fortuny na tym rosły. Teraz to jest uregulowane. Węglem handel. Też ograniczony teraz, spółki bezpośrednio do elektrowni mają nakaz. Ale jeszcze niedawno cały łańcuszek pośredników”.

Ważny obszar oddziaływania spółek węglowych, będący przedmiotem zainteresowania grup interesów, to operacje kapitałowe, polegające na tworzeniu spółek, kupowaniu bądź zbywaniu udziałów w spółkach prywatnych. Gadowska podaje przykład Rybnickiej Spółki Węglowej, która według ustaleń NIK pozbywała się udziałów w spółkach o wysokim poziomie rentowności, sprzedając je za niską cenę, zaś zwiększała zaangażowanie w spółkach o słabej kondycji (por. ibidem: 122).

W najprostszej interpretacji jest to przykład świadczący o procederze „wyprowadzania” pieniędzy ze spółki państwowej do sektora prywatnego. Równie dobrze może to być zjawisko rozliczeń pomiędzy grupami interesu lub alokacja środków przeznaczonych na określone przedsięwzięcie. Nie zawsze tego typu przypadki można potraktować jako przejaw łamania prawa, gdyż często formalna strona przeprowadzanych transakcji jest bez zarzutu. Natomiast zwykle można domniemywać występowanie mechanizmów polegających na czerpaniu prywatnych korzyści z transakcji dokonywanych za pomocą kapitału państwowego (publicznego).

Ważnym aktorem w środowisku górniczym są związki zawodowe. Według danych prezentowanych przez Gadowską (za rok 2002) w górnictwie węgla

kamiennego działu ponad 20 związków zawodowych. W badanej przez nią próbie znalazło się 6 liderów związkowych reprezentujących: WZZ „Sierpień 80”, ZZ Górników w Polsce, ZZ Pracowników Dołowych, NSZZ „Solidarność”, ZZ „Kadra”.

Mimo że zatrudnienie w górnictwie spadło z 312 tys. w 1993 r. do 146 tys. w roku 2001 (por. Gadowska, 2002: 85), to związki zawodowe są nadal liczne i dobrze zorganizowane. Z formalnego punktu widzenia związki zawodowe zajmują się obroną praw swoich członków, przede wszystkim prawa do pracy i do godziwej płacy. W praktyce wiodące centrale związkowe (Solidarność i OPZZ) prowadzą grę polityczną reprezentując interesy całego sektora wobec władz państwowych. Gra ta, trwająca od początku transformacji gospodarki, dotyczy zakresu i tempa prywatyzacji i restrukturyzacji górnictwa. Faktem jest, że zatrudnienie w górnictwie zmniejszyło się o połowę, niemniej związki zawodowe skutecznie blokowały projekty restrukturyzacyjne kolejnych ekip rządowych. W ostatnich latach na skutek poprawy koniunktury na węgiel kamienny i związanej z tym podwyżki cen węgla, dyskusja o przyszłości polskiego górnictwa stała się bardziej wyważona. Dostrzega się nie tylko społeczne koszty utrzymania górnictwa na odpowiednim poziomie potencjału wytwórczego i organizacyjnego, ale też korzyści związane z zachowaniem bezpieczeństwa energetycznego państwa (np. projekt wytwarzania benzyny z węgla kamiennego).

Trzeba jednak przyznać, że gra jaką prowadzą centrale związkowe i ich liderzy, toczy się w środowisku silnie osadzonych grup interesów, z elementami oligarchizacji, a także działań korupcyjnych i zwykłej przestępczości. Zdaniem Gadowskiej o zachowawczym stanowisku związków w toczącej się grze interesów przesądza kilka czynników. Jeden z najważniejszych, to niski poziom wykształcenia górników i wynikające stąd trudności w zrozumieniu przez nich mechanizmów rynkowych. Wśród górników pracujących pod ziemią 75% ma wykształcenie zawodowe lub podstawowe. Trudno zatem się dziwić, że w środowisku tym bardzo silne są obawy przed utratą miejsc pracy, co przekłada się na silny i zorganizowany opór wobec projektów reform (por. *ibidem*: 95). Drugim czynnikiem określającym interesy związków zawodowych jest fakt, że do pracy etatowej w związkach oddelegowanych jest ponad 600 działaczy związkowych, opłacanych przez kopalnie. Mamy więc do czynienia ze wzmacnianiem branżowego interesu załóg przez partykularne interesy poszczególnych organizacji związkowych. Można powiedzieć, że gra toczy się nie tylko o liczebność załóg i ich uzwiązkowienie, lecz również o liczebność jednostek organizacyjnych górnictwa. Ten czynnik łączy interesy kadry menedżerskiej i związkowej. Likwidacja czy prywatyzacja każdej kopalni to ograniczenie władzy i wpływów obydwu grup. Trudno zatem się dziwić, że istnieją między nimi formalne i nieformalne porozumienia i sojusze. Ta wspólnota interesów jest również wzmacniana

przez państwową własność kopalni. Oznacza to, że nominacje prezesów zarządów i członków rad nadzorczych wynikają z klucza politycznego. A każda władza musi liczyć się z opinią związków zawodowych dotyczących przesunięć kadrowych. W praktyce oznacza to, że związki są w stanie obronić prezesa przed dymisją o podłożu politycznym; potrafią także doprowadzić do dymisji prezesa, który nie umie się ze związkami dogadać.

Górnictwo związki zawodowe konsekwentnie stosują różne formy akcji protestacyjnych w celu wywierania wpływu na instytucje władzy państwowej, tj. rząd i Sejm. Można powiedzieć, że mamy tu do czynienia zarówno z grożeniem przemocą, jak i bezpośrednim stosowaniem przemocy fizycznej (referenda strajkowe, strajki, okupacja budynków państwowych, głódówki, manifestacje uliczne, „marsze na Warszawę”). Skuteczność tych działań jest niewątpliwie wysoka zarówno w kwestiach reform, jak też w kwestiach emerytur, odpraw czy wypłat z zysku.

Determinacja górników, a także ich organizacja i zdyscyplinowanie w manifestacjach ulicznych prowadzi do ukształtowania pewnych mechanizmów reakcji przedstawicieli władz na ten typ presji. Oto wypowiedzi polityków – w wywiadach przeprowadzonych przez K. Gadowską (ibidem: 91-92):

„Byłem świadkiem pikiety górników przed ówczesnym Ministerstwem Przemysłu i Handlu, w lecie 1992 roku, w lipcu o ile dobrze pamiętam. Powiem krótko – było groźnie”.

Kilka lat temu, nie pomnę w którym dokładnie roku, dane mi było obserwować górnictwo manifestację pod Urzędem Rady Ministrów z okna. Szczerze powiedziawszy, mieliśmy duszę na ramieniu. Wszystko mogło się zdarzyć”.

Z całym przekonaniem mówię, iż należy zrobić wszystko, żeby nie dopuścić do sytuacji, kiedy kilkudziesięciotysięczny tłum, no może przesadziłem, tyle to nie dojedzie, ale niechby i było nawet kilka tysięcy. Nie można doprowadzić do sytuacji, kiedy tłum rozjuszonych mężczyzn, uzbrojonych w pałki, kilofy, kamienie, czy co tam jeszcze, najedzie na Warszawę. Taka sytuacja to jest wielkie niebezpieczeństwo. Ja nie chcę się tu nawet odwoływać do przykładów z Rumunii drastycznych. Ja byłem świadkiem takiej demonstracji w Katowicach i proszę mi wierzyć, że do dziś mi skóra cierpnie na myśl, jak to się mogło zakończyć. To wystarczy impuls i nie ma żadnej kontroli”.

Podsumowując ten wątek warto zwrócić uwagę na kilka kwestii:

1. Związkowcy nie są elitą moralną. Są wśród nich ludzie uczciwi oraz osoby łamiące normy społeczne i prawne. Oznacza to, że w środowisku, gdzie panują grupy interesów i występuje zjawisko oligarchizacji, działacze związkowi i organizacje związkowe, w jakimś stopniu stają się częścią tego układu.

2. Z drugiej strony trzeba jednak pamiętać, że związki zawodowe są jednak strukturami przedstawicielskimi i mimo zaawansowanej biurokratyzacji swych działań stanowią jednak czynnik kontroli społecznej. Zjawiska i procesy zachodzące w górnictwie, zwłaszcza w kwestiach stosunków własności i styku sektora państwowego z prywatnym są na tyle złożone, że możliwa jest przede wszystkim ich kontrola wewnętrzna, przez samo środowisko górnicze.
3. Odwoływanie się przez związki zawodowe do przemocy jako stałego mechanizmu w stosunkach z władzą państwową jest niewątpliwie zjawiskiem patologicznym. Warto jednak uważnie przeanalizować sposób działania drugiej strony, czyli władzy państwowej. Odwołam się tu do własnych doświadczeń, gdyż wielokrotnie miałem okazję uczestniczyć w negocjacjach pomiędzy centralami związkowymi a przedstawicielami kolejnych rządów RP². Właściwie za każdym razem strona rządowa stosowała socjotechniki manipulacyjne, unikała merytorycznych rozmów, dążyła do odwołania decyzji, rozmycia sytuacji. Głównym sposobem działania strony rządowej było nieodmiennie dążenie do skłócenia strony związkowej, tak aby doprowadzić do odrębnych negocjacji. Strategia ta była często skuteczna w krótkim okresie. W pewnym momencie „doły związkowe” traciły cierpliwość i dochodziło do akcji protestacyjnej, której skutkiem było zawarcie porozumienia korzystnego dla związków. I gra zaczynała się od początku, do następnej „zadymy”.

Na koniec warto odnieść się do potocznego obrazu demonstracji górniczych, gdzie pozbawiony kontroli tłum „lekkobrojnych” górników demoluje warszawskie urzędy i ulice. Otóż demonstracje związkowe mają charakter zorganizowany i zdyscyplinowany. Pozornie spontanicznie działający „tłum” jest podzielony na grupy, którymi kierują odpowiednio przeszkoleni liderzy. Manifestacje odbywają się według szczegółowo zaplanowanego scenariusza, nad którego realizacją czuwa sztab, dysponujący środkami komunikacji z manifestującymi. Manifestacja jest ochraniana przez wykwalifikowanych i fizycznie przygotowanych uczestników związkowych sił porządkowych. Te czynniki decydują o powodzeniu akcji protestacyjnych organizowanych przez związki zawodowe.

Politycy doskonale o tym wiedzą. Ich ustępstwa wynikają nie tyle z obawy przed przemocą stosowaną przez związki, ile z obawy przed spontanicznymi wystąpieniami środowiska górniczego, które mogą mieć miejsce, o ile związki nie uzyskają określonych gwarancji czy przywilejów. Wtedy możemy mieć do czynienia z rzeczywiście niekontrolowanym tłumem i wtedy dopiero „wszystko może się wydarzyć”.

² W latach 2000-2005 autor był ekspertem Sekretariatu Górnictwa i Energetyki NSZZ „Solidarność”.

Literatura

- Biernacki M., 2002, *Polska bez mafii, rozmowa M. Trzcńskiego*, Warszawa: Wydawnictwo MOST.
- Gadowska K., 2002, *Zjawisko klientelizmu polityczno-ekonomicznego*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Georgica J.P., Ruszkowski P., 1999, *Diagnoza sytuacji i projekt społeczno-organizacyjnych zmian w Kopalni Węgla Brunatnego „Bełchatów”* [w:] P. Ruszkowski (red.), *Spoleczne aspekty zmiany systemowej w gospodarce*, Warszawa: Zmiany.
- Gruszecki T., 2002, *Wspólczesne teorie przedsiębiorstwa*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Jasiecki K., 2002, *Elita biznesu w Polsce. Drugie narodziny kapitalizmu*, Warszawa: Wydawnictwo IFIS PAN.
- Kornai J., 1985, *Niedobór w gospodarce*, Warszawa: PWE.
- Koźmiński A.K., 1999, *Optymiści, pesymiści, realiści*, „Rzeczpospolita” 21 stycznia.
- Kuczyński W., 1981, *Po wielkim skoku*, Warszawa: PWE.
- Michels, R., 1958, *Political Parties: A Sociological Study of the Oligarchic Tendencies of Modern Democracy*, Glencoe, IL: Free Press.
- Mills W.C., 1961, *Elita władzy*, Warszawa: Książka i Wiedza.
- Morawski W., 1998, *Zmiana instytucjonalna. Społeczeństwo. Gospodarka. Polityka*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Morawski W., 2002, *Globalizacja: wyzwania i problemy* [w:] M. Marody (red.), *Wymiary życia społecznego. Polska na przełomie XX i XXI wieku*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR.
- Olson M., 1965, *The Logic of Collective Action*, Cambridge and London: Harvard University Press.
- Olson M., 1982, *The Rise and Decline of Nations. Economic Growth, Stagflation and Social Rigidities*, New Haven – London: Yale University Press.
- Parsons T., 1951, *The Social System*. New York: The Free Press, London: Collier – Macmillan Limited.
- Parsons T., 1972, *Szkice z teorii socjologicznej*, Warszawa: PWN.
- Posner R.A., 1997, *Extracts from „Property” in Richard A. Posner* [w:] S. Pejovich (red.), *The Economic Foundations of Property Rights*. Cheltenham, UK. Lyme, US: Edward Elgar.
- Roskin M.G., Cord R.L., Medeiros J.A., Jones W.S., 2001, *Wprowadzenie do nauk politycznych*, Poznań: Wydawnictwo Zysk i S-ka.
- Ruszkowski P., 2004, *Socjologia zmiany systemowej w gospodarce*, Poznań: Wydawnictwo Naukowe UAM.
- Skąpska G., 2002, *O zasobach indywidualnych, społecznych i kulturowych w procesie tworzenia kapitalistycznej gospodarki* [w:] G. Skąpska (red.), *Buddenbrokowie czy piraci: Polscy przedsiębiorcy okresu głębokich przemian*, Kraków: Universitas.
- Sojak R., Wincenty D., 2005, *Zagubiona rzeczywistość. O społecznym konstruowaniu niewiedzy*, Warszawa: Oficyna Naukowa.
- Staniszkis J., 1989, *Ontologia socjalizmu*, Warszawa: Biblioteka „Krytyka”, Wydawnictwo In Plus.
- Tittenbrun J., 1992, *Upadek realnego socjalizmu w Polsce*, Poznań: Dom Wydawniczy Rebis.
- World Bank, 2000, *Anticorruption in Transition. A Contribution to the Policy Debate*, Washington, D.C.
- Zybertowicz A., 2003, *W centrum czy na obrzeżach? Przemoc w III RP*, „Przegląd Socjologiczny”, Nr 1.
- Zybertowicz A., 2004, *AntyRozwojowe Grupy Interesów*. Maszyn. powiel.
- Zybertowicz A., 2006, *Układ podczepia się pod PiS*, „Dziennik”, 29 czerwca.

Andrzej Przestalski

Zawód i sposoby jego analizy w dawnej i nowej socjologii

Pojęcie zawodu związane jest ściśle z pojęciem podziału pracy: jest on zarówno jego rezultatem, jak i jedną z jego form. Podział pracy zaś jednym z fundamentalnych zjawisk życia społecznego, uznawanych za takie przez badaczy jak Spencer, Durkheim, Marks czy Weber. Powszechnemu uznaniu tego zjawiska za jedną z podstaw życia społecznego nie dorównuje jednak stopień naukowego nim zainteresowania. W roku 1893 Karl Bücher, niemiecki ekonomista i historyk gospodarczy, wyraził w swojej książce *Entstehung der Volkswirtschaft* pogląd, iż od czasów Adama Smitha nie da się w naukach społeczno-ekonomicznych dostrzec jakiegokolwiek postępu w dziedzinie analizy podziału pracy społecznej. Jego własne prace, jak i analizy tej dziedziny struktury społecznej dokonane przez przedstawicieli niemieckiej socjologii końca XIX i pierwszych dekad XX wieku pozwoliły w znacznym stopniu rozwinąć teorię społecznego podziału pracy. Ważną rolę odegrała w tym postępie także książka Durkheima o podziale pracy (Durkheim, 1999), chociaż zajmuje się ona w mniejszym stopniu samym podziałem pracy, niż zjawiskami doniosłymi dla podziału pracy i przezeń uwarunkowanymi. Później jednak problematyka ta zeszła na drugi plan. Zdaniem Stanisława Kozyr-Kowalskiego współczesna socjologia zdecydowanie zaniedbała tę dziedzinę badań (Kozyr-Kowalski, 2004: 170). Dotyczy to także zawodowego podziału pracy i samego pojęcia zawodu, będących jedną z fundamentalnych form podziału pracy, a w społeczeństwie współczesnym bodaj jego formą najważniejszą.

Opinia Kozyra-Kowalskiego na pierwszy rzut oka wydaje się nieuzasadniona. Zawód uznawany jest w socjologii wręcz za najważniejszy wyznacznik położenia społecznego. Prowadzone są obszerne badania empiryczne nad zróżnicowaniem zawodowym, prestiżem zawodowym, ruchliwością zawodową. Od lat czterdziestych używana jest przez amerykańskie instytucje rządowe metoda Functional

Job Analysis. Jej stosunkowo późna wersja gromadziła dane z 7 dziedzin aktywności pracowej, z których każda obejmowała kilka poziomów. Często używanym narzędziem jest Postion Analysis Questionnaire autorstwa McCormicka, Jeannereta i Mechama z roku 1972, który zbiera informacje na temat pięciu aspektów pracy: 1) pozyskiwanie informacji, 2) procesy umysłowe, 3) procesy fizyczne, 4) stosunki z innymi osobami, 5) kontekst pracy; łącznie obejmują one 194 rodzaje informacji. Zbliżone kategorie informacji na temat pracy gromadzi Occupational Analysis Inventory, zawierający aż 617 elementów pracy, zgrupowanych w pięciu kategoriach: 1) informacje otrzymywane, 2) aktywność umysłowa, 3) zachowania pracowe, 4) cele pracy, 5) kontekst pracy. Work Profiling System (autorzy: Saville i Holdsworth) nastawiony jest na badanie szeroko rozumianych kwalifikacji zawodowych. Obejmuje takie umiejętności i cechy osobowości, jak: słuch, wzrok, smak, zapach, dotyk, koordynacja ciała, umiejętności werbalne, umiejętności liczenia, umiejętności kierownicze, osobowość, role zespołowe. Stosunkowo nowym instrumentem jest kwestionariusz Common Metric Questionnaire, który zbiera informacje dotyczące pięciu wymiarów pracy: wymagania, kontakty z ludźmi, podejmowanie decyzji, aktywność fizyczna i mechaniczna, warunki pracy. Poszczególne części kwestionariusza szczegółowo penetrują te aspekty pracy, zawierając odpowiednio 41, 62, 80, 53 i 47 pytań.

Temu zainteresowaniu towarzyszy jednak, szczególnie w literaturze anglosaskiej, zaskakująco wąski zakres refleksji teoretycznej nad samym pojęciem zawodu i jego relacją do innych typów podziału pracy. W niektórych słownikach socjologicznych hasło zawód w ogóle nie występuje, w innych ogranicza się do ogólnikowej definicji. Nie ma go w *Encyklopedii nauk społecznych* (Kuper, Kuper, 1989). W słowniku socjologicznym Collinsa (Jary, Jary, 2000) znajdują się takie hasła, jak: wspólnoty zawodowe, mobilność zawodowa, prestiż zawodowy, skale zawodów, ale nie ma hasła zawód. W oksfordzkim *Słowniku socjologii* hasło zawód sprowadza się do bardzo ogólnej, jednozdaniowej definicji. Szeroko omówione są natomiast zjawiska klasyfikacji, mobilności, prestiżu, segregacji i socjalizacji zawodowej (por. Scott, Marshall, 2005). Dysproporcja ta, a czasem wręcz marginalizacja całej problematyki zawodowej występuje nawet w specjalistycznych opracowaniach z zakresu socjologii pracy (por. Grint, 2005). Nasuwa się wniosek, że socjologowie badają zróżnicowanie zawodowe i konsekwencje tego zróżnicowania bez wystarczającej refleksji nad istotą samego zjawiska.

Przez zawód rozumie się w socjologii wyspecjalizowaną stałą pracę, będącą dla jej wykonawcy źródłem zarobku. Dla sprecyzowania pojęcia wyspecjalizowania dodaje się czasem, iż jest to praca na rzecz innych, a także praca oddzielona od działalności w obrębie gospodarstwa domowego. Niejednoznacznie ujmowana jest kwestia zarobku: niektóre definicje w ogóle pomijają zarobek, uznając go jedynie *implicite*, poprzez odniesienie do rynku (por. Marshall, 1996: 363), inne

uznają go za nieodłączny element zawodu, nie określają jednak wyraźnie wielkości i funkcji tego zarobku (por. Giddens, 2006: 738). Przyjmuje się w nich milcząco, iż zarobek ten pełni funkcję źródła utrzymania, ale nie rozstrzyga czy jest to źródło wyłączone czy główne, nie wyklucza też, że może to być jedynie źródło dodatkowe.

Niejednoznacznie rozstrzygnięty jest też zakres specjalizacji pracy, pozwalający na określenie jej jako zawodu. W literaturze anglojęzycznej rozróżnia się kategorie zawodu (occupation) i stanowiska (job), któremu w języku polskim odpowiada w przybliżeniu rozróżnienie między zawodem a specjalnością. Nie jest jednak łatwo odnaleźć kryterium tego rozróżnienia, jedno i drugie pojęcie spełnia bowiem ogólną definicję zawodu. Encyklopedia Borgottów definiuje stanowisko jako „zespół czynności pracowych, które jeden człowiek lub większa liczba ludzi wykonuje w szczególnych warunkach” (Borgotta, Borgotta, 1980: 2255). Podają oni, iż w 1977 roku *Dictionary of Occupational Titles* wydany przez amerykański Departament of Labor wymieniał ponad 12 000 nazw stanowisk (job titles), których łączna liczba w USA wynosiła wówczas ok. 1 miliona. Zawód obejmuje „pokrewne (related) stanowiska reprezentujące pojedynczą rolę ekonomiczną” (ibidem). P. Montagna określa wymienione w tymże słowniku rodzaje prac jako oddzielne zawody, które dopiero dzielą się na stanowiska (Montagna, 1977: 25). Liczbę tak rozumianych zawodów określa on na 20 000 (w latach 60.). Dla porównania warto dodać, iż już w roku 1907 w Niemczech statystyka zawodowa uwzględniała 13 500 tytułów zawodowych, co sugeruje, iż wymienione tu liczby są wynikiem pewnej redukcji czy też mniej szczegółowej definicji zawodu (por. Bücher, 1913: 336). Liczbę zawodów we współczesnych rozwiniętych społeczeństwach określa się niejednokrotnie na kilkaset tysięcy.

Polska *Klasyfikacja zawodów i specjalności* przyjmuje pięciostopniową klasyfikację zawodów, które dzieli na 10 grup wielkich, 27 dużych, 110 średnich, 369 małych oraz 2392 zawody i specjalności (*Klasyfikacja...*, 1996: 36-38). Te dwie ostatnie kategorie nie są jednak odróżnione od siebie, o specjalności mówi się tylko, że wyraża ona podział pracy wewnątrz zawodu i jest ukierunkowana na funkcję, rodzaj wiedzy lub przedmiot pracy (ibidem: 32). Socjolog został w ramach *Klasyfikacji* usytuowany dwojako: jako „nauczyciel akademicki w dziedzinie nauk humanistycznych” w kategorii „nauczyciele” oraz jako „socjolog” w kategorii „pozostali specjaliści”. W drugim przypadku ujęty jest, jak można sądzić, jako odrębny zawód, w pierwszym nie figuruje ani jako zawód, ani jako specjalność.

W określeniu zawodu różnie ujmowana jest też rola kwalifikacji, rozumianych jako specjalistyczne przygotowanie. Zawody takie jak parkingowy, wybieracz monet z automatów czy goniec wymagają wprawdzie określonych kwalifikacji fizycznych i psychicznych, lecz nie wykraczają one poza te, których posiadanie jest powszechne. Specjalistyczne kwalifikacje nie są też włączane do schematów

prestżu zawodowego, gdzie znajdują się m.in. takie zawody, jak portier lub czyścibut. Są jednak ujęcia zaliczające do cech zawodu także wyuczone kwalifikacje (por. Scharmann, 1956, za Sarapata, 1965: 58). W socjologii niemieckiej odróżnia się zawody wyuczone (gelernte) i nie wyuczone (ungelernte).

Kwestia specjalizacji zawodowej wiąże się też z zagadnieniem kwalifikacji pracy gospodyń domowych. W USA w latach siedemdziesiątych ok. 20% osób w wieku produkcyjnym stanowiły gospodynie domowe, których praca nie jest zaliczana przez oficjalne statystyki do pracy zawodowej. Przesłanką takiej ich kwalifikacji jest uznanie za zawód tylko „płatnego zatrudnienia”. Jednakże są koncepcje socjologiczne próbujące uznać pracę w gospodarstwie domowym za pracę zawodową (por. Lopata, 1971). Decyzja taka wymaga uchylecia zarówno założenia o specjalizacji, jak i zarobkowym charakterze pracy zawodowej. P. Montagna, definiując zawód tak, aby mógł on objąć także prace domowa kobiet, określa go jako „rolę społeczną wykonywaną przez dorosłych członków społeczeństwa, która bezpośrednio i/lub pośrednio powoduje społeczne i ekonomiczne konsekwencje i która stanowi główny ośrodek, wokół którego życie dorosłego się koncentruje” (Montagna, 1971: 14). Nazwanie dominującej roli społecznej jednostki jej zawodem nie tylko kłóci się z ustalonym, potocznym i naukowym rozumieniem tego pojęcia, ale musiałoby i tak doprowadzić do wyodrębnienia zawodów wyspecjalizowanych i zawodów będących źródłem utrzymania w wyniku sprzedaży na rynku jego rezultatów, czyli zjawisk, do opisu których pojęcie zawodu historycznie powstało.

Bücher i Weber – zawody a ruchliwość społeczna

W nieporównanie bardziej systematyczny i teoretycznie pogłębiony sposób traktowała podział pracy i podział zawodowy klasyczna socjologia niemiecka. Karl Bücher, Max Weber, Ferdynand Toennies, Werner Sombart – to najważniejsi spośród badaczy tej problematyki. W obrębie tej socjologii dają się wyodrębnić dwa kierunki analizy podziału zawodowego i jego związku z podziałem pracy. Pierwszy, poszukujący związków między podziałem zawodowym a ruchliwością społeczną, reprezentują Karl Bücher i Max Weber, drugi, poszukujący raczej rzeczowych zależności pomiędzy zawodami – Ferdinand Tönnies.

Bücher zajmuje się przede wszystkim procesami historycznego powstawania zawodów, będącymi częścią ogólniejszego rozwoju zjawiska podziału pracy. Podział pracy określa on jako rezultat jakościowej dysproporcji między pracą, jaką należy wykonać, a siłami jednostki. Jest on dostosowaniem tego zadania do ograniczonej zdolności roboczej (Arbeitsfähigkeit) jednostki. Gdy dysproporcja

ta ma charakter ilościowy, rozwiązaniem jej nie jest podział pracy, lecz jej 1) *połączenie* czyli *kombinacja* pracy (Arbeitsvereinigung), gdy jest jej za mało w stosunku do sił lub 2) wykonanie wspólnie z innymi, czyli *wspólnota pracy* (Arbeitsgemeinschaft). W pierwszym przypadku zadanie nie wymaga od pracującego wydatkowanie całego zasobu jego sił, podejmuje więc jeszcze inne zadanie lub zadania, w drugim pracujący nie może w ogóle wykonać zadania lub może, ale tylko przy nieproporcjonalnym nakładzie czasu i wysiłku. Wspólnota pracy może przybrać formę pracy towarzyskiej, kumulacji pracy lub powiązania pracy. Określenie *wspólnota pracy* nie odnosi się do pracy, lecz do pracujących, i być może lepiej byłoby oddać termin niemiecki za pomocą określenia *wspólnota robocza*. Kombinacja pracy i *wspólnota robocza* charakterystyczne są, zdaniem Büchera, dla wczesnych epok rozwoju życia gospodarczego, podział pracy – dla jego wyższego szczebla. W myśl koncepcji Büchera to, co powszechnie nazywa się podziałem pracy między mężczyzn i kobiety w społeczeństwach plemiennych, nie było w ogóle podziałem pracy. Jeżeli zadania stojące przed kobietami i mężczyznami odpowiadały ich kwalifikacjom, tzn. nie istniała dysproporcja między pracą a siłami i kwalifikacjami jednostki, podział pracy nie występował, mimo iż zadania były jakościowo odmienne. Gdy zadanie robocze przekraczało ilościowo siły danej kobiety lub mężczyzny i wspomagali się oni siłami innych kobiet i mężczyzn powstawały *wspólnoty robocze*, gdy było ono niewielkie – łączono je wraz z innymi w kombinację prac. Zarówno *wspólnotę roboczą*, jak i kombinację pracy odnaleźć można, zdaniem Büchera, także w gospodarce współczesnej: ich obecność i rozpowszechnienie wyraża różnicę między mniej i bardziej rozwiniętymi jej dziedzinami.

Podział pracy wystąpić może w następujących formach: 1) podziału produkcji (Produktionsteilung), 2) rozczłonkowania pracy (Arbeitszerlegung), 3) specjalizacji czyli rozdzielenia zawodów (Spezialisierung oder Berufsspaltung), 4) wyodrębniania się zawodów (Berufsbildung), 5) przemieszczenia pracy (Arbeitsverschiebung). Podział produkcji to podział całkowitego procesu produkcji, począwszy od surowca do gotowego produktu, na poszczególne, odrębne zakłady, między którymi produkt w różnych stadiach obróbki przechodzi drogą sprzedaży i kupna. Rozczłonkowanie pracy wyraża podział zadań roboczych wewnątrz zakładu. Rozdzielenie zawodów jest procesem podziału zawodu na bardziej wyspecjalizowane typy pracy, łączone przedtem w ramach jednego zawodu. Wyodrębnianie się zawodów polega na wydzielaniu się poszczególnych typów prac z gospodarstwa domowego w samodzielnie prowadzona, wyspecjalizowaną działalność. Przemieszczenie pracy to zjawisko polegające na rozszerzeniu całkowitego procesu produkcji o produkcję środków pracy (maszyn narzędzi), co oznacza przemieszczenie części prac wykonywanych dotychczas przez bezpośredniego wytwórcę do zakresu prac producentów tych środków.

Faktycznie wszystkie wymienione tu procesy podziału pracy oznaczają tworzenie się zawodów: zarówno podział produkcji na jej oddzielone od siebie fazy, jak i przemieszczenie pracy jako powstawanie wyodrębnionej produkcji środków pracy są zarazem tworzeniem się nowych grup zawodów. To samo dotyczy trwałego podziału pracy wewnątrz zakładu. Istnieje jednak także szóste, niewymienione tu źródło pojawiania się nowych zawodów: są to zawody odnoszące się do nowych dziedzin produkcji i nowych nieznanymi typów pracy. Bücher nie zajmuje się nimi, gdyż nie są one elementem podziału pracy.

Klasyfikacja ta ma charakter opisujący zarówno strukturę podziału pracy, jak i jego historię. Schematycznie można przedstawić ją następująco. Podział pracy pojawia się we wczesnej fazie rozwoju gospodarki, gdy pewne prace wykonywane dotychczas w obrębie gospodarstwa domowego usamodzielniają się jako odrębne zawody, takie jak kowal, szynkarz, znachor (wyodrębnianie się zawodów). Doprowadza to do powstania miast, grupujących przestrzennie te różnorodne zawody, a następnie z jednej strony do powstania zakładów zajmujących się poszczególnymi fazami produkcji (podział produkcji), z drugiej – podziału pracy wewnątrz tych zakładów (rozcłóskowanie pracy). Kolejnym etapem jest ograniczanie specjalizacji zawodowej do coraz węższych dziedzin pracy (rozdzielanie się zawodów), a wreszcie pojawienie się osobnych zakładów produkcji środków pracy (przemieszczenie pracy). Dodatkowym procesem, występującym przynajmniej od etapu gospodarki miejskiej jest powstawanie nowych zawodów. Takie ujęcie podziału zawodowego otwiera także dla analizy współczesnej gospodarki nieco inną niż dominująca, bogatszą i ciekawszą jak się wydaje perspektywę poznawczą.

Zawody są w tym ujęciu traktowane jako wielorakie wyspecjalizowane formy działalności. Bücher podejmuje następnie zagadnienie związków między zawodami. Po pierwsze, relacji między zawodem a własnością, po drugie, związków wzajemnych między zawodami umożliwiających łączenie ich w grupy. Przyjmuje on, iż podział zawodowy podporządkowany jest strukturze i podziałowi własności środków produkcji. Bücher posługuje się w analizie gospodarki modelami teoretycznymi, które reprezentują jednocześnie etapy jej rozwoju. Te modele to gospodarstwo domowe (*Hauswirtschaft*), gospodarstwo miejskie (*Stadtwirtschaft*) i gospodarstwo narodowe (*Volkswirtschaft*). Strukturom tym i odpowiadającym im stosunkom własności podporządkowane są typy podziału pracy i podziału zawodowego. Trzem typom gospodarki odpowiadają więc odpowiednio zawody niewolnicze (Bücher nie zajmuje się nimi bliżej, używa jednak określenia niewolnych rzemieślników), samodzielne zawody gospodarki miejskiej i zawody gospodarki kapitalistycznej (reprezentującej gospodarkę narodową). Te ostatnie to zawód przedsiębiorcy i zawody wykonywane w formie pracy najemnej. We współczesnym społeczeństwie współlistnieją więc zawody

samodzielne, będące spadkobiercami dawnej gospodarki miejskiej oraz zawody nowoczesnej gospodarki: zawody robotnicze i pracownicze z jednej strony oraz zawód przedsiębiorcy z drugiej.

Zdaniem Büchera zawód warunkowany jest własnościowo nie tylko przez panujący typ gospodarstwa, ale także bardziej bezpośrednio przez pozycję własnościową jego wykonawcy. Pokazuje on, w jaki sposób pojawienie się samodzielnego rzemiosła w średniowieczu poprzedzone było historycznie wejściem w posiadanie środków produkcji (kapitału zakładowego), których podstawową częścią był surowiec, dostarczany rzemieślnikowi będącemu pierwotnie tylko wyspecjalizowanym pracownikiem, przez klienta. Zawody nowoczesnej gospodarki kapitalistycznej warunkowane są sytuacją pozbawienia robotnika własności środków produkcji. Wyrazem tej zależności i zarazem dowodami na jej istnienie są: 1) fakt określenia zakresu zawodów, spośród których jednostka może dokonywać wyboru przez pozycję własnościową jej rodziny, 2) fakt, iż rozkład dochodów przynoszonych przez poszczególne zawody odpowiada hierarchii własności i majątku będących ich zapleczem.

W nawiązaniu do tej analizy przedstawia Bücher propozycję połączenia zawodów w grupy, które nazywa społecznymi klasami zawodowymi (*soziale Berufsklassen*), wyrażającymi wzajemne uwarunkowania między zawodem a własnością. Grupy te obejmowałyby zawody 1) o zbliżonym stopniu dostępności lub niedostępności dla jednostek znajdujących się w określonym położeniu majątkowym, 2) powiązane ze sobą procesami wysokiej ruchliwości społecznej. Zjawisko to, oparte na podobnej pozycji majątkowej i wykształceniu członków tych klas obejmuje także ich powiązania małżeńskie i towarzyskie (por. Bücher 1913: 344-345). W ówczesnych Niemczech wyróżnić można było, zdaniem Büchera, sześć do ośmiu takich klas zawodowych (Bücher 1913: 349). Nie określa on ich jednak bliżej pod względem składu zawodowego ani nawet nie podaje ich nazw, wymienia jedynie klasę urzędniczą jako typową i względnie czystą klasę zawodową.

Pojęcie społecznej klasy zawodowej pokrewne jest Weberowskiemu pojęciu klasy społecznej. Definiuje on ją jako „ogół tych położzeń klasowych, pomiędzy którymi jest łatwo możliwa i zwykle zachodzi w typowy sposób wymiana α . osobista, β . międzygeneracyjna” (Weber, 1976: 177; 2004: 228). Położenia klasowe znajdują się w obrębie pozytywnie uprzywilejowanych, negatywnie uprzywilejowanych i „średniostanowych” klas posiadania oraz pozytywnie uprzywilejowanych, negatywnie uprzywilejowanych i średnich klas zarobkowych. Ruchliwość społeczna występuje tutaj między położeniami ekonomicznymi, co integruje je w nową, znacznie mniej rozbudowaną strukturę klas. Weber wyodrębnia cztery klasy społeczne: 1) robotnicy jako całość, 2) drobnomieszczaństwo, 3) nieposiadająca inteligencja i wyszkoleni fachowo, 4) posiadacze i uprzywilejowani

przez wykształcenie (Weber, 1976: 179; 2004: 231). Bücher podzielił zatem wielkie klasy ekonomiczno-własnościowe na zawody i wśród nich szukał zjawisk ruchliwości społecznej, Weber podzielił najpierw swoje wielkie klasy (trzy klasy posiadania i trzy klasy zarobkowe) na „małe” klasy, a następnie zajął się ruchliwością pomiędzy członkami tych ostatnich. Wydaje się, że nie tyle różnice posiadanej bazy empirycznej, co przed wszystkim różne koncepcje wyjściowych i docelowych punktów ruchliwości, a także niejednakowe rozumienie pojęcia klasy ekonomicznej, stały się głównymi przyczynami odmiennej liczby i składu poszczególnych klas społecznych u Webera i zawodowych u Büchera. Szczególnie ostatnia z Weberowskich klas społecznych, tj. posiadacze i uprzywilejowani przez wykształcenie nie znalazłaby pełnego odpowiednika wśród klas zawodowych, jako że obejmowała ona jednostki posiadające pozapłacowe źródła utrzymania, spośród których część nie wykonuje też pracy w ogóle.

Weber poświęcił też wiele uwagi zagadnieniu podziału pracy w ogóle i podziałowi zawodowemu. Określa on zawód jako „taką specyfikację, specjalizację i kombinację świadczeń danej osoby, które stanowią dla niej podstawę ciągłej szansy uzyskiwania środków utrzymania lub zarobków” (Weber, 1976: 80, 2004: 105). Zawód wyraża tzw. techniczny podział świadczeń. Specyfikacja świadczeń polega na tym, że jedna osoba jest autorem jednego rezultatu, uzyskanego jednak dzięki wykonywaniu zróżnicowanych technicznie prac. Przykładem jest tradycyjny rzemieślnik. Specjalizacja świadczeń ma miejsce wówczas, gdy dana jednostka nie wytwarza samodzielnie żadnego produktu końcowego, lecz jest jedynie jego współautorem, wykonującym tylko niektóre z częściowych prac niezbędnych dla jego wytworzenia. Przykładem są współcześni robotnicy, specjaliści, kierownicy. Z kombinacją świadczeń w sensie ogólnym mamy do czynienia wtedy, gdy jednostka wykonuje różne technicznie świadczenia prowadzące do wytworzenia wielu różnych rezultatów (mających postać przedmiotową lub nie). Przykłady samego Webera: rolnicze zajęcia uboczne robotników miejskich lub praca sezonowa mieszkańców wsi: rzemiosło w zimie, a praca na roli w lecie, sugerują iż oba te rodzaje prac w każdym przypadku tworzą łącznie jeden zawód, choć względy praktyczne prowadziłyby raczej do uznania ich za przykłady zawodu głównego i ubocznego. Z kombinacją świadczeń w sensie technicznym mamy w odniesieniu do zawodu do czynienia jedynie w przypadku specyfikacji świadczeń, jako możliwa forma produkcji wyrobu końcowego (rzemieślnik, który wykonuje wiele różnorodnych czynności technicznych). Weber dzieli zawody na będące częścią niewolnego systemu podziału zawodowego (zawody określone heteronomicznie i oparte na przydziale środków) i należące do wolnego podziału zawodowego (zawody posiadające autonomię i zorientowane na rynek). W tym ostatnim przypadku chodzić może o konkurencję na rynku dóbr i usług lub o konkurencję w ubieganiu się o „posady”. Dla średniowiecza

typowa jest specyfikacja świadczeń, dla nowoczesnej przedsiębiorczości – specjalizacja świadczeń (Weber, 1996: 80; 2004: 106).

Zawód w swoim aspekcie subiektywnym jest źródłem środków utrzymania dla jednostki wykonującej go. W aspekcie obiektywnym zdefiniowany jest zatem przez produkcję rezultatu końcowego, występującego w postaci przedmiotowej lub samego świadczenia, produkcję samodzielną lub w kooperacji z innymi. Wynikają stąd dwie ważne konsekwencje. Po pierwsze, nie można uznać za zawód działań zarobkowych czysto okazjonalnych (okazjonalnej wymiany między domostwami, okazjonalnych działań poszczególnych jednostek: sprzedaż papierów wartościowych, zamieszczenie płatnego artykułu w gazecie itp.). Po drugie, nie można uznać za postać specjalizacji świadczeń, a więc za zawód, świadczeń regularnych, ale niespełniających warunku jednorodności (*Gleichsinnigkeit*): 1) żebractwa, 2) kradzieży i rozboju, 3) grabieży mającej postać łupów wojennych (por. Weber, 1996: 82, 2006: 108).

Weber ujmując zawód nie odwołując się do jego aspektu świadomościowego. W tym sensie jest on ujęty obiektywnie, przez zespół czynności wykonywanych przez jednostkę i relacje tych czynności do czynności innych, a produkt czynności tej jednostki do produktów czynności innych jednostek. Nie odnosi jednak Weber zadań zawodowych tych jednostek do ogółu czynności zawodowych danego społeczeństwa, do ogólnospołecznego podziału pracy. Odniesienie do ogólnospołecznego podziału pracy zmusza bowiem do wyłączenia kradzieży i rozboju poza sferę zawodową, jako że nie są one częścią tego podziału. Weber odmawia im miana zawodu, ale z innych względów, tych mianowicie, że nie spełniają warunku specjalizacji. Jest to jednak kwestia względna, jako że wśród złodziei może także występować specjalizacja. W. Sombart na przykład uznaje kradzież za zawód, zarówno wtedy gdy jest ona stałym zajęciem mającym charakter działalności zarobkowej, jak i wtedy gdy wykonywane jest jako powołanie lub z innych motywów (Sombart, 1931: 25). I on w swojej koncepcji zawodu nie ujmując go zatem jako elementu ogólnospołecznego podziału pracy.

Problematyka ruchliwości zawodowej jest także niemal od równie dawna jak w niemieckiej obecna w socjologii amerykańskiej, gdzie zapoczątkowana została badaniami Pitirima Sorokina z lat dwudziestych (por. Sorokin, 1927). Obecnie badania takie prowadzone są na szeroką skalę we wszystkich rozwiniętych krajach świata. Dane na temat ruchliwości zawodowej gromadzone są w oparciu o schematy różnicowania społecznego nazywanych kategoriami zawodowymi, społeczno-zawodowymi lub klasami. Punktem wyjścia, tzn. kategorią, w odniesieniu do której szuka się odpowiednich wzorów ruchliwości, nie są tu położenia własnościowe, jak u Webera, lub własnościowo-zawodowe, jak u Büchera, lecz kategorie delfiniowane jako zawodowe, zbudowane jednak w oparciu o inne niż ruchliwość społeczna kryteria. Jak zwraca uwagę Henryk

Domański, im przyjęty schemat takich kategorii jest mniej rozbudowany, tzn. im kategorie te są bardziej ogólne, tym ruchliwość będzie mniejsza i vice versa: im bardziej szczegółowe będą przyjęte kategorie zawodowe, tym liczba odnotowanych zmian położenia zawodowego będzie większa (por. Domański, 2004: 149). Jak z tego wynika, arbitralność wniosków opartych na takich schematach będzie tym mniejsza, im będą one bardziej szczegółowe. Ruchliwość występująca między zawodami i między kategoriami zawodowymi różnić się będzie nie tylko ilościowo, ale i jakościowo. Niemniej i tak obraz ruchliwości społecznej pomiędzy kategoriami zawodowymi może być podstawą wyodrębnienia pewnej liczby względnie zamkniętych „klas zawodowych” (w znaczeniu Bücherowskim). Jak wskazują badania francuskie (Mandras, 1997: 190) górna i dolna część skali zawodowej jest względnie stabilna i zamknięta, ruchliwość społeczna występuje natomiast między kategoriami zawodowymi należącymi do środkowej części skali. Te dwa biegunowe kategorie zawodowe to z jednej strony kadry i kierownicy przedsiębiorstw, z drugiej – robotnicy i rolnicy. Oznacza to, że mamy dwie względnie homogeniczne i jedną heterogeniczną „klasę zawodową”. Zdaniem Mandrasa dane francuskie wskazują jednak także na pewne bariery ruchliwości między kategoriami pośrednimi: 1) zawodami pośrednimi, 2) rzemieślnikami i kupcami oraz 3) urzędnikami.

W Polsce, 14 kategorii społeczno-zawodowych, które objęto badaniami w końcu lat osiemdziesiątych zjawisko ruchliwości społecznej pozwoliło zredukować do ośmiu: 1) inteligencja nietechniczna, 2) inteligencja techniczna, 3) wyższa kadra kierownicza, pracownicy administracyjni, pracownicy biurowi, właściciele firm, 4) brygadziści, robotnicy wykwalifikowani, pracownicy handlu i usług, 5) robotnicy niewykwalifikowani w produkcji, 6) pracownicy fizyczni usług, 7) robotnicy rolni, 8) właściciele gospodarstw. W końcu lat dziewięćdziesiątych ruchliwość społeczna połączyła i rozdzieliła te same kategorie w nieco inny sposób, ustalając ich liczbę na dziewięć: 1) inteligencja nietechniczna, 2) wyższa kadra kierownicza, 3) inteligencja techniczna, 4) pracownicy administracyjni, właściciele firm, 5) pracownicy biurowi, technicy, 6) robotnicy wykwalifikowani, pracownicy handlu i usług, 7) brygadziści, robotnicy niewykwalifikowani w produkcji, pracownicy fizyczni usług, 8) robotnicy rolni, 9) właściciele gospodarstw (por. Domański, 2004: 186-189). Zdaniem autora tych badań, H. Domańskiego, ruchliwość społeczna w latach dziewięćdziesiątych między „podstawowymi segmentami” struktury kategorii społeczno-zawodowych była niska (Domański, 2000: 36).

Różnice pomiędzy oboma rozkładami kategorii wyrażają odzwierciedlając zmiany systemu społeczno-gospodarczego Polski. Nie jest jednak w tym miejscu istotna analiza szczegółowych przyczyn zmian relacji między brygadzystami a robotnikami wykwalifikowanymi, lub między wyższą kadrą kierowniczą a właścicielami firm, lecz zależność tych relacji od przyjętych kategorii analizy struktury

społecznej. Wydaje się, że zastąpienie kategorii społeczno-zawodowych zawodami jako jednostkami badań nad ruchliwością mogłoby doprowadzić albo do ujawnienia inaczej skomponowanej struktury zamkniętych klas zawodowych społeczeństwa, lub też do wyodrębnienia jedynie pewnej liczby zdecydowanie zamkniętych grup wielozawodowych lub pojedynczych zawodów, oddzielonych od innych barierami ruchliwościowymi. Doszlibyśmy w ten sposób do problematyki stanów zawodowych. W tym ostatnim przypadku, trzeba by jednak zrezygnować z uznania zawodu za wskaźnik ogólnego położenia społecznego jednostki.

Zawód jako stan, związek, grupa

Problematykę ruchliwości zawodowej i zamknięcia społecznego grup zawodowych podjął Weber w swojej teorii stanów zawodowych (*Berufsstände*). W najbardziej znanej wersji swojej teorii stanów społecznych (w samej *Gospodarce i społeczeństwie* jest ich kilka) przez stan określa on zespół ludzi, którzy ze względu na jakąś wspólną cechę obdarzani są negatywnym lub pozytywnym szacunkiem społecznym o takim charakterze i zakresie, że współwarunkuje ich szanse życiowe (por. Weber, 1976: 534). Cechą stanu jest jego zamkniętość, której zarówno przesłanką, jak i konsekwencją jest pewien swoisty dla niego sposób życia. Jedną z ważnych podstaw szacunku stanowego jest zawód. Nie każdy zawód stanowi jednak podstawę utworzenia się stanu: są to tylko zawody szczególne (w pozytywnym, jak i negatywnym sensie). Duchowieństwo, adwokatura, stan lekarski, nauczyciele – to przykłady stanów pozytywnego szacunku; kaci, prostytutki, grabarze, zbieracze śmieci są zawodami mającymi cechy stanów negatywnego szacunku. Zamknięcie stanowe zawodów wyrażać się może w zjawiskach względnego komensalizmu i *connubium* (por. Weber, 1976: 180; 2004: 232).

Werner Sombart tematykę zbliżoną do Weberowskich stanów zawodowych podejmuje posługując się pojęciem intencjonalnych związków zawodu (*intentionale Berufsverbände*). Związek to bardzo szeroka kategoria teoretyczna, obejmująca wszelki stosunek pomiędzy ludźmi oparty na tożsamości sensu nadawanego wzajemnym relacjom. Intencjonalny związek zawodu obejmuje wykonawców danego zawodu świadomie afirmujących jego wartość. Przyjmują oni istnienie harmonii pomiędzy budową społeczeństwa a cechami i potrzebami poszczególnych jednostek, czego wyrazem jest uznanie, iż zawód wykonywany stanowi zarazem powołanie jednostki. Wiąż pomiędzy członkami tego rodzaju związku zawodu ma postać duchową: jest to świadomość współprzynależności i rangi

zawodu, honor zawodowy i poczucie dumy zawodowej. Wyrazem tej więzi są symbole i emblematy (odznaki, godła). Zasięg takiego związku może sięgać od miejskiego przez krajowy do międzynarodowego. Aby on zaistniał, muszą być jednak spełnione pewne warunki: po pierwsze, musi to być dla jednostki zawód wyłączny i zarazem uznany przez nią za jej zadanie jej życia. Tylko wtedy bowiem może ona uznać go za zajęcie będące zarazem jej powołaniem. Świadomość szczególnej wartości zawodu, duma i honor zawodowy, powiada Sombart, nie dają się podzielić (Sombart, 1931: 29). Po drugie, jednostka musi tutaj żyć się z zawodem, musi on niejako zrosnąć się z nią, a to wymaga, aby był to zawód wykonywany przez całe życie. Po trzecie, praca go konstytuująca musi mieć cechy pracy zawodowej, przez którą rozumie Sombart pracę kunsztowną, całościową i zakładową. Praca kunsztowna to praca oparta na nauce zawodu, często długotrwałym terminowaniu, trudna do wyuczenia. Tragarze ani bileterzy nie tworzą związków zawodu. Całościowość pracy jest warunkiem wytworzenia się uczuciowej i naocznie uchwytnej więzi między własną pracą a ostatecznym wynikiem działalności zakładu. Związek ten postrzegany jest przez pracownika w tym mniejszym stopniu, im głębszy jest podział pracy w obrębie zakładu. Jak mówi Sombart, praca, polegająca na przyszywaniu podeszew lub wybijaniu dziurek w cholewkach w fabryce butów jest zbyt odległa od końcowego efektu, aby w świadomości jej wykonawcy mogła stać się przesłanką powstania przeświadczenia o przynależności do zawodu szewca, nawet jeśli pierwsza z nich może być zaliczana do kunsztownych (Sombart, 1931: 30). W jeszcze mniejszym stopniu świadomość taką może wytworzyć pracujący w tej fabryce księgowy. Natomiast związek ten jest dostrzegany w przypadku pracy mającej decydujące znaczenie dla wyniku końcowego: pracy górnika w kopalni lub zecera w drukarni. Musi to być wreszcie praca wykonywana przez pojedynczy zakład, wytwarzający ostateczny produkt lub świadczenie. Od intencjonalnego związku, przypominającego Weberowski stan zawodowy, odróżnia Sombart zawodowe stowarzyszenia celowe. Ich celem jest dbanie o interesy zawodowe członków.

Pewne pokrewieństwo z Weberowską koncepcją stanów zawodowych i Sombartowską koncepcją związków zawodu wykazuje pojęcie korporacji zawodowych Emila Durkheima. Ujmuje on to zjawisko jako element teorii globalnej struktury społecznej, tzn. jako zjawisko odrębne od struktury klasowej, ale pozostające z nią w ścisłych wzajemnych relacjach. Durkheim używa zamiennie terminu korporacja (corporation) i grupa zawodowa (groupe professionnel). Korporacja jest grupą zamkniętą, będącą, używając terminologii Webera, związkiem, tzn. posiadającą własne kierownictwo i sztab administracyjny gwarantujący przestrzeganie przez jej członków właściwego jej porządku. Durkheim za ów porządek uważa obowiązujące członków sposoby działania wyrażające się w postaci reguł moralnych i prawnych, których funkcją jest rozstrzyganie

sprzeczności interesów i wyznaczanie każdemu członkowi granic jego swobody podyktowanych wymogami ładu i harmonii całości (por. Durkheim, 1999: 8-9). Tworzenie się korporacji zawodowych, za których wstępną formę uznaje także związki zawodowe oraz związki przedsiębiorców, jest, jego zdaniem, warunkiem eliminacji anomii, tzn. chaosu i dezorganizacji społecznej, będącego rezultatem całkowicie swobodnie działających sił konkurencji, gdzie dozwolone jest użycie i nadużycie dowolnych środków w walce z konkurentem i gdzie prawo ustawowe jest tylko zalegalizowanym prawem silniejszego. Korporacje zawodowe traktuje Durkheim jako niezbędny element strukturalny każdego społeczeństwa o rozwiniętym podziale pracy przemysłowej. Nieprzypadkowo były one obecne w starożytnym Rzymie i średniowieczu. Ich słabość i niedorozwój w wieku XIX traktuje Durkheim jako stan w istocie przejściowy, wynikający z nieumiejętności przystosowania się średniowiecznych korporacji (cechowych) do szybkiego procesu powstania nowoczesnej produkcji przemysłowej. Uważa korporacje zawodowe za najważniejszy rodzaj tzw. grup wtórnych (*groupes secondaires*), istniejących między państwem a jednostkami (Durkheim, 1999: 38). Używając języka współczesnej socjologii, uznaje je za kręgosłup społeczeństwa obywatelskiego, a problemy związane z jego funkcjonowaniem za wyraz niedoskonałości systemu owych korporacji. Aby jednak te ostatnie mogły tę funkcję w pełni objąć, musiałyby, jego zdaniem, nie tylko włączyć w swoje szeregi wszystkich przedstawicieli danego zawodu, ale także, poza sankcjonowaniem wykroczeń poza przyjęte reguły życia zawodowego, włączyć do zakresu swoich zadań pomoc udzielaną członkom, pewne formy działalności edukacyjnej, a nawet rekreacyjno-rozrywkowej, niewykluczającej upowszechniania kultury. Oznaczałoby to nadanie im roli ważniejszej od tej, jaką korporacje zawodowe posiadały w społeczeństwach wcześniejszych. Wynika to zarówno ze wzrostu roli gospodarki w życiu społecznym w ogóle, jak i z faktu zaniku strukturotwórczej funkcji związków terytorialnych (por. Durkheim, 1999: 36-38). Powstawanie zawodo-korporacyjnej struktury społeczeństwa jest więc procesem, który wprowadzie od czasów Durkheima znacznie się rozwinął, ciągle jednak nie tylko daleki jest od zakończenia, ale trzeba go traktować jako tendencję, która może nie osiągnąć nigdy stanu pełnej realizacji.

Tönnies: obiektywne związki między zawodami

Kapitalistyczny charakter gospodarki prowadzi, według Tönniesa, w trojaki sposób do przekształcenia istniejącego podziału pracy produkcyjnej: niszczy tzw. subiektywny podział pracy, odrzuca cechujący tradycyjny podział pracy

genetyczny związek jego członów, zmienia charakter pracy wewnątrz zakładu prowadząc do powstania „kolektywnego robotnika”. Osłabienie i zniszczenie subiektywnego podziału pracy idzie w parze z rozwijaniem i potęgowaniem obiektywnego podziału pracy. Przez subiektywny podział pracy rozumie Tönnies złożoność i zróżnicowanie umiejętności poszczególnych pracowników, jego przeciwieństwem jest ich prostota i identyczność. Przez pojęcie umiejętności (*Können*) rozumie on jednak pewien specjalny rodzaj kwalifikacji: takie, które wyrastają na bazie wrodzonych zdolności, nabyte są i rozwinięte w drodze ćwiczeń pod kierunkiem nauczyciela i mają charakter tak zindywidualizowany i niepowtarzalny jak umiejętności artysty. Takie cechy posiadały kwalifikacje rzemieślników w gospodarce przedkapitalistycznej Europy. Kapitalizm doprowadził do osłabienia, a w pewnych dziedzinach likwidacji tego podziału i to na obu jego biegunach: „na jednym biegunie do prostoty i równości kapitalistów, na drugim do prostoty i równości robotników” (Tönnies, 1925a: 122). Likwidacja subiektywnego podziału pracy obejmuje dwa zjawiska: po pierwsze, rzeczywiste obniżenie się kwalifikacji zarówno producentów, jak i organizatorów kapitalistycznej produkcji, wyrażające się w pewnych przypadkach jako brak jakiegokolwiek przygotowania, po drugie jednak także to, że tam, gdzie kwalifikacje rzeczywiście występują, nie są to umiejętności, lecz co najwyżej wiedza, tzn. kwalifikacje ogólne, możliwe do nabycia przez każdego w drodze wysiłku o charakterze wyłącznie intelektualnym, abstrahujące od niepowtarzalnych cech osobowości każdej jednostki. Różny stopień takiej wiedzy, od zbliżonej do zera do bardzo wyspecjalizowanej, jest przesłanką istnienia obiektywnego podziału prac pomiędzy poszczególne jednostki.

W stosunku do organizacji pracy warsztatu rzemieślniczego funkcja kierownicza w kapitalistycznej organizacji pracy ulega zmianie. Miejsce kierującego poszczególnym warsztatem mistrza, którego umiejętności dorównywały umiejętnościom artysty, zajął kierujący wieloma warsztatami kapitalista jako przedsiębiorca lub kupiec. Tönnies bardzo starannie odróżnia funkcję kapitalisty jako przedsiębiorcy od jego funkcji kierownika produkcji, która, jego zdaniem, panuje nad tą pierwszą (por. Tönnies, 1925a: 123). Funkcja kierownicza jest analogiczna jak funkcje techników i inżynierów w produkcji, określonych przez Tönniesa jako „wysoko kwalifikowana praca duchowa (*geistige Arbeit*)”, której zadaniem jest doskonalenie jakości wytwarzanych dóbr. Zadaniem przedsiębiorcy jest natomiast produkcja nie dóbr doskonałych jakościowo, lecz odpowiedniej (tj. przekraczającej określone minimum) ilości dóbr znajdujących zbyt, co niekoniecznie musi oznaczać maksymalizację jakości. Funkcje te, zdaniem Tönniesa, nie mogą być w warunkach kapitalistycznej produkcji całkowicie rozdzielone: nawet tam, gdzie kierownictwo handlowe oddzielone jest od technicznego, to ostatnie musi respektować pewne jego wymogi. Sprzedaż jako taka niekoniecznie musi stać w sprzeczności z jakością (kierownictwo handlowe ogranicza

się wówczas do księgowości i korespondencji handlowej), handel kapitalistyczny może jednak, a w pewnych warunkach musi, w takiej sprzeczności pozostawać (por. Tönnies, 1925a: 123). Tönnies traktuje grupę technicznych kierowników pracy produkcyjnej jako osobną kategorię, którą, nawiązując być może do Marksa, obdarza mianem dyrygentów (*Dirigenten*) lub grupą robotników duchowych (*geistige Arbeiter*) i wprawdzie nie nazywa ich samych klasą, odróżnia jednak zarówno od klasy kapitalistów, jak i klasy robotników. Jest to grupa pośrednia pomiędzy nimi, tak ze względu na dwoistość jej funkcji, jak i fakt, iż jej dochody pochodzą po części z pracy, po części zaś z zysku lub renty kapitalistycznej (por. Tönnies, 1925a: 123-124).

Obiektywny podział pracy ulega nie tylko rozszerzeniu i wzmocnieniu, lecz także dość ważnej zmianie charakteru, w porównaniu z jego postacią przedkapitalistyczną. Różnica polega na odmiennej genezie obu typów podziału pracy. We wspólnocie punktem wyjścia i źródłem pracy podzielonej jest praca niepodzielona, tj. całościowa, łączna praca jakiejś wspólnoty, która się różnicuje, zachowując jednak charakter pewnej organicznej całości. Najwyraźniej można to zaobserwować na przykładzie warsztatu rzemieślniczego: może on rozwijać się w ten sposób, że poszczególni czeladnicy wykonują pewne wyspecjalizowane elementy lub stadia obróbki produktu, mistrz zaś łączy te elementy w całość – jednakże każdy z nich posiada umiejętności potrzebne do wytworzenia wszystkich elementów i stadiów produktu. Ten ostatni warunek nie jest jednak konieczny dla zachowania organicznego charakteru tego podziału pracy. W przypadku podziału pracy w obrębie plemienia, wsi, miasta zjawisko to zanika, ale punktem wyjścia jest tu zawsze pewien realny podmiot, istniejący zarówno przed dokonaniem się podziału pracy, jak i po nim. Pracę, wykonywaną dotychczas wspólnie, jednostki dzielą pomiędzy siebie jako członkowie pewnej całości (warsztatu rzemieślniczego, rodziny, wsi), odnosząc swoje działania do tej całości, która po tym przekształceniu trwa we wszystkich swoich zasadniczych cechach nadal.

Zdaniem Tönniesa pojęcie podziału pracy w sensie ścisłym zakłada stan wyjściowy, w którym praca jest niepodzielona, jej przedmiotowo zróżnicowane elementy połączone są w rękę jednego podmiotu. Podmiot ten może być indywidualny lub zbiorowy, a praca wykonywana przez niego musi mieć charakter wewnętrznie zróżnicowany, wielostronny, tylko wtedy bowiem może dokonać się jej podział, polegający na przejęciu różnych jej elementów przez odrębne podmioty (jednostki). Ten podział pracy w sensie ścisłym nazywa Tönnies naturalnym lub organicznym. „W tym sensie nie da się doprawdy mówić o międzynarodowym p o d z i a l e pracy, jako pracy poprzednio niepodzielonej. Jeśli, aby wyrazić rzecz jaśniej, przyjmiemy jako typowy stosunek wymianę pomiędzy Anglią i Chinami, to tej dwoistości nie poprzedza jedność, która, dajmy na to zarówno uprawiała by herbatę jak i fabrykowała towary bawełniane, choć w sposób

mniej doskonały, po to, aby następnie wszystkie swoje siły przeznaczone na herbatę skoncentrować w Chinach, a przeznaczone na towary bawełniane – w Anglii; nic w tym rodzaju tu nie występuje. Także wtedy, gdybyśmy pomyśleli sobie całe kraje jako podmioty wymiany (co jest dla tego ujęcia najkorzystniejsze), to pozostają one całkowicie samodzielne w o b e c siebie i bez jakiegokolwiek organicznego stosunku do siebie” (Tönnies, 1925: 92-93). Analogiczny pod pewnym względem stosunek występuje między tradycyjnymi a nowymi rodzajami produkcji.

Milczącą przesłanką tego ujęcia jest teza o odniesieniu pojęcia podziału pracy do określonej całości społeczno-ekonomicznej. Istotne jest, co uznajemy za jednostkę analizy: czy jest to rodzina, miasto, społeczeństwo narodowe czy ludzkość. Związki między produkcją bawełny w Anglii i herbaty w Chinach nie są częścią podziału pracy przy przyjęciu za jednostkę analizy społeczeństwa, są zaś wówczas, gdy tą jednostką jest ludzkość. Przyjęcie takiej lub innej jednostki analizy nie jest jednak arbitralne. Ludzkość musi ukonstytuować się jako struktura społeczna, aby mogła zostać za taką jednostką uznana. Nie istniała ona w ogóle jako struktura społeczna jeszcze 500 lat temu, tj. przed epoką wielkich odkryć geograficznych, stała się nią dzięki regularnej wymianie handlowej i kulturalnej między narodami i kontynentami. Ale proces nabierania przez nią charakteru całości organicznej bynajmniej się nie zakończył. W tym sensie mówi Tönnies o braku organicznej więzi między nie tylko tak odległymi od siebie społeczeństwami jak Chiny i Wielka Brytania, ale krajami sąsiadującymi ze sobą. Tönnies bierze tu pod uwagę dwa kryteria: organiczności relacji pomiędzy typami pracy i ich genetycznego związku. Pierwsze kryterium polega na tym, że oba rodzaje pracy są częściami jednej, względnie samodzielnej całości społecznej. Drugie na tym, że są one wynikiem historycznego przekształcania się prac uprzednio niepodzielonych. Są to kryteria niezależne od siebie w tym sensie, że do utworzenia całości organicznej może dojść także w inny sposób niż przez rozwój ze stanu całości pierwotnie niezróżnicowanej.

Myśl Tönniesa jest taka (jeśli można by ją tutaj rozwinąć), iż gdyby Anglicy zaczęli produkować herbatę u siebie, to działalność ta stałaby się częścią ich systemu podziału pracy. Stałaby się bowiem wtedy elementem organicznej całości angielskiego systemu gospodarczo-społecznego. Zjawisko tego samego typu zachodziło także w obrębie samego społeczeństwa narodowego w trakcie jego tworzenia się: wymiana ryb, bursztynu itp. pozyskiwanych przez mieszkańców wybrzeża morskiego na żywność lub przedmioty trwałego użytku pochodzące z głębi lądu nie wyrażała pierwotnie ściśle rozumianego podziału pracy, lecz stała się nim wówczas, gdy gospodarka i system społeczny, do których należały nabrały charakteru wewnętrznie spójnej całości. W jednym i drugim przypadku mamy do czynienia z pojawianiem się takich rodzajów pracy, które z punktu

widzenia istniejących całości organicznych są obce, nowe, gdyż pochodzą z innych, obcych całości. Nowość tę tracą w trakcie przekształcania się w konstytutywny element całości bądź przez jego implementację (dyfuzję) do całości istniejącej, bądź przez połączenie obu całości w nową, obszerniejszą całość.

Element nowy nie musi jednak pochodzić z zewnątrz. Nowe sposoby pracy są też rezultatami wynalazków nowych narzędzi lub sposobów organizacji pracy. Praca telefonistki lub administratora sieci komputerowej nie istniała w XIX-wiecznej Europie. Nie powstały one w wyniku usamodzielniania się istniejących już prac, lecz pojawienia się określonych wynalazków i będących ich zastosowaniem środków pracy. Ich powstanie było odpowiedzią na pewne problemy praktyczne, które pojawiły się w toku rozwoju produkcji i pracy i stanowiło element ich organicznego rozwoju. O tyle też te i inne prace (np. wspomniany przez Georga Simmla zawód „czternastego”, polegający na płatnym dotrzymywaniu towarzystwa gościom, którzy znaleźli się przy stole restauracyjnym w uważanej za pechową liczbie trzynastu) należeć będą do sfery społecznego podziału pracy.

W przypadku wszelkiego podziału pracy o charakterze społecznym, kapitalistycznym, jedność (partnerstwa wymiany, związku współkontrahentów takich lub innych przedsięwzięć) powstaje tu dopiero wraz z zawarciem kontraktu pomiędzy dotychczas niezależnymi podmiotami. Kapitalistyczny podział pracy nie jest związany w konieczny sposób z systemem wyodrębnionych specjalistycznych zakładów produkcyjnych. Wręcz przeciwnie, utrzymywanie się tego stanu rzeczy jest, według Tönniesa, pozostałością przedkapitalistycznej struktury gospodarki, którą kapitalizm przejął, dominuje w nim jednak tendencja do integracji pojedynczych zakładów. Zarówno w tendencji do tworzenia nowych wyspecjalizowanych przedsiębiorstw kapitalistycznych, jak i w tendencji do ich integrowania przejawia się proces rozwoju obiektywnego podziału pracy, jednak dzieje się to w sposób swoisty dla kapitalizmu, który, podporządkowując podział pracy realizacji kapitału, rozwija pewne jego aspekty, hamuje zaś lub blokuje inne.

Tönnies wskazuje na trzy formy tego zjawiska. Po pierwsze, są to towarzystwa akcyjne, będące najprostszą formą pomnażania kapitału, które łączą wiele mniej lub bardziej heterogenicznych zakładów w jeden, jeszcze bardziej heterogeniczny zakład, działając tym samym przeciwko obiektywnemu podziałowi pracy. Drugą formą integracji kapitalistycznej są trusty i kartele, określane przez Tönniesa jako „koalicje homogenicznych zakładów”. Nie pomniejszają one zakresu obiektywnego podziału pracy w obrębie globalnej gospodarki, ale blokują jego rozwój, gdyż dalsza specjalizacja dokonuje się już tylko w obrębie danej „koalicji”. Wreszcie wymienia Tönnies wielkie posiadłości ziemskie będące połączeniem gospodarstwa rolnego z zakładem przemysłowym (obejmującym browary, gorzelnie, fabryki szkła, cukrownie, młyny, kopalnie, papiernie, banki itp.), których struktura także ogranicza obiektywny podział pracy w gospodarce

narodowej. Przesłanką tych form integracji kapitału są po części warunki przedkapitalistyczne, ale po części także kapitalistyczne, wynikające, jak to wyraża Tönnies, z „obojętności kapitału wobec swoich zastosowań” (Tönnies, 1925a: 117). Tönnies uważa, iż zcentralizowany kapitał wykazuje tendencję do porzucenia zasady specjalizacji, leżącej u podstaw obiektywnego podziału pracy. Zamiast maksymy „nigdy nie rób niczego sam, co możesz kupić gdzie indziej” rządzić zaczyna maksyma „nie kupuj od innych niczego, co możesz sfabrykować sam” (Tönnies, 1925a: 118). Doprowadziłoby to w jego przekonaniu do utworzenia w poszczególnych, mniejszych lub większych regionach kraju wielkich związków kapitalistycznych łączących pod jednym zarządem wszystkie główne przemysły, co postawiłoby trwałą barierę ogólnospołecznemu obiektywnemu podziałowi pracy, posiadającemu ciągle jeszcze znaczne potencjalne możliwości rozwoju, a tym samym barierę rozwoju łącznej produkcji społeczeństwa.

Najsilniejsze jest oddziaływanie kapitału na podział pracy wewnątrz zakładu. Tönnies odróżnia tu podział pracy w obrębie manufaktury i fabryki. W pierwszym przypadku wpływ ten uwidacznia się szczególnie tam, gdzie kapitalista nie buduje manufaktury na bazie dawnego warsztatu rzemieślniczego, lecz organizuje całość produkcji od początku. Organizuje on pracę zwierzbowanych przez siebie robotników łącząc i jednocząc ich w jedno „narzędzie”, którego skład i działanie podporządkowane jest wyłącznie wymogowi skuteczności wytwarzania określonego obiektu, produktu. Dla określenia tej kooperacji wewnątrz zakładu posługuje się Tönnies pojęciem kolektywnego robotnika, łącznego (kollektiver Gesamtarbeiter), występujące także u Marksa, który złożony jest z części naturalnych (poszczególnych robotników) i części sztucznych (grup robotników). Jednostki wykonują tu wyłącznie te same pojedyncze operacje cząstkowe, dzięki czemu nabierają w tej pracy wirtuozerii. Pojedyncze operacje cząstkowe, które indywidualny robotnik wykonywać może tylko kolejno po sobie, kolektywny robotnik łączny jest w stanie wykonywać równocześnie. Uwarunkowanie tego systemu podziału pracy przez własność kapitalistyczną polega na tym, iż podzielone prace są tylko częstkami procesu pracy, rozczłonkowanemu w tym wyłącznie, zewnętrznym wobec niego celu, jakim jest możliwie szybkie wytworzenie produktu w jego formie towarowej. Różni to podział pracy w kapitalistycznej manufakturze od podziału pracy w warsztacie rzemieślniczym, gospodarstwie domowym lub we wsi, gdzie produkty prac cząstkowych są nie tylko częściami, produktami cząstkowymi, ale zarazem całościami, tzn. gotowymi produktami służącymi kolejnemu producentowi jako ich środek produkcji (Tönnies, 1925a: 119-120). Wyższa, fabryczna forma podziału pracy, różni się od poprzedniego tym, że w jej pierwszej fazie robotnik łączny staje w obliczu narzędzia łącznego: maszyny; w drugiej zaś – wobec systemu maszyn, będących własnością kapitalisty. Praca robotników ogranicza się teraz do obsługi maszyn. Ich właściwa praca produkcyjna

przejęta zostaje przez maszynę lub system maszyn, a więc znika także podział pracy (Tönnies, 1925a: 120-122). W obu przypadkach powstaje tu nowy typ relacji uwarunkowania zawodu przez własność: wykonywanie zawodu (zarówno zawodu przedsiębiorcy, jak i zawodów reprezentujących pracę najemne) uwarunkowane jest nie tylko sprzedażą jego wytworów, ale realizacją zysku od kapitału.

Zagadnienie podziału pracy w warsztacie i fabryce podejmuje też Tönnies w szkicu z 1906 roku pt. *Entwicklung der Technik*. Nie posługuje się on tu już pojęciem robotnika łącznego, lecz próbuje odnaleźć podobieństwo pomiędzy cechami podziału pracy a cechami środka pracy. Otóż człowiek lub zespół ludzi pracujących za pomocą narzędzi na rzecz innego człowieka lub ludzi może wykazywać pewne cechy narzędzia. Z taką sytuacją mamy do czynienia w przypadku warsztatu rzemieślniczego, gdzie czeladnika lub ucznia uznać można za narzędzie mistrza rzemieślniczego, za „myślące” narzędzie, które kieruje się intencjami mistrza, jest posłuszne jego poleceniom, jest realizatorem jego myśli. Pełni funkcję, jak mówi Tönnies, jego organu, narządu. Podobnie jak narzędzie, jest on też uwarunkowany przez dziedzictwo i tradycję wykonywanej pracy, stanu, danego warsztatu i jego mistrza. W odróżnieniu od niego robotnik, szczególnie obsługujący maszynę robotnik fabryczny, ale także posługujący się narzędziami robotnik manufakturowy, musi przystosować się do racjonalnie zorganizowanego zakładu produkcyjnego, stać się elementem armii urzędników i robotników podporządkowanych regulaminowi fabrycznemu, okazywać posłuszeństwo jej kierownictwu wyrażające się przez jednostajnie-różnorodne ruchy – wszystko to czyni z robotników, zdaniem Tönniesa, zespół, który można porównać do maszyny (podobnie jak dobrze zorganizowane i wykonujące precyzyjne manewry wojsko), którą posługuje się właściciel fabryki (Tönnies, 1926: 60-61).

Tönnies, podobnie jak Bücher, wiąże więc podział zawodowy ze zróżnicowaniem form własności kapitalistycznej (organizacja pracy w obrębie cechu, kapitalistycznego przedsiębiorstwa rodzinnego lub koncernu bądź korporacji). Zwraca jednak uwagę nie na relacje przepływu międzyzawodowego i barier pomiędzy powstałymi w ten sposób zamkniętymi stanami czy klasami zawodowymi, lecz obiektywne związki wzajemnego uwarunkowania, pozostawiania elementami jednej organicznej całości. Pojęcie organicznych całości, wykazujące wyraźne pokrewieństwo z zamkniętymi systemami społecznymi Floriana Znanieckiego, oznacza łączenie zajmujących te pozycje osób w odpowiednie zespoły różnych powiązanych ze sobą zawodów. Nie są to ugrupowania zawodowe, należą jednak do zawodowego porządku społecznego. Można by je nazwać międzyzawodowymi. Najszersze takie ugrupowanie obejmowało, by wszystkie osoby powiązane relacjami ogólnospołecznego podziału pracy, czyli ogół pracujących członków społeczeństwa. Ugrupowaniem najmniejszym byłoby przedsiębiorstwo przemysłowe,

handlowe bądź usługowe (robotnik łączny). Pomiędzy nimi można by wyróżnić różnej wielkości ugrupowania poziomów pośrednich, łączące te przedsiębiorstwa, a także osoby wykonujące swój zawód samodzielnie, w struktury międzyzawodowe różnej skali. Celem niniejszych rozważań nie jest prezentacja gotowej propozycji koncepcji badania zawodów w oparciu o Tönniesowskie ujęcie podziału pracy i zawodów, lecz tylko pokazanie zaproponowanego przez niego zarysu pewnej perspektywy takiego badania. Perspektywa ta stawia jednak na porządku dziennym sprawę stopnia specjalizacji pracy wyrażonej w pojęciu zawodu.

Sens pojęcia ugrupowania międzyzawodowego zależy od tego, jakie różnice wykonywanej pracy uznamy za wyraz odrębności zawodowej: czy policjant kontrolujący ruch drogowy to inny zawód niż dzielnicowy lub pracownik policyjnego laboratorium, czy też są to przedstawiciele tego samego zawodu policjanta? Czy generał lotnictwa to ten sam zawód, co generał wojsk lądowych, czy też są to odrębne zawody? To samo dotyczy różnicy między chirurgiem a internistą, kasjerem a sprzedawcą w sklepie. Wracamy tu do problemu granicy między zawodami a specjalnościami zawodowymi. Wydaje się, że poza względami utartego zwyczaju językowego nie ma przeciwwskazań, aby wymienione typy zajęć nazywać zawodami. Za jedno z ważnych kryteriów przynależności do zawodu uznać by można to, czy wykonujący pokrewne zajęcia są w stanie zastępować się wzajemnie. Przy takim ujęciu również nauczyciele, menedżerowie, górnicy, czy duchowni reprezentowaliby wiele zawodów.

Zbliżoną do Tönniesowskiej perspektywę badań nad zawodem występująca współcześnie jest badanie zawodów w układzie branżowym. Ma ono długą tradycję, sięgającą początków przełomu XVIII i XIX wieku i wywodzi się z praktyki gospodarczej i powszechnych spisów ludności. Niemieckie statystyki zawodowe końca XIX wieku wyróżniały następujące „działy zawodowe” (Berufsabteilungen): 1) rolnictwo, ogrodnictwo, hodowla zwierząt, leśnictwo, rybołówstwo, 2) górnictwo i hutnictwo, przemysł i budownictwo, 3) handel i wymiana, 4) usługi domowe i zmienne rodzaje pracy najemnej, 5) usługi militarne, dworskie, obywatelskie i kościelne oraz wolne zawody (por. Bücher, 1913: 336). Do grupy zawodów danej branży zaliczano wówczas wszystkie występujące w niej zawody bez względu na ich merytoryczny charakter i to, czy reprezentują działalność dla danej branży główną czy pomocniczą. Dzisiaj podział branżowy reprezentuje triada: sektor pierwszy (primary), drugi (secondary) i trzeci (tertiary). Pierwszy obejmuje branże wydobywcze i rolnictwo, drugi przemysł, trzeci usługi (wraz z handlem) (por. Giddens, 2006: 349).

Zawód a powołanie

Tönniesowska koncepcja subiektywnego podziału pracy lub raczej jego subiektywnego aspektu obejmuje także problematykę relacji między kwalifikacjami zawodowymi a osobowością jego wykonawcy wyrażającej się w pojęciu powołania. Ten aspekt zawodu wyraża niemiecki termin *Beruf*. Powołanie jako tak ważny element zawodu, że znalazł wyraz w samym oznaczającym go terminie ma proveniencję religijną. Zdaniem Webera tylko języki pozostające pod wpływem protestanckiego tłumaczenia biblij utożsamiają pojęcie zawodu z pojęciem powołania (Weber, 1923: 313). Empiryczny i praktyczny sens powołania oznacza, iż człowiek winien wykonywać działalność, do której ma największe predyspozycje, co teologicznie uzasadnione jest religijnym obowiązkiem realizacji zadania, jakim jest administrowanie dziełem stworzenia. Praca zawodowa będąca tak rozumianym powołaniem pozwoli osiągać lepsze wyniki, a powiązane ze sobą wyspecjalizowane zawody w doskonalszy sposób pomnożą owo dzieło. Jak zauważa Tönnies, mówiąc o czasach sobie współczesnych, dosłownie rozumiane powołanie, tzn. poczucie powołania przez Boga, odnaleźć można było jedynie wśród wydatnej części duchowieństwa. Zachowanie tego pojęcia nie może się jednak, jak sądzę, ograniczać do wspomnianego wyżej aspektu praktycznego. Określona relacja między cechami psychofizycznymi i kwalifikacjami jednostki a tymi, których wymaga realnie wykonywana przez nie praca, musi znaleźć wyraz także w pewnych formach świadomości, chociaż niekoniecznie rozumianej religijnie. Według Georga Simmela, podstawą pojęcia zawodu jest założenie, że jeżeli czyn ludzki ma osiągnąć społecznie wartościowy skutek społeczny, musi być jednolitym wyrazem wewnętrznych właściwości działającego (Simmel, 1908: 44).

Jednakże aby w ogóle zaistniał jakiś „zawód”, zaistnieć musi owa, obojętnie w jaki sposób powstała, harmonia pomiędzy budową i procesem życiowym społeczeństwa z jednej strony a indywidualnymi właściwościami i impulsami z drugiej” (ibidem: 45). Potrzebne są zatem, według Simmela zarówno predyspozycje, jak i określony impuls, którym jest poczucie wewnętrznego powołania (Ruf). Dopiero owo powołanie sprawi, że spośród wielu posiadających kwalifikacje do danego typu zadania, wybierze je właśnie ten „właściwy”. Nieco inaczej rozumie ów świadomościowy aspekt powołania F. Tönnies. Jest to, według niego, świadomość osiągnięcia mistrzostwa w wyuczonym zawodzie, bądź nadziei na jego osiągnięcie, o ile proces nabywania odpowiednich umiejętności jeszcze się nie zakończył (Tönnies, 1931: 621).

Sam Weber w swojej definicji zawodu nie uwzględnił aspektu powołaniowego i nie nadał pojęciu powołania rangi kategorii teoretycznej. Znacznie więcej

uwagi poświęcił mu Werner Sombart. Rozróżnia on zawód jako *vocatio* (powołanie) i zawód jako *occupatio* (zajęcie). *Vocatio* oznacza, że „osoba, czy to dzięki bezpośredniemu boskiemu powołaniu została wybrana czy to dzięki własnym naturalnym dyspozycjom, skłonnościom i zdolnościom nadaje się do określonej czynności, tak, że gdy wykonuje owe czynności zarówno dla samej siebie, jak i dla samej rzeczy osiąga najlepszy dający się pomyśleć skutek”. *Occupatio* natomiast, to „trwale lub przejściowe wykonywanie dowolnego zawodu (sensie obiektywnym) przez jakąś osobę” (Sombart, 1931: 26). O powołaniu możemy zatem mówić wtedy, gdy jednostka ma predyspozycje i kwalifikacje do danego zespołu zadań zawodowych, obojętnie czy rozpoznała te dyspozycje i nabyła tych kwalifikacji ze względu na przeświadczenie o swoim powołaniu przez Boga czy zamiłowanie.

Powołania nie wiąże Sombart jednoznacznie z określonym motywem wyboru zawodu. Może ono być jego podstawą, ale może też pojawić się później. Wybór zawodu, poza poczuciem powołania przez Boga, może mieć charakter wyboru autonomicznego, którego formami są: 1) racjonalny namysł (określony przez Sombarta jako samopowołanie), 2) zamiłowanie, 3) nastrój, 4) gnuśność; lub wyboru heteronomicznego, do którego należą: 1) przymus prawny (np. w późnym antyku), 2) tradycja rodzinna (np. w niektórych rodzinach szlacheckich drugi syn zostaje kapłanem), 3) swobodna decyzja osób trzecich (w stosunkach wolnych: rodziców, opiekunów, w stosunkach niewolnych: pana niewolników) (Sombart, 1931: 27). Zawód jako *vocatio* i zawód jako *occupatio* mogą, według Sombarta, pokrywać się, lub bądź rozchodzić w taki sposób, że *occupatio* stanowi dla danej jednostki zawód główny, a *vocatio* zawód uboczny, bądź w taki, że wykonuje ona tylko *occupatio*, a więc nie to, do czego ma predyspozycje (por. Sombart, 1931: 27).

Koncepcja kategorii zawodowych jako segmentów globalnej struktury społecznej

Najczęściej spotykaną obecnie w socjologii koncepcją grupowania zawodów jest schemat hierarchiczny, łączący zawody na podstawie podobieństwa wykonywanych czynności i funkcji społecznej. Klasyczną propozycją tego typu była stosowana do dziś klasyfikacja Stevensona z roku 1911, składająca się z pięciu kategorii zawodowych: profesjonalistów, urzędników, robotników wykwalifikowanych, robotników półwykwalifikowanych i robotników niewykwalifikowanych (Domański, 1985: 22). W latach czterdziestych Alba Edwards skonstruował schemat sześciu głównych kategorii, które później zostały zredukowane do czterech:

białe kołnierzyki, błękitne kołnierzyki, usługowe, farmerskie. Według Edwardsa kategorie te nie reprezentowały tylko odmiennych typów pracy i kwalifikacji, lecz cechowała je też odrębność stylów życia pod względem ekonomicznym, intelektualnym i społecznym (por. Edwards, 1943, za: Montagna, 1977: 19). Ten zredukowany do czterokategorialnego schemat jest ciągle jednym z najbardziej popularnych w USA.

Zbliżonych do tego schematu, najczęściej nieco bardziej rozbudowanych klasyfikacji zawodów jest w socjologii bardzo wiele. Liczba wyróżnionych kategorii sięga kilkunastu. Najmniej rozbudowane pod tym względem klasyfikacje znaleźć można w książce S.M. Lipseta i R. Bendixa *Ruchliwość społeczna w społeczeństwie przemysłowym*, gdzie występuje między innymi schemat trzyelementowy (zawody niemanualne, zawody manualne i farmerzy), lub nawet dwuelementowy (zawody niemanualne i zawody manualne) (por. Lipset, Bendix, 1964: 80, 208).

Odpowiednikiem polskim tej opozycji jest podział na prace fizyczne i umysłowe, utrzymujący się nie tylko w praktyce gospodarczej, ale i w socjologii. Mają one wyrażać dominację wysiłku fizycznego bądź umysłowego. Już same terminy nie są tu użyte w sensie dosłownym. Jest wiele prac, w których dominuje wysiłek fizyczny (tancerz, masażysta), a których się do tych kategorii nie zalicza, podobnie wiele prac zaliczanych do fizycznych nie wykazuje przewagi wysiłku fizycznego nad umysłowym (np. obsługa numerycznej obrabiarki, operowanie dźwigiem). Pojęcie prac manualnych jest pod tym względem jeszcze gorzej dobrane, jako że większość prac wykonywana jest za pomocą rąk, łącznie z pisanie książek i udzielaniem komunii, bezwzględnie zaś takie jak chirurg, rzeźbiarz i malarz, prestigitator. Na uniknięcie zaliczenia ich do prac manualnych pozwala dopiero zdefiniowanie tych ostatnich jako polegających na manipulowaniu rzeczami w przeciwieństwie do manipulowania ideami, co charakteryzuje prace niemanualne. Jednak także i takie ujęcie, mimo iż lepsze, nie pozwala zaliczyć do niemanualnych takich prac jak leczenie, usługi kosmetyczne, ochrona osobista, działalność wojskowa. Szczególnie małą wartość ma użycie tych kategorii we wskazanej wyżej funkcji dychotomicznego podziału zawodów, w przypadku bardziej rozbudowanych klasyfikacji sens tych pojęć określa bowiem w znacznej mierze sens innych zastosowanych kategorii.

Stosowane schematy kategorii zawodowych są zwykle bogatsze. Inne typowe kategorie zawodowe to menedżerowie, profesjonalści, półprofesjonalści (semiprofessionals, lower professionals), funkcjonariusze publiczni (officials), urzędnicy (clerical workers, routine white collar workers), pracownicy handlu (sales workers), pracownicy usług (service workers), właściciele (proprietors), farmerzy, robotnicy farm, robotnicy wykwalifikowani, półwykwalifikowani i niewykwalifikowani.

Nie da się tu dostrzec jakiegoś konsekwentnie stosowanego kryterium, wydaje się, że główne z nich to typ wykonywanej pracy lub funkcja w strukturze biurokratycznej (co pozwala np. odróżnić profesjonalistów od menedżerów), wykształcenie (wyższych od niższych profesjonalistów), dziedzina gospodarki (pracownicy handlu i usług) oraz położenie własnościowe (farmerzy i robotnicy farm). Są one jednak stosowane dość dowolnie, czego wyrazem jest fakt wspomnianej już wielkiej różnorodności tych schematów. Na dowolność i niespójność kryteriów przyjmowanych w tych klasyfikacjach zwracał uwagę Henri Mendras (Mendras, 1997: 186). S. Kozyr-Kowalski wyraził opinię, że kryteria podziału pracy odgrywają tu drugorzędną rolę, a zasadniczą rolę pełnią kryteria nieprecyzyjnie ujęte za kryteria klasowo-warstwowe (za kategorie zawodowe uznaje się tu grupy pokrewnych klas i warstw społecznych lub ich odłamy) (por. Kozyr-Kowalski, 1979: 131-134). Nie jest chyba przypadkiem, że schemat podobny ze względu na wyróżnione kategorie do tych, które inni autorzy nazywają zawodowym John Goldthorpe nazywa schematem klas społecznych (por. Goldthorpe, 1996). Jak widać ujęcie to zbliża się do koncepcji Buchera: zawody wyróżniane są w obrębie klas.

Przesłanką, a także, jak sędzę, wadą przeważającej większości tych schematów jest nie oddzielenie od siebie dwóch podstawowych porządków: zawodu (podziału pracy) i własności. Właściciele, robotnicy – to położenia własnościowe, za którymi kryć się może bardzo wiele różnych zawodów, po części nawet tych samych, np. mechanik samochodowy będący robotnikiem i przedsiębiorcą – właścicielem własnego warsztatu. W schematach tych zostaną oni jednak rozdzieleni. Ten ostatni ma jednak także drugi zawód: kierownika warsztatu. Właściciel nie musi zresztą wykonywać jakiegokolwiek zawodu. Wprawdzie pod pojęciem właściciela rozumie się przeważnie przedsiębiorcę, ale kategoria ta zawierać może także osoby w ogóle nie pracujące. Urzędnicy, menedżerowie to pewne kategorie zawodów, choć wielu spośród tych ostatnich posiada też udziały, majątek ulokowany w formie wkładów bankowych itp., wchodząc tym samym w szeregi właścicieli kapitału; wyłączenie ich z grupy właścicieli jest więc dyskusyjne (zakłada się że położenie własnościowe jest obojętne z punktu widzenia ich przynależności zawodowej, tak jak poprzednio przyjęto, iż nie jest).

Ponadto wydaje się, iż słabością takich klasyfikacji jest pominięcie zależności i związków między zawodami na rzecz uchwycenia ich dystrybutywnie rozumianych cech wspólnych. Rozdzielone i zaliczone do odrębnych grup zostają tu zawody pozostające ze sobą w ścisłych związkach wzajemnej zależności w trakcie pracy, wykazujące pokrewieństwo merytorycznego charakteru wykształcenia, a więc np. robotnicy i inżynierowie produkcji, pielęgniarki i lekarze, żołnierze i oficerowie, piloci samolotów i stewardessy itp. Więzy wynikające z podziału pracy zanikają tutaj, a badania nad nimi tracą swój związek z teorią zróżnicowania

zawodowego. Te zależności uchwycone zostają właśnie w perspektywie teorii całości organicznych Tönniesa.

Źródłem tych słabości klasyfikacji kategorii zawodowych jest traktowanie zawodu nie jako autonomicznego zjawiska, lecz jako zarazem wskaźnika położenia społecznego jednostki. W związku z tym, po pierwsze, wszystkie składniki zawodu ujmowane są łącznie (por. H. Domańskiego krytyka klasyfikacji ISCO; Domański, 2004: 111-112), m.in. treść ról zawodowych, władza, własność, dochody, prestiż. Jak wyraża się H. Domański służą one (tylko) dwóm celom: są narzędziem operacjonalizacji pozycji społecznej na poziomie analiz i służą jako narzędzie kodowania informacji z wywiadów (por. Domański, 2004: 110). Ta teoretyczna instrumentalizacja pojęcia zawodu prowadzić może do swoistej deformacji tej kategorii. Elementy zawodu i jego powiązań z innymi zawodami, które nie spełniają owej funkcji przestają być obiektem zainteresowania socjologa. Badania nad profesjonalistami będą więc raczej nastawione na poszukiwanie cech ich łączących. Tymczasem wyłączenie tego założenia (wskaźnikowej roli zawodu) nie wymaga spełniania tego warunku. Klasyfikacja zawodów ze względu na władzę nie musi się pokrywać z klasyfikacją ze względu na własność, wysokość kwalifikacji itd.

Po drugie, zawód jako podstawowy, a właściwie jedyny wskaźnik położenia społecznego musi mieć cechę (względnej) powszechności. Prowadzi to m.in. do uznania równorzędności zawodu wykonywanego i wyuczonego, a więc praktycznie wyeliminowania tego rozróżnienia. Analiza zawodu jako formy podziału pracy nie może jednak od tego abstrahować, gdyż zawód wyuczony, lecz niewykonywany elementem podziału pracy nie jest. Faktycznie oznacza to więc przekształcenie zawodu z kategorii podziału pracy w kategorię wykształcenia. Nie są też tożsame pozycje ekonomiczne i pozaekonomiczne reprezentowane przez wykonujących zawód wyuczony lub niewyuczony i pozycje tych, którzy nie wykonują żadnego zawodu, mimo że się takowego wyuczyli. Ci ostatni to albo emeryci, albo bezrobotni, w tym tzw. zrezygnowani, albo ludzie, którzy zawód porzucili. Część z nich może należeć do tzw. podklasy, inni – utrzymywać się z zasiłku, jeszcze inni – żyć z kapitału lub renty dzierżawnej. Zaliczenie ich do jednej kategorii położenia społecznego oznacza co najmniej pozbawienie jej niezbędnej homogeniczności i precyzji, a nawet konflikt z innymi cechami ich społecznego położenia. Przyczynia się też do tego fakt redukcji położeń dwuzawodowych do zawodu głównego, co nie zawsze jest oczywiste i oznacza wprowadzenie do jednej kategorii zawodowej osób należących faktycznie do dwóch kategorii. Założenie o statusotwórczej roli zawodu prowadzi do włączenia do odpowiednich kategorii zawodowych nie tylko ludzi, którzy wykonywali go kiedyś, lecz także ich żony, wraz z żonami aktualnie czynnych zawodowo. Co więcej, żony zostają tu sprowadzone do podporządkowanej społecznie pozycji

nie tylko gdy nie pracują, ale także wtedy gdy wykonują własny zawód. Zawód zostaje tu sprowadzony wyłącznie do swojej funkcji dochodowej. Jednak kobieta zamężna zaliczona zostaje do zawodu męża nawet wtedy, jej własny zawód pod względem ekonomicznym i społecznym przewyższa zawód męża. Wszystko po to, aby relacja zawód – pozycja społeczna objąć mogła możliwie dużą liczbę członków społeczeństwa. Czy utrzymanie założenia o zawodzie jako wyłączonego wskaźnika pozycji społecznej warto jest tylu i tak poważnych uproszczeń? Szczególnie w odniesieniu do Polski i innych krajów postsocjalistycznych, w których odsetki osób o wyuczonym zawodzie, ale niepracujących wynoszą od 30-50%, a osób niepracujących bez wyuczonego zawodu wynoszą od 10-20%. Odsetek osób pracujących w żadnym z tych krajów nie przekraczał 50% (por. Domański, 2004: 118). H. Domański określa te operacje jako sposób tymczasowego uporania się z nierozwiązanymi problemami operacjonalizacji pozycji społecznej przez zawód. Wydaje się, że są to raczej problemy na gruncie przyjętych założeń nierozwiązywalne.

Wielu socjologów uznających zawód za wskaźnik statusu nie definiuje tego ostatniego. Zawód ze wskaźnika rzeczowego przekształcony tu zostaje, milcząco albo świadomie, we wskaźnik definicyjny, a więc za element tego statusu. Element, gdyż zakłada się tu jednak, choć rzadko wyraźnie i jednoznacznie określa się te relacje, że status społeczny jest czymś szerszym, obejmuje też inne cechy położenia społecznego. Zawód miałby być tylko jednym z jej składników, ale zarazem składnikiem najważniejszym. Za taki właśnie uznany został już w klasycznych koncepcjach zróżnicowania społecznego mieszczących się w paradygmacie funkcjonalistycznym: u W. Lloyda Warnera i T. Parsonsa. Te inne cechy to majątek, źródło dochodu, posiadany dom, władza i in. Jedną z konsekwentnych, ale obciążonych poważnymi brakami prób zintegrowania tych elementów przedstawił Lloyd Warner. Na trudności budowy wielowymiarowej skali pozycji społecznych wskazywał S. Ossowski (por. Ossowski, 1982: 159-162). Uznanie wskaźnikowej funkcji zawodu, jak się wydaje, ma na celu, między innymi, ominięcie tych trudności. Wymienione wyżej „nierozwiązane problemy” są jednak nie mniejsze od tych, których mają pozwolić uniknąć. Co więcej, w rzeczywistości oznacza ono ograniczenie badań nad położeniem społecznym do badania zróżnicowania zawodowego, a więc praktycznie redukcję położenia społecznego do zawodu, czego u wymienionych autorów nie ma i czego teoretyczne uzasadnienie byłoby niemożliwe.

Prażródłem tych problemów jest, jak się wydaje, założenie lub próba urzeczywistnienia idei istnienia w społeczeństwie jednej zintegrowanej hierarchii pozycji społecznych, mających charakter „pozycji łącznej”. Hierarchii spójnej teoretycznie, uwzględniającej różne wymiary tego położenia, a zarazem pozwalającą ulokować w niej każdą jednostkę. To czy w ogóle istnieje taka hierarchia

pozycji społecznych, a jeżeli tak to czy ma ona charakter uniwersalny, czy też dotyczy tylko niektórych społeczeństw jest jednak zagadnieniem otwartym, a nie teoretycznie i empirycznie rozstrzygniętym. Klasycy teorii zróżnicowania społecznego (Stein, Marks, Pareto, Weber) odrzucali możliwość integracji wszystkich wymiarów położenia społecznego w jeden wymiar łączny. Nie oznacza to, że próby pozytywnej odpowiedzi na takie pytanie są tym samym wykluczone, ale wymagają one poważnego wysiłku teoretycznego, w tym także uwzględnienia owej tradycji klasycznej. Występujące dziś, niejednokrotnie *implicite*, założenie o istnieniu takiej hierarchii jest, jak mi się wydaje, próbą przedwczesnej syntezy, syntezy, która nie uporała się z wszystkimi teoretycznymi problemami objętej nią dziedziny zjawisk.

Literatura

- Abercrombie N. i Warde A., 1992, *Contemporary British Society. A New Introduction to Sociology*, Cambridge: Polity Press.
- Borgotta C, Borgotta G., 1980, *Encyclopedia of Sociology*, New York.
- Bücher K., 1913, *Die Entstehung der Volkswirtschaft*, Tübingen: Verlag der Laupp'schen Buchhandlung.
- Domański H., 1985, *Rola klasyfikacji zawodów w analizie struktury społecznej*, Wrocław-Warszawa-Kraków-Gdańsk-Łódź: Zakład Narodowy im. Ossolińskich.
- Domanski H., 2000, *Główne kierunki zmian w strukturze społecznej* [w:] M. Marody (red.), *Wymiary życia społecznego*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR.
- Domański H., 2004, *Struktura społeczna*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR.
- Durkheim E., 1999, *O podziale pracy społecznej*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Edwards A., 1943, *Population; Comparative Occupational Statistics for the United States*, Washington D.C.: U.S. Government Printing Office.
- Giddens A., 2006, *Socjologia*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Grint K. 2005, *The Sociology of Work*, Cambridge: Polity Press.
- Jary D. i Jary J., 2000, *Collins Dictionary of Sociology*, Glasgow: Harper Collins Publishers.
- Klasyfikacja zawodów i specjalności*, 2004, Dziennik Ustaw, Warszawa.
- Kozyr-Kowalski S., 1979, *Klasy i stany*, Warszawa: PWN.
- Kozyr-Kowalski S., 2004, *Socjologia, społeczeństwo obywatelskie i państwo*, Poznań: Wydawnictwo Naukowe UAM.
- Kuper A. i Kuper J. (eds), 1989, *The Social Science Encyclopedia*, London & New York: Routledge.
- Lipset Seymour M., Bendix R., 1964, *Ruchliwość społeczna w społeczeństwie przemysłowym*, Warszawa: PWN.
- Lopata H., 1971, *Occupation: Housewife*, New York: Oxford University Press.
- Mach B., Wesołowski W., 1982, *Ruchliwość a teoria struktury społecznej*, Warszawa: PWN.
- Mandras, Henri, 1997, *Elementy socjologii*, Wrocław: Wydawnictwo Siedmioróg.

- Marshall G. (ed.), 1996, *Concise Dictionary of Sociology*, Oxford – New York: Oxford University Press.
- Montagna P.D., 1977, *Occupations and Society. Towards a Sociology of the Labor Market*, New York – Santa Barbara – London – Sidney – Toronto: John Wiley & Sons.
- Sarapata A. (red.), 1965, *Socjologia zawodów*, Warszawa: Książka i Wiedza.
- Ossowski S., 1982, *O strukturze społecznej*, Warszawa: PWN.
- Scott J. i Gordon M. (eds), 2005, *Oxford Dictionary of Sociology*, Oxford – New York: Oxford University Press.
- Simmel G., 1908, *Soziologie. Untersuchungen ueber die Formen der Vergesellschaftung*, Leipzig: Duncker und Humblot.
- Sombart W., 1931, *Beruf* [w:] A. Vierkandt (hrsg.), *Handwörterbuch der Soziologie*, Stuttgart: Ferdinand Enke Verlag.
- Sorokin P., 1927, *Social Mobility*, New York: Harper
- Tönnies F., 1925, *Soziologische Studien und Kritiken*, Jena: G. Fischer.
- Weber M., 1923, *Wirtschaftsgeschichte*, Munchen und Leipzig: Duncker & Humblot.
- Weber M., 1976, *Wirtschaft und Gesellschaft*, Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck).
- Weber M., 2002, *Gospodarka i społeczeństwo*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Sławomir Banaszak

Menedżerowie w strukturach klasowo- -stanowych społeczeństw współczesnych

Wprowadzenie

Menedżerowie spełniają w nowoczesnych społeczeństwach doniosłe funkcje. Nie tylko bowiem – poprzez swoje decyzje – wpływają na kształt stosunków ekonomicznych, kształtują wzrost gospodarczy, współokreślają rozmiary bezrobocia, lecz także konstruują etos pracy, kulturę organizacji, kulturę pracy znaną dla danego społeczeństwa, będącą przecież częścią ogólniej pojętej kultury narodowej. Co więcej, za pośrednictwem rozmaitych organizacji, w tym stowarzyszeń (również międzynarodowych), menedżerowie wpływają na kształt wielu rozwiązań legislacyjnych – zarówno jako opiniodawcy czy doradcy, jak i jako strona.

Ponadto, niebagatelnym faktem uzasadniającym podjęcie problematyki menedżerów i menedżeryzmu jest to, iż dotąd nie było w historii ludzkości społeczeństwa pozbawionego kierownictwa i kierowników, czy – lepiej – przywództwa i przywódców. Jakiś rodzaj koordynacji działań: czy to o charakterze politycznym, czy gospodarczym, na poziomie regionalnym czy lokalnym występował i występować będzie zawsze, warunkując efektywność przedsięwzięć.

Przystępując do wybranych analiz położenia społecznego menedżerów warto jednakże zwrócić uwagę, iż prezentowane ujęcie, łączące ekonomiczno-socjologiczną teorię własności z socjologicznym neoklasycyzmem (rozumianym jako próba przystosowania myśli klasyków dyscypliny do analizy współczesnych zjawisk i procesów społecznych), może wydawać się nieco zaskakujące. Głównie dlatego, że różni się ono od „powszechnie przyjętych”. Różnice te nie dają się sprowadzić jedynie do tego, iż wyróżnia się w ogóle klasę menedżerską. Oznaczają także usytuowanie tej klasy pośród innych kategorii społecznych, w szczególności klasy właścicieli kapitału, klasy specjalistów technicznych, ekonomicznych i prawnych oraz klasy robotniczej. Menedżerowie oraz pozostałe klasy różnią się

między sobą miejscem w społecznym podziale pracy i podziale ekonomicznej własności. Proponowana perspektywa badawcza wykracza zatem poza trójpodział struktury społecznej: na klasę robotniczą, chłopską oraz warstwę inteligencji. Jak zwracali na to uwagę już w latach siedemdziesiątych Kazimierz Doktór i Marian Kostecki (1976), schematyzm ten uniemożliwiał zajęcie się menedżerami jako klasą społeczną i sprawiał, iż pole to było (i chyba pozostało do dziś) zaniedbane.

W poniższych rozważaniach spróbuję zatem przytoczyć kilka argumentów na rzecz tezy, iż ekonomiczno-socjologiczna teoria własności i ujęcie struktury społecznej z perspektywy zróżnicowania społecznego jest bardziej adekwatne do społecznej rzeczywistości, aniżeli ujęcia stratyfikacyjne. Te ostatnie bowiem – posługując się głównie kryteriami dochodowymi – wartościują strukturę społeczną oraz absolutyzują pozycje niektórych warstw społecznych. Zasadniczym celem jest jednak ukazanie menedżerów jako klasy społecznej, która jest wewnętrznie zróżnicowana, złożona z licznych mikroklas i która pozostaje w określonych relacjach do innych elementów struktury społecznej.

Menedżer – próba definicji

Definiując wstępnie pojęcie „menedżera” należy zwrócić uwagę na pokrewne określenia, współwystępujące z nim w literaturze i praktyce gospodarczej, i je warunkujące. Należą do nich dyrektor oraz kierownik (Banaszak, 2006: 19-24). Łącznie tworzą one pewien hierarchiczny układ, który zresztą egemplifikowany jest w strukturze wielu przedsiębiorstw. Otóż: najwyżej sytuuje się w nich dyrektor, po nim menedżer i wreszcie kierownik (por. Listwan, 1993: 7-9; Banaszak, 2006: 21-22).

W poniższych rozważaniach miejsca i roli zarządców w strukturze nowoczesnych społeczeństw posłużę się następującą definicją: menedżerowie to kategoria realnie lub tylko formalnie najemnych pracowników gospodarczych struktur społeczeństwa, zajmujących się planowaniem, organizowaniem, motywowaniem oraz kontrolowaniem pracy ludzkiej, szczególnie na szczeblu średnim i najwyższym, którzy, będąc częścią struktury panowania biurokratycznego przedsiębiorstw, posiadają legitymację do pełnienia tych funkcji.

Warto zwrócić uwagę, iż definicja ta określa profesjonalnych zarządców (to polskie określenie od lat propaguje Kazimierz Doktór) jako pracowników najemnych. Rzecz jasna menedżerskie uposażenia osiągają niekiedy taki pułap, że można jedynie mówić o formalnie najemnym charakterze ich pracy. Ponadto, o czym będzie mowa w dalszej części rozważań, ów formalnie najemny charakter

pracy menedżerów związany jest także ze specyfiką pracy kierowniczej i jej stanowych korelatach. Po drugie, w myśl przyjętej definicji menedżerowie lokują się w gospodarczych strukturach społeczeństwa. Oznacza to, że pełniących wprawdzie funkcje kierownicze przedstawicieli aparatu władzy, samorządów i innych instytucji nie będę określał mianem menedżerów. Wreszcie, menedżerowie (choć nie odmawiam całkowicie tego miana np. brygadzystom) lokują się na średnim i najwyższym szczeblu struktury zarządzania przedsiębiorstwem oraz mają do tego formalną legitymację. Nie oznacza to z kolei, iż menedżerowie nie mogą być przywódcami, jednakże – zgodnie z przyjętymi kryteriami – nie każdy przywódca będzie mógł być uznany za menedżera. Wydaje się zatem, iż proponowana definicja, choć nosi prawdopodobnie „konserwatywny” rys, to jednak pozostaje otwarta na najnowsze tendencje występujące m.in. w teorii i – przede wszystkim – praktyce zarządzania.

Menedżerowie a podział pracy społecznej

Podział pracy to szeroka problematyka, która na gruncie nowoczesnych nauk społecznych może być uznana za klasyczną. Podejmowało ją wielu badaczy: znana i wpływowa jest koncepcja Auguste’a Comte’a (1961), który uczynił podział pracy jedną z najważniejszych dziedzin badania statyki społecznej. W szczególności jednak Adam Smith (1954, 1975) oraz Emile Durkheim (1999) ulokowali podział pracy w centrum swoich rozważań i nadali mu charakter uniwersalnego narzędzia analizy społeczeństwa.

Podział pracy, prócz tego, iż staje się warunkiem wytwarzania bogactwa przez narody, wytwarza również solidarność między ludźmi. Durkheim (1999) wprowadza nawet pojęcie solidarności organicznej, czyli opartej na podziale pracy. Warto w tym miejscu zwrócić uwagę, iż dla francuskiego badacza stanowi ona rezultat podziału pracy. Inaczej mówiąc – w normalnych warunkach podział pracy wraz ze specjalizacją wytwarzają solidarność między ludźmi. Tym samym, wielka rola przypada tu menedżerom. To ich zadaniem jest bowiem zapewnienie nieanomicznych warunków pracy, a także uczynienie z zakładu pracy instytucji społecznej, a nie tylko zakładu pracy. W takich warunkach możliwe jest lepsze i pełniejsze skupienie pracowników wokół określonych celów. Wtedy też specjalizacja, choćby bardzo wąska, nie musi odciskać piętna na osobowości pracownika. Przeciwnie – staje się źródłem satysfakcji, że wykonuje się swoje cząstkowe zadanie nie tylko jak najlepiej, ale najlepiej, mistrzowsko. Zgodnie z przysłowiem, które głosi, iż to ograniczenie właśnie czyni mistrza.

Warunkiem tak pojętej solidarności jest m.in. kooperacja. Pojęcie to ma dla zrozumienia istoty podziału pracy oraz specjalizacji znaczenie kluczowe. Zarówno Smith, Marks, jak i Durkheim, a współcześnie na przykład Lange, podkreślali ten fakt bardzo wyraźnie. W analizie położenia społecznego menedżerów ma on znaczenie istotne, bowiem to właśnie menedżerowie odpowiadają za warunki tej kooperacji oraz jej przebieg i efekt. Mówiąc językiem Marksa (por. 1951: 365-378) praca zarządców przyczynia się do wytworzenia robotnika (pracownika) łącznego, czyli mówiąc innymi słowami do spotęgowania (a nie tylko zsumowania) zdolności i wydajności każdego z robotników (pracowników) z osobna. To jedno z najważniejszych, jeśli nie najważniejsze zadanie menedżerów. To istota pracy kierowniczej, moment odróżniający ją bardzo wyraźnie od pracy wykonawczej. Comte (1973: 311) zwracał nawet uwagę, iż gdyby każdy wykonawca miał sprawować funkcje kierownicze lub gdyby kierownictwo powierzone zostało ludziom nieznającym się na organizacji i nieodpowiedzialnym, to niemożliwe byłoby żadne przedsięwzięcie.

Podobnie czynił Charles Wright Mills (1965: 151), gdy podkreślał konieczność koordynowania i nadzorowania pracy ludzkiej oraz – wcześniej – Georg Simmel. Niemiecki socjolog zwracał ponadto uwagę na niezwykle ważną, a – jak się wydaje – współcześnie ignorowaną, albo mówiąc łagodniej – niedocenianą cechę pracy kierowniczej. Jest nią odroczenie efektów w czasie. Simmel (1997: 388) tak to ujął w *Filozofii pieniądza*: „Bezpośrednia «praca» wirtuozu podczas koncertu jest często w relacji do jej ekonomicznej i idealnej oceny niewielka; inaczej jest jednak, gdy wliczymy do ilości wykonanej pracy, jako jej warunek, wysiłek umożliwiający wykonanie tego koncertu. Także w wielu innych sytuacjach praca wyższa oznacza więcej pracy. Z tą tylko różnicą, że występuje ona nie jako chwilowe natężenie, lecz jako kondensacja wysiłków minionych, warunkujących obecny efekt”. Pojawiająca się tutaj analogia do orkiestry symfonicznej, dyrygenta oraz dyrygowania wydaje się być trafna nie tylko ze względu na odroczenie efektów, lecz także ze względu na specyficzne kompetencje dyrygenta, sprowadzające się do znakomitej znajomości członków zespołu (orkiestry) i przydzieleniu im takich zadań, do których – mówiąc językiem Comte’a – są najlepiej przygotowani. Nie obsadza się w roli solisty muzyka, który nie zdradza solistycznych preferencji. Podobnie w przedsiębiorstwie – nie powierza się obowiązków samodzielnego opracowania i wdrożenia projektu osobie, która ma kłopoty z organizacją własnej pracy itd. Wreszcie, analogia menedżera do dyrygenta wskazuje na jeszcze jeden ważny aspekt. Otóż żaden z dyrygentów nie jest nigdy wirtuozem każdego z występujących w orkiestrze symfonicznej instrumentów. Co więcej, na większości z nich w ogóle nie potrafi grać. Podobnie – oczekiwanie od menedżerów „absolutnego znawstwa” wszelkich sfer działalności

przedsiębiorstwa jest nie tylko nieuzasadnione, lecz także zdradza nierzeczywiste podejście do problematyki kierowania.

Przykład orkiestry symfonicznej świadczy także o tym, iż praca kierownicza jest pracą pośrednio produkcyjną (por. Kozyr-Kowalski, 1999: 165-168). Sam podział zatem (na pracę bezpośrednio produkcyjną, pośrednio produkcyjną i pozaprodukcyjną) jest adekwatny do rzeczywistości społecznej zakładu pracy w większym stopniu niż na przykład podział na pracę fizyczną i umysłową. Ponadto, jak wskazuje na to Stanisław Kozyr-Kowalski (por. 1988: 125-136; 1999: 168), praca fizyczna jest kategorią przednaukowo-ideologiczną i rezonerską. Oznacza to, że jest pozornie tylko jasna i zrozumiała. W rzeczywistości jednak zależna jest od idei zdroworozsądkowych i odsyła do niejasnych kryteriów, co ostatecznie uniemożliwia precyzyjne odróżnienie pracy fizycznej od umysłowej. Prócz tego, istnieją przecież takie rodzaje prac, uznawane za umysłowe, które łączą się z wysiłkiem fizycznym, często nawet większym, niż w przypadku tzw. pracy fizycznej. Wydaje się zatem, że lepiej zdaje sprawę z położenia danego indywiduum w społecznym podziale pracy podział na pracę materialną i duchową.

Krytykę pojęcia pracy fizycznej i umysłowej przedstawił również wybitny polski filozof i prakseolog Tadeusz Kotarbiński (1970: 213-219). Z właściwą sobie swadą opisuje on przykład chirurga, bez wahania zaliczanego do kategorii pracowników umysłowych, mimo że „kto, jak kto, ale bodaj chirurg właśnie kraje, piluje, szyje i głównie chyba to robi”. Dodaje jednak, iż podstawą do właściwego wykonania zabiegu jest wiedza, przygotowanie do fachu, doświadczenie. Mówi także o pracy fizycznej, w której zawsze musi występować element namysłu, nawet przy wykonywaniu najprostszych czynności. Podział prac na fizyczne i umysłowe uznaje Kotarbiński za prymitywny.

W tym kontekście wydaje się oczywiste, iż posługiwanie się dychotomią praca fizyczna – praca umysłowa w odniesieniu do menedżerów, nie jest właściwe. Toteż lepiej jest, jak jestem o tym przekonany, umieścić profesjonalnych zarządców w obrębie pracy pośrednio produkcyjnej. Poza tym, warto raz jeszcze podkreślić, odwołując się do wspomnianej Durkheima koncepcji podziału pracy, że to właśnie menedżerowie nadają pracy społeczny charakter. Wydaje się, że podobnie czyni Lange, gdy powiada, iż ludzie pracują wzajemnie dla siebie, współpracują, kooperują i dlatego specjalizują się w pewnych rodzajach prac. W ten sposób praca jednostki jest częścią pracy wszystkich członków społeczeństwa, częścią „pracy społecznej, której wytworem są dobra służące bezpośrednio lub pośrednio do zaspokojenia potrzeb ludzkich” (Lange, 1978: 18). Polski ekonomista pozostaje więc w zgodzie z zasadniczymi tezami Georga Simmla (1997: 432-433), wyrażonymi w *Filozofii pieniądza*, który dystansuje się od stwierdzenia, iż „warstwy niższe” pracują na rzecz wyższych. Twierdzi, że mamy

raczej do czynienia z pewną zwrotnością, w obrębie której przebiega na przykład proces świadczenia usług przez jednostki wysoko wyszkolone i wyspecjalizowane na rzecz tych, które podobnych kwalifikacji nie mają. Dzieje się tak m.in. za sprawą procesu produkcji, który zobiektywizował się, obejmując zarówno wytwórcę, jak i nabywcę. Należy jednak traktować tę tezę, zwraca na to uwagę sam Simmel, jako jedną z tendencji występujących we współczesnych stosunkach gospodarczych.

Menedżerowie a ekonomiczno-socjologiczna teoria własności

W poniższych rozważaniach przyjmuję zaproponowaną przez Stanisława Kozyra-Kowalskiego (1995: 337-338) definicję klas społecznych, rozumianych jako „takie zbiory jednostek ludzkich, które funkcjonują wewnątrz istniejących w danym społeczeństwie łańdów bezpośredniej i pośredniej produkcji (handel, finanse, usługi) i zajmują w tych łańdach różną jakościowo i nierówną pozycję własnościową oraz pracową”. Zatem podstawą do wyróżnienia klas społecznych jest tu pozycja w społecznym podziale pracy i podziale ekonomicznej własności. Obiektem własności mogą być z kolei: środki produkcji oraz ergodynamis, czyli siła robocza.

Własność środków produkcji jest nadal istotnym czynnikiem w analizie zróżnicowania społecznego. W poniższych rozważaniach będę się posługiwać kategorią środków produkcji jako takim powiązaniem przedmiotów i środków pracy, które umożliwia produkcję i reprodukcję określonych dóbr materialnych. Zawierają się tu takie przedmioty pracy, jak: ziemia, woda, bogactwa naturalne oraz takie środki pracy, jak: maszyny i urządzenia niezbędne w procesie produkcji, ale również procesy chemiczne, fizjologiczne (wykorzystywane np. w produkcji serów, wina) i intelektualne środki produkcji: rysunki techniczne, opisy urządzeń, instrukcje, metody organizacji pracy itp. Intelektualne środki produkcji stanowią nie tylko ważny czynnik produkcji, ale i ważny obiekt własności. Rola tej intelektualnej własności systematycznie rośnie we współczesnym świecie (Kozyr-Kowalski, 1988: 136-149; Kozyr-Kowalski, 1997: 390).

Bardzo ważnym elementem we współczesnych gospodarkach kapitalistycznych jest własność środków produkcji zapośredniczona przez własność pieniądza. Kapitał akcyjny na przykład traktuje się tu jako własność środków produkcji, ponieważ umożliwia on, zwłaszcza właścicielom pakietów kontrolnych zarówno korzystanie ze środków produkcji, jak i wpływanie na decyzje personalne związane z obsadą stanowisk menedżerskich, a więc kontrolę (por. Tittenbrun, 1995).

W ekonomiczno-socjologicznym pojmowaniu własności ważną rolę odgrywa także własność siły roboczej. Siła robocza rozumiana jest tu nie jako ogół osób zdolnych do pracy czy, jak to ma miejsce w obiegowym rozumieniu lub sprawozdawczości statystycznej, ogół ludzi w wieku produkcyjnym. Siłą roboczą jest po prostu zdolność do wykonywania pracy, ze szczególnym uwzględnieniem pracy wysoko cenionej i poszukiwanej. Jest to zdolność pracowa czy, inaczej mówiąc, ergodynamis.

Siła robocza obejmuje fizyczne i duchowe umiejętności, będące częścią osobowości człowieka, które wywierają wpływ na jego zdolność do wykonywania pracy w ogóle. Składnikami siły roboczej, obok wykształcenia i kwalifikacji, są również doświadczenie i wychowanie, zdrowie fizyczne i psychiczne oraz talent (Kozyr-Kowalski, 1995: 335-336; Kozyr-Kowalski, 1999: 120-122). Siła robocza pozwala na zajmowanie określonego miejsca w społecznym podziale pracy i występowanie w sferze pracy bezpośrednio produkcyjnej, pośrednio produkcyjnej lub pracy pozaprodukcyjnej (por. Kozyr-Kowalski, 1988: 391-400).

Siła robocza ma chyba najistotniejsze znaczenie w przypadku menedżerów i ich klasowej identyfikacji. Z tego punktu widzenia bardzo ważne jest jej rozumienie w powyższym sensie. Umożliwia on bowiem uznanie kwalifikacji, wykształcenia i innych wymienionych elementów za obiekty własności, które, zwłaszcza dla klas menedżerskich, mają znaczenie rozstrzygające.

Charakterystyczne dla własności w rozumieniu ekonomiczno-socjologicznym jest także ujęcie podmiotów własności. Mogą nimi być zarówno powstrzymujący się od pracy rentierzy, jak i właśnie dyrektorzy, menedżerowie oraz inni pośredni i bezpośredni producenci, np. rzemieślnicy. Inaczej też pojmuje się tu sam stosunek własnościowy, uznaje się bowiem, iż własność może być uzyskana w sposób darowy, lub niezależny od pracy. Stąd właśnie określa się tę teorię własności donacyjną. Stanisław Kozyr-Kowalski (1997: 398) definiuje własność jako: „taki zespół stosunków ekonomiczno-społecznych, w których pojawia się – trwale, okresowo lub tylko sporadycznie – gratisowe, darowe, bezwzględnie lub względnie niezależne od własnej pracy lub pracy ludzkiej w ogóle, uzyskiwanie dóbr materialnych i duchowych, które jest najczęściej związane z jakąś postacią rzeczywistego monopolu ekonomicznego i społecznego”.

Donacyjne pojmowanie własności znajduje szerokie zastosowanie w analizie położenia pracowo-własnościowego menedżerów nie tylko z uwagi na możliwość uzyskiwania wyższego wynagrodzenia za pracę, którego podstawą jest wyłącznie posiadanie określonego typu ergodynamis, lecz także ze względu na darowe korzystanie z pozycji czy bogactwa korporacji, w której jest się zatrudnionym. Uzyskiwanie wyższego wynagrodzenia za pracę oraz dodatkowych świadczeń przez osoby zatrudnione w wielonarodowych korporacjach sprawia, iż ergodynamis takich pracowników określona jest nie tylko przez ilość i jakość pracy, lecz

także przez samo miejsce zatrudnienia (por. Kozyr-Kowalski, 1999: 204-208; Banaszak, 2006: 99). Rzecz jasna ten stan rzeczy jest charakterystyczny również dla innych kategorii pracowników, nie tylko dla menedżerów, jednakże relacje między płacami robotników i zarządców każą widzieć właśnie w nich głównych beneficjentów pozycji przedsiębiorstwa.

Makroklasy i mikroklasy menedżerskie

Menedżerowie stanowią klasę społeczną. Nie jest ona jednakże homogeniczna. Z pewnością można we współczesnych społeczeństwach wyróżnić kilka klas menedżerskich, które będę nazywał mikroklasami. Koncepcja makroklas i mikroklas społecznych pozwala w sposób adekwatny ująć miejsce i rolę zarządców w gospodarce i społeczeństwie. Warto zatem podkreślić, iż pierwsza z nich odsłania przede wszystkim ogólną strukturę klasową społeczeństwa, w której podstawą wyróżnienia będą różnice w stosunku do pozostałych makroklas. Z kolei druga pozwala na dokładniejszą analizę poszczególnych klas menedżerskich i – przede wszystkim – na wykazanie istnienia zasadniczych różnic w położeniu klasowym poszczególnych kategorii menedżerów. Pierwsza pozwala mówić o klasach w sposób z konieczności uproszczony, druga pozwala na dokładniejsze oświetlenie pewnych obszarów zagadnień związanych z kierownictwem (Banaszak, 2006: 99-100). Pierwsza, jak pisze Stanisław Kozyr-Kowalski (1995: 338-340), ma charakter heurystyczny i syntetyczny, z drugiej wynikają dla życia i działań jednostek, ich osobowości i sposobów myślenia zasadnicze konsekwencje. Zasadnicze dlatego, że w obrębie mikroklasy społecznej właśnie kształtują się najbliższe jednostce stosunki pracowe i własnościowe. Kategoria makroklasy czy klasy łącznej ma także, obok heurystycznego, znaczenie przedmiotowo-teoretyczne, ponieważ opisuje procesy przekształcania się (w określonych warunkach) poszczególnych klas menedżerskich, robotniczych, demiurgicznych w jedną wielką klasę (por. Kozyr-Kowalski, 1988: 621-625). W kategoriach makro i mikro dają się ująć także stany, quasi-stany, quasi-klasy i podklasy społeczeństwa.

Widać stąd, iż fakt mówienia o kilku klasach menedżerskich nie jest – jak to określa Stanisław Widerszpil (1990: 95), gdy wypowiada się na temat „szkoły Kozyra-Kowalskiego” w ujmowaniu roli klas w socjologii polskiej, ani zwykłym mnożeniem klas, ani też traktowaniem „klasy i tylko klasy jako elementu struktury społecznej”. Wydaje się, iż rozumowanie w kategoriach makro i mikro jest nie tylko uprawnione, lecz stanowi elementarną zasadę każdego postępowania naukowego, zresztą nie tylko w naukach społecznych.

I tak – makroklasę menedżerów usytuuję obok takich makroklas społeczeństwa polskiego, jak: klasa robotnicza, klasa kapitalistyczna, klasa specjalistów inżynieryjno-technicznych, ekonomicznych i prawnych, klasa drobnomieszczańska, klasa chłopska, klasa szeregowych pracowników nierobotniczej pracy najemnej. Wyróżnię też następujące stany społeczne (mikrostany), czyli funkcjonujące w pozaekonomicznych strukturach społeczeństwa, zorganizowane hierarchicznie, kategorie osób: wojskowych, pracowników wymiaru sprawiedliwości, uczonych i nauczycieli, duchownych, artystów, dziennikarzy, zawodowych polityków, a także studentów.

Poza tym, można wyróżnić kilka małych klas menedżerskich, zróżnicowanych ze względu na miejsce w społecznym podziale pracy, własność siły roboczej i własność środków produkcji. Przede wszystkim jednak, mikroklasy menedżerskie traktować należy jako składniki określonych łańcuchów produkcji: bezpośredniej i pośredniej produkcji dóbr. Tu bowiem najbardziej zaznaczać się będą różnice w położeniu klasowym menedżerów. Można więc wyróżnić: menedżerów handlowych, finansowych i przemysłowych. Różnice w ich położeniu widoczne będą zarówno w odniesieniu do własności siły roboczej, jak i do własności środków produkcji, ponieważ innego typu kwalifikacji wymaga na przykład praca w banku, a innych praca w przedsiębiorstwie wytwarzającym samochody czy obrabiarki, jeszcze innych praca w sferze usług.

Różne będzie też położenie klasowe, wykonujących bezpośredni dozór nad pracą podległych pracowników, brygadzystów i kierowników sprawujących kontrolę nad większą częścią procesu produkcji. Pierwsi są przeważnie posiadaczami wyłącznie elementarnie lub średnio wykszcolonej siły roboczej, drudzy – wysoko wykszcolonej naukowo siły roboczej. Ponadto, te dwie kategorie pracowników odróżniają warunki pracy. W przypadku tych pierwszych – niewiele odbiegają one od warunków pracy robotników. W tym miejscu raz jeszcze zatem podkreślę, iż w moim ujęciu brygadziści nie wchodzą w skład klasy menedżerskiej, mimo iż pełnią funkcje kierownicze, funkcje dozoru. Stanowią raczej rodzaj arystokracji robotniczej, aniżeli część klasy menedżerskiej w ścisłym sensie.

Z pewnością natomiast najbardziej znaczącym przykładem mikroklasy menedżerskiej są naczelnicy dyrektorzy korporacji. Są oni, przynajmniej formalnie, najemnymi pracownikami korporacji, jednak możliwość (dzięki wysokim wynagrodzeniom) nabywania akcji i innych papierów wartościowych, zbliża ich do właścicieli kapitału. Trudno rzecz jasna stwierdzić, iż każdy posiadający akcje przedsiębiorstwa menedżer staje się kapitalistą. Należy jednak przyjąć, iż tym, co stanowić będzie o zaliczeniu danego indywiduum do klasy właścicieli kapitału będzie przynajmniej możliwość powstrzymywania się od pracy. Możliwość taką gwarantuje własność środków produkcji, w tym zapośredniczona przez pieniądz, pozwalająca na uzyskiwanie odpowiednich dochodów.

Granica dzieląca klasę właścicieli kapitału oraz klasę menedżerów nie jest płynna czy niezauważalna. Mimo to obiegowe i arbitralne rozróżnienia łączą te dwie klasy w jedno syntetyczne pojęcie biznesmenów. Sytuacja kierującego firmą „biznesmena” posiadającego pakiet kontrolny jakiegoś przedsiębiorstwa i „biznesmena”, który posiadanie dużo mniejszej liczby korporacyjnych akcji traktuje jako lokatę pieniędzy bardzo się różni. Zarówno ze względu na to, że ten pierwszy jest realnym właścicielem środków produkcji, formalnym pracownikiem najemnym, drugi zaś realnym pracownikiem najemnym, jak i ze względu na to, że dochody pierwszego (z pracy oraz z procentu od posiadanego kapitału) pozwalają mu na przekształcanie pieniądza w kapitał, drugi natomiast, uzyskując tylko dochody z własnej pracy, nie może stać się właścicielem kontrolnego pakietu akcji.

Narzędziami badawczymi w analizie położenia klasowego menedżerów mogą być, zaproponowane przez Kozyra-Kowalskiego (1985), kryteria określania stosunku własności akcji do własności kapitału oparte na wspomnianym już rozróżnieniu między własnością realną a nominalną. Posłużył się nimi Jacek Tittenbrun (1994: 79-80):

1. Zestawienie wartości posiadanego pakietu akcji z wartością inwestycji niezbędnej do utworzenia własnego zakładu. Menedżer, w odniesieniu do którego pierwsza wartość przewyższa tę drugą musi być uznany za właściciela, a nie za pracownika najemnego.
2. Akcje są wartością realną, a nie nominalną wtedy, gdy można zamienić je na pieniądze, a te na zakup luksusowych środków konsumpcji, np. jachtu, dzieł sztuki itp.
3. W przypadku gdy własność akcji przewyższa własność siły roboczej, również musi być uznana za realną.
4. Realną własność przedstawiają akcje wtedy, gdy ich wartość jest wyższa od sumy średnich oszczędności pracowników najemnych.

Kryteria te dotyczą własności środków produkcji zapośredniczonej przez własność pieniądza. Tittenbrun wyróżnił jednak trzy kolejne kryteria, które odnoszą się do bezpośredniej własności środków produkcji:

5. Z realną własnością mamy do czynienia wtedy, gdy dochód z dywidend jest wyższy niż dochód z oszczędności oraz
6. Wtedy, gdy dochód z dywidend stanowi ważniejsze źródło utrzymania od płacy roboczej.
7. Również w przypadku, gdy dywidenda pozwala na życie na poziomie wyższym od stopy życiowej przeciętnego właściciela samej tylko siły roboczej, na „życie bez pracy”, mamy do czynienia z realną własnością środków produkcji.

Powyższe ekonomiczne kryteria zdają się być szczególnie adekwatne w odniesieniu do mikrokłasy naczelników dyrektorów korporacji (*amer. CEO*). Głównie

z tego powodu, iż ich uposażenia są bardzo wysokie, nawet jak na „menedżerskie warunki”. Jacek Tittenbrun (1992: 25) poddaje w wątpliwość fakt, czy można „beneficjentów superwysokich zarobków” uznać za pracowników najemnych. Podkreśla także, iż natychmiastowe skonsumowanie menedżerskiego dochodu jest niemożliwe oraz że „obrócenie go na cele doraźnej konsumpcji byłoby posunięciem nieracjonalnym”. Na początku lat osiemdziesiątych zwracali na to także uwagę Bogdan Mach i Włodzimierz Wesołowski (1982: 132): „Mając zawrotne uposażenie menedżer musi zamienić je w kapitał – jeśli nie jest nieobliczalnym utracjuszem”. Rzeczywiście, nawet w Polsce, zarobki prezesów wielkich korporacji sięgają kilkuset tysięcy złotych miesięcznie (por. Stec, 2005: 17). Zatem, mogą one w każdej chwili zostać przekształcone we własność środków produkcji. Najbardziej jednak jaskrawym przykładem są menedżerowie amerykańscy. Wśród pierwszych 25 dyrektorów generalnych, tylko dwóch nie posiadało akcji przedsiębiorstw, którymi zarządzają. Pozostali byli właścicielami akcji lub udziałów o wartości od 5 milionów do 18 miliardów dolarów („Forbes”, 2001).

Często płaca menedżera stanowi formę gratyfikacji za posiadaną siłę roboczą, abstrahuje zaś od efektów pracy. Innymi słowy – sama tylko siła robocza staje się podstawą wynagradzania. Jest to istotny czynnik wyróżniający klasę menedżerów na tle innych klas społecznych. Dochodzi do tego jeszcze, przy donacyjnym pojmowaniu własności, korzystanie z narodowej własności siły roboczej. Inne klasy i stany społeczeństwa, jak np. robotnicy czy nauczyciele akademicki również z niej korzystają. To menedżerowie jednak, których dochody zbliżone są do tych uzyskiwanych w innych krajach, są tutaj bardziej uprzywilejowani, są beneficjentami. W przypadku robotników bowiem rzecz się ma o wiele gorzej. Ich zarobki są w Polsce dużo niższe, niż w innych rozwiniętych gospodarczo krajach europejskich. Ponadto, wysoka pozycja w strukturze zarządzania stwarza menedżerom możliwość dysponowania środkami pieniężnymi firmy na własne cele, obejmując wydatki na samochody służbowe, telefony itp., czyli tzw. świadczenia w naturze. Co więcej, tylko 20% spośród nich rozliczanych jest z wykonania budżetu. Większość natomiast posiada bezterminowe umowy i nie ulega presji wyniku (Barlik, 2000). Z kolei 80% z nich ma stałą pensję. Premia za wyniki na zakończenie kontraktu to raczej rzadkość, gdyż dotyczy zaledwie 12%. Niemniej, korzystają menedżerowie z pozapieniężnych form wynagradzania: 40% korzysta ze służbowego samochodu, 63% ze służbowego telefonu komórkowego. W obu przypadkach koszty eksploatacji pokrywane są oczywiście przez pracodawcę (Raszkowska, 2002).

Menedżerskie uposażenia

Wyniki badania Internetowa Lista Płac wskazują, że średnia płaca polskiego menedżera wynosi ponad 4,5 tysiąca złotych. Oczekiwania na przyszłość są natomiast dwukrotnie większe. Wynagrodzenie rośnie także wraz z liczbą podwładnych. Ponadto, najlepiej opłacanymi są menedżerowie związani z usługami doradczymi. Przoduje też sektor bankowy. Przemysł farmaceutyczny plasuje się na trzeciej pozycji. Najniższe wynagrodzenia kierownicze odnotowano w administracji państwowej oraz rolnictwie (por. Szczepanik, 2002).

Pochodzące z internetowego pomiaru wyniki świadczą też o rodzajowym i geograficznym zróżnicowaniu płac. Kobiety zarabiają przeciętnie o ponad tysiąc złotych mniej niż mężczyźni (por. też Widera, 2002). Są również regiony, takie jak mazowiecki czy wielkopolski, w których osiąga się większe zarobki. Jednakże, im wyższe stanowisko, tym mniejsza różnica pensji w poszczególnych częściach kraju. Ze względu na charakter badania należy założyć, iż dotyczy ono raczej średniego i częściowo wyższego szczebla zarządzania. Nie sędzę, aby mogło odnosić się do naczelników dyrektorów przedsiębiorstw. Jest to zatem przykład dominacji własności klasowej nad własnością branżową czy zakładową.

Ważnym elementem wynagradzania menedżerów są tzw. opcje na zakup akcji lub udziałów (por. Borkowska, 2001). Już w trakcie sporządzania umowy o pracę lub aktu powołania możliwe jest prawne ustalenie tej kwestii pod postacią „klauszuli autonomicznej”. Możliwe jest także zawarcie innych postanowień, w tym finansowania szkoleń czy dodatkowych ubezpieczeń zdrowotnych. (Patulski, 1997: 21-28). Członkowie zarządów mogą dodatkowo, niezależnie od ustalonego wynagrodzenia, otrzymywać prowizję z zysku, premie uznaniowe oraz nagrody roczne. Andrzej Patulski podaje przykład 31 polskich spółek giełdowych, w których walne zgromadzenie akcjonariuszy podjęło uchwały o przekazaniu części zysku (za 1994 rok) na tantiemy dla zarządów. Ponadto, w większości tych spółek wypłacane są premie uznaniowe (miesięczne lub kwartalne) w wysokości 2-krotnego wynagrodzenia zasadniczego, albo roczne – do 30 miesięcznych pensji. Niektóre korporacje przewidziały też opcje zakupu akcji. Zakup ten obejmuje przeważnie 5% kapitału akcyjnego. W innych z kolei, akcje przewidziane dla członków zarządu związanych kontraktami menedżerskimi „pozostają nie wyemitowane aż do czasu zrealizowania nałożonych na nich zobowiązań” (Patulski, 1997: 54-56). Warto wspomnieć, że jeszcze w latach siedemdziesiątych na „opcje” przeznaczano w krajach zachodnich około 3% kapitału akcyjnego spółki, dziś mówi się o konieczności przeznaczania na ten cel nawet 10-15% (por. Ryniewicz, 1995: 61).

W świetle danych, uzyskanych na podstawie corocznego rankingu „Gazety Bankowej”, dochody szefów polskich przedsiębiorstw rosły nieprzerwanie od roku 1992 do 1997. (Kwestionariusz ankiety rozesłany został przez redakcję do 1000 dyrektorów, prezesów, ich zastępców i członków zarządów. Nadeszło zaledwie 200 odpowiedzi.) Najwyższe dochody brutto, do których zaliczono płacę zasadniczą, premie i dodatki, akcje uprzywilejowane oraz świadczenia w naturze, uzyskane w roku 1996 to prawie 500 tys. zł na miesiąc, przy czym średnia była tutaj 4,4-krotnie niższa i wyniosła 113,1 tys. zł. Są one jednak, w porównaniu z dochodami lidera rankingu z 1992 r., ponad 7-krotnie wyższe. Bardzo istotny jest wspomniany stosunek najwyższego do średniego wynagrodzenia. W 1992 wyniósł on 2,9, a już rok później 3,5; największe dysproporcje jednak ujawniły się w roku 1994, w którym najwyższe dochody przewyższały 4,6-krotnie średnią. Ogólnie rzecz biorąc, rosną najwyższe uposażenia, ale od samego początku rosną także średnie – blisko 50% rocznie. Wyjątkiem jest tylko rok 1996 – wzrost o 35% w stosunku do roku poprzedniego (Wyżnikiewicz, 1997: 34-36).

W kontekście wynagrodzeń warto też podjąć problem warunków pracy menedżerów, a także pracowników zatrudnionych na stanowiskach niekierowniczych. Wyrażają one stosunek kierowników do podwładnych. Wspominany już wieloletni szef i założyciel *Sony* – Akio Morita zestawiał stosunki panujące wewnątrz firm japońskich i amerykańskich. Japończycy, jak twierdzi, niezwykle cenią sobie egalitaryzm własnego społeczeństwa. Znajduje to wyraz w wielu podejmowanych działaniach. Nie we wszystkich pociągach są wagony pierwszej klasy. Od dawna natomiast nie ma jej w samolotach na liniach krajowych. Konosuke Matsushita, założyciel i szef koncernu, w skład którego wchodzi m.in. Panasonic, latał z Osaki do Tokio zwykłą linią lotniczą i nikt nie zwracał na to uwagi (Morita, 1996: 119). Niewiele przedsiębiorstw, nawet bardzo bogatych, posiada śmigłowce czy prywatne samoloty. Jeśli nawet, jak w przypadku *Sony*, menedżerowie nie używają ich do celów prywatnych. Z kolei stołówki zakładowe są otwarte dla wszystkich bez wyjątku pracowników. Zasada hierarchii, która wydawać by się mogło cechuje kraje dalekowschodnie, nie znajduje jednak odzwierciedlenia w budowaniu dystansu.

W Japonii, inaczej niż w Stanach Zjednoczonych, wyraża się szacunek wobec robotników. Przedsiębiorstwa dalekowschodniego kraju zapewniają na przykład klimatyzowane hale produkcyjne, w następnej zaś kolejności przewidują podobne udogodnienia w biurach – odwrotnie niż w USA. Podobnie ze zwalnianiem i stylem zwalniania pracowników: „Ostatnio jeden z takich ludzi z zewnątrz objął pewną amerykańską firmę, zamknął kilka wytwórni, zwolnił tysiące pracowników... i został uznany przez innych przemysłowców, piszących do Wall

Street Journal za wielkiego menedżera. W Japonii takie postępowanie byłoby uważane za nikczemne” (Morita, 1996: 173).

Odmiennie kształtują się także relacje między wynagrodzeniami menedżerów i robotników. W Stanach Zjednoczonych średnia płaca typowego szefa wielkiej korporacji przewyższa wielokrotnie średnią płacę roboczą robotnika. Stosunek ten wynosił w roku 1974 – 35, 1980 – 42, 1991 – 120, 1995 – 141, 1996 – 209, by wzrosnąć do 475 w roku 1999. Inaczej w Wielkiej Brytanii – odpowiednio 10,6 i 22,2 w roku 1980 i 1990. Szacuje się, że w Polsce wynosi około 30, choć ten stan rzeczy nie dotyczył do niedawna spółek skarbu państwa, w których wynagrodzenia naczelných dyrektorów, na mocy tzw. ustawy kominowej, zostały ograniczone do wysokości sześciu średnich wynagrodzeń według GUS (Marcinkowska, 2002: 37).

Wniosek, że menedżerowie zarabiają więcej od pozostałych pracowników jest oczywisty. Dodatkowo, ich płace rosną w szybszym tempie. W USA w latach 1990-95 wzrosły one o 92% (do 3,75 mln dolarów), gdy w tym samym okresie zyski korporacji zwiększyły się o 75%. Wynagrodzenia pracownicze natomiast o 16%, osiągając wartość 26 652 dolarów (Micklethwait, Wooldridge, 2000: 195-196).

Poważnie różnią się, w porównaniu z menedżerami, nie tylko warunki pracy robotników, ale również warunki pracy pracowników pozarobotniczej pracy najemnej. Biura stają się coraz mniejsze, coraz gorzej oświetlone i ogrzane. Redukcja wydatków na utrzymanie pomieszczeń biurowych związana jest z ogólną tendencją redukcji kosztów w przedsiębiorstwach, wśród których poważną pozycję zajmują środki i warunki pracy. Często spotykane są zatem biura otwartego planu, najbardziej zbliżone do fabryki, gdyż skupiają dużą liczbę osób na niewielkiej powierzchni. Przeciętna powierzchnia przysługująca w nich jednostce nie przekracza 7 metrów kwadratowych (por. Kozyr-Kowalski, 1999: 208-210).

Uwagi końcowe

Podjęcie problematyki menedżerów i menedżeryzmu w warunkach społeczeństw i gospodarek pozostających pod silnym wpływem procesów globalizacyjnych nie budzi jak sądzę nadmiernych wątpliwości i zastrzeżeń, choć – z drugiej strony – od wielu już lat, zwłaszcza w Stanach Zjednoczonych i krajach zachodniej Europy, teoretycy i praktycy zarządzania mówią o spłaszczaniu struktur organizacyjnych, reengineeringu, oddolnym przywództwie i innych pomysłach mających uczynić nowoczesne organizacje bardziej sprawnymi agendami wytwarzania zysków. Jest to jednak, w szczególności w polskich warunkach, obraz gospodarki

zgoła nieadekwatny. Jak się wydaje, kierownictwo i kierownicy wciąż jeszcze stanowią istotny element każdej organizacji. Tym samym można – i jest to zabieg celowy – mówić o kierownikach czy – wężej – menedżerach jako o licznej kategorii społecznej, jako o klasie, pozostającej w określonych relacjach do innych klas społecznych nowoczesnych społeczeństw oraz podejmującej działania mające na celu zabezpieczenie swych interesów. Wymaga to jednak przezwyciężenia nieadekwatnego trójpodziału struktury społecznej na dwie i tylko dwie klasy (robotniczą i chłopską) oraz na warstwę inteligencji (pracującej).

W powyższych rozważaniach tylko niektóre aspekty związane z usytuowaniem menedżerów w strukturze współczesnych społeczeństw zostały przedstawione. Inne z kolei zostały zaledwie zasygnalizowane (szerzej omawiam te zagadnienia w swojej książce – por. Banaszak, 2006). Trzeba jednakże wspomnieć, iż osobnej, pogłębionej analizy wymagałaby etyka w pracy kierowniczej – tym bardziej, że – jak przekonuje nas Lesław Haber (1995: 87-88) – wciąż brakuje w Polsce wzorów etycznych, cech etosowych wśród kandydatów na menedżerów.

Jest zatem oczywiste, iż menedżerowie jako kategoria społeczna stanowią ważny i ciekawy obiekt badań dla wielu dyscyplin nauki. Na zakończenie warto natomiast, uzupełniając to, co zostało dotąd powiedziane, odnieść się do relacji przełożony – podwładny. Otóż współczesnych menedżerów fakt, że pracują w znacznie lepszych warunkach niż szeregowi pracownicy, oraz że wyposażeni są w odpowiednie narzędzia pracy, nie zawsze skłania do wytężonej pracy i – w szczególności – do należytego traktowania podległych pracowników. Dla większości z nich stosunki panujące w firmie nie odgrywają pierwszoplanowej roli. Na istotną rolę dobrych stosunków w miejscu pracy jako czynnika motywującego ich do działania wskazywało 22% respondentów. W tym samym badaniu, przeprowadzonym na zlecenie dziennika „Rzeczpospolita”, 32% menedżerów do najważniejszych cech szefa zaliczyło autorytet u podwładnych, a 18% dbałość o podległych pracowników. Ponad 30% „poparciem” cieszyły się także zdolność do pracy zespołowej oraz umiejętności negocjacyjne (Raszkowska, 2002). Są to jednakże deklaracje oparte na przekonaniu, co powinno być składnikiem menedżerskich kwalifikacji, a niekoniecznie na przekonaniu o ich posiadaniu. Tezę tę zdaje się potwierdzać psycholog Allan Katcher. Zapytał on amerykańskich kierowników wyższego szczebla, co chcieliby ukryć przed swoimi podwładnymi. W dziewiętnastu na dwadzieścia przypadków otrzymał taką samą odpowiedź – to, że pracownicy dojdą do wniosku, iż ich zwierzchnicy są niekompetentni (Micklethwait, Wooldridge, 2000: 67).

Być może obawa ta, wyrażająca w jakimś stopniu ocenę własnego przygotowania do pełnienia określonej funkcji, tłumaczy, w ograniczonym zakresie przynajmniej, dlaczego niektórzy menedżerowie uznają, iż najwłaściwszym modelem organizacji jednostki, którą kierują jest model oparty na rozkazodawstwie.

W takim systemie bowiem pewne cechy i skłonności pracowników, takie jak: na przykład chęć i umiejętność stawiania pytań zostają skutecznie zneutralizowane (por. Banaszak, 2006: 144).

Literatura

- Banaszak S., 2006, *Menedżerowie w strukturze społecznej*, Poznań: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Komunikacji i Zarządzania.
- Barlik E., 2000, *Profesjonalni i nieetyczni*, „Rzeczpospolita” <http://www.rp.pl/>, 05.04.
- Borkowska S., 2001, *Strategie wynagrodzeń*, Kraków: Oficyna Ekonomiczna.
- Comte A., 1961, *Metoda pozytywna w szesnastu wykładach*, przeł. W. Wojciechowska, Warszawa: PWN.
- Comte A., 1973, *Rozprawa o duchu filozofii pozytywnej. Rozprawa o całokształcie pozytywizmu*, przeł. B. Skarga, W. Wojciechowska, Warszawa: PWN.
- Doktór K., Kostecki M.J., 1976, *Kadra kierownicza organizacji gospodarczych* [w:] W. Morawski (red.), *Organizacje. Socjologia struktur, procesów, ról*, Warszawa: PWN.
- Durkheim E., 1999, *O podziale pracy społecznej*, przeł. K. Wakar, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- „Forbes”, 2001, *800 Best Paid CEO's*, http://Forbes_com Forbes 800 Best Paid CEOs 2001.htm, 11.12.
- Haber L.H., 1995, *Wzory przedsiębiorczości w świadomości przyszłych menedżerów*, „Studia Socjologiczne” nr 1-2.
- Kotarbiński T., 1970, *Sprawność i błąd*, Warszawa: Państwowe Zakłady Wydawnictw Szkolnych.
- Kozyr-Kowalski S., 1988, *Struktura gospodarcza i formacja społeczeństwa*, Warszawa: Książka i Wiedza.
- Kozyr-Kowalski S., 1995, *Klasy, stany, quasi-klasy i podklasy społeczeństwa polskiego* [w:] A. Sułek, J. Styk, I. Machaj (red.), *Ludzie i instytucje. Stawianie się ładu społecznego*, t. 1, Lublin: Wydawnictwo UMCS.
- Kozyr-Kowalski S., 1997, *Zasady socjologicznej analizy własności* [w:] S. Kozyr-Kowalski, A. Przestalski, J. Włodarek, (red.) *Krytyka rozumu socjologicznego*, Poznań: Wydawnictwo Zysk i S-ka.
- Kozyr-Kowalski S., 1999, *Socjologia, społeczeństwo obywatelskie i państwo*, Poznań: Wydawnictwo Naukowe UAM.
- Lange O., 1978, *Ekonomia polityczna*, t. I i II, Warszawa: PWN.
- Listwan T., 1993, *Kształtowanie kadry menedżerskiej firmy*, Wrocław: Mimex.
- Mach B.W., Wesołowski W., 1982, *Ruchliwość a teoria struktury społecznej*, Warszawa: PWN.
- Marcinkowska M., 2002, *Wynagrodzenia członków zarządów korporacji amerykańskich*, „Przegląd Organizacji” nr 1.
- Marks K., 1951, *Kapitał. Krytyka ekonomii politycznej*, t. 1, Warszawa: Książka i Wiedza.
- Mickelthwait J., Wooldridge A., 2000, *Szamani zarządzania*, przeł. A.M. Unterschuetz, Poznań: Zysk i S-ka.

- Mills Ch.W., 1965, *Białe kołnierzyki: amerykańskie klasy średnie*, przeł. P. Graff, Warszawa: Książka i Wiedza.
- Morita A., 1996, *Made in Japan. Akio Morita i Sony*, przeł. A. Ehrlich, Warszawa: Wydawnictwa Naukowo-Techniczne.
- Patulski A., 1997, *Zatrudnianie i wynagradzanie kadry menedżerskiej*, Gdańsk: Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr.
- Raszkowska G., 2002, *Stale i zmienne dochody*, „Rzeczpospolita” <http://arch.rp.pl/>, 10.07.
- Ryniewicz I., 1995, *Akcje zamiast podwyżek*, „Gazeta Bankowa” (dodatek), nr 20.
- Simmel G., 1997, *Filozofia pieniądza*, przeł. A. Przyłębski, Poznań: Wydawnictwo Fundacji Humaniora.
- Smith A., 1954, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, t. 1, 2, Warszawa: PWN.
- Smith A., 1975, *The Glasgow Lectures* [w:] Claudio Napoleoni, *Smith, Ricardo Marx*, New York: Halsted Press.
- Stec A., 2005, *Gruby portfel prezesa*, „Rzeczpospolita” 21.07.
- Szczepanik R., 2002, *Polskie apetyty*, „Businessman Magazine” <http://businessman.onet.pl/artykul.html>, 11.09.
- Tittenbrun J. 1992, *Upadek socjalizmu realnego w Polsce*, Poznań: Dom Wydawniczy Rebis.
- Tittenbrun J., 1995, *Ekonomiczny sens prywatyzacji*, Poznań: Wydawnictwo Fundacji Humaniora.
- Widera W., 2002, *Menedżerowie czasów zmiany: nowe wyzwania adaptacyjne i stare biografie* [w:] J. Gładys-Jakóbk (red.), *Kształtowanie się środowiska biznesu jako grupy interesu w Polsce*, Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Widerszpil S., 1990, *Struktura klasowo-warstwowa* [w:] Z. Krawczyk (red.), *Socjologia polska*, Warszawa: Centralny Ośrodek Metodyczny Studiów Nauk Politycznych UW.
- Wyżnikiewicz B., 1997, *Piąty próg*, „Gazeta Bankowa”, „Magazyn” (dodatek), nr 51-52.

Przemysław Wechta

Socjologiczna analiza przedsiębiorcy w teorii Josepha Schumpetera

Wprowadzenie

Joseph Alois Schumpeter to wybitny i uznany ekonomista i socjolog. Prezentowany artykuł jest poświęcony socjologicznej analizie przedsiębiorcy zawartej w jego teorii (por. Wechta, 2003). Schumpeterowskie narzędzia teoretyczne mogą być również przydatne w badaniach nad zmianami struktury społecznej w Polsce. W polskiej socjologii coraz częściej można zetknąć się z określeniem: socjologia przedsiębiorczości. Dla takiej dyscypliny Schumpeter stanowi kluczową postać.

Przedsiębiorca w strukturze społecznego podziału pracy

Pojęcie przedsiębiorcy

Pojęcie przedsiębiorcy pełni w systemie teoretycznym Josepha Schumpetera doniosłą funkcję. Stanowi ono w pełni oryginalny wkład tego uczonego do myśli ekonomicznej i socjologicznej. Pojęcie przedsiębiorcy posiada jednakże swoją tradycję w teorii ekonomii. W dziele *Teoria rozwoju gospodarczego* odwołuje się Schumpeter chociażby do Jeana Baptiste Sayera, który określał funkcję przedsiębiorcy jako kombinowanie czynników produkcji, doprowadzanie do ich połączenia. Z kolei, Victor Mataja określał przedsiębiorcę jako tego, kto otrzymuje zysk. Najszerszą z proponowanych definicji jest według Schumpetera definicja Alfreda Marshalla traktująca funkcję przedsiębiorcy jako zarządzanie (*management*) w najszerszym znaczeniu tego słowa. Schumpeter nie definiuje przedsiębiorcy za pomocą kategorii zysku, odróżnia go także od producenta. Wyróżnia go ze względu na rodzaj wykonywanej przez niego pracy.

Według Schumpetera (1960: 29, 30) pewien rodzaj pracy „stanowi jak gdyby trzeci czynnik produkcji”. Odnosi się to jednak tylko do takiej pracy, która jest kreatywna w tym sensie, że sama stawia sobie swoje cele. To praca polegająca na decydowaniu o kierunku, metodzie i rozmiarach produkcji.

Jak twierdzi Schumpeter (1960: 105; 1995: 162, 170) przedsiębiorca jest typem indywidualnego przywódcy ekonomicznego, którego cechuje siła woli, osobista odpowiedzialność za sukces. Ekonomiczne przywództwo przedsiębiorcy wyraża się poprzez podejmowanie innowacyjnych działań gospodarczych. Ekonomiczna funkcja przedsiębiorcy polega na „reformowaniu lub rewolucjonizowaniu wzorca produkcji poprzez wykorzystywanie nowych pomysłów czy – ogólnie mówiąc – nie rozpoznanej dotąd technicznej możliwości produkcji nowego towaru lub wytwarzania znanego towaru za pomocą nowych metod, poprzez udostępnienie nowych źródeł podaży surowców lub nowych rynków zbytu dla wytwarzanej produkcji poprzez zmiany organizacyjne w przemyśle itd.”

Schumpeter w swojej koncepcji przedsiębiorczości kładzie zatem zasadniczy nacisk na kreatywność ludzkiej pracy. Przejawem takiej kreatywności jest dokonywanie innowacji w gospodarce. Innowacja jest, jak stwierdza Schumpeter, kombinacją czynników produkcji przeprowadzoną w nowy sposób.

W języku filozofii istotę pracy kreatywnej opisać można Arystotelesowskim pojęciem *techne*. Tłumaczone jest ono jako sztuka, kunszt, czy też jako „umiejętności i rozumowanie”. *Techne* obejmuje zarówno istotę teoretycznej wiedzy, jak i umiejętności praktyczne, które tę wiedzę czynią dla życia użyteczną. A zatem pojęcie *techne* uwzględnia, że dobra duchowe stają się elementem bytu społecznego. Tym, co odróżnia ludzkie *techne* od przyrody jest zasada zmiany. O ile w przyrodzie istnieje zdolność rzeczy do wywołania zmiany w sobie, o tyle *techne* polega na zdolności jednej rzeczy do wywoływania zmiany w innej. W tym właśnie tkwi osobliwość, twórczy charakter ludzkiego *techne*. Kunszt budowania okrętów tkwi w umyśle budowniczego, a nie w budulcu (Arystoteles, 1990: 45-63, 616).

Według E. Streisslera (1994) w niemieckiej ekonomii prekursorem Schumpetera – jeśli brać pod uwagę kwestię kreatywności pracy – był pruski ekonomista A.F. Riedel, który w 1838 roku w Berlinie opublikował dzieło zatytułowane *Nationalökonomie oder Volkswirtschaft*. Przede wszystkim na uwagę zasługuje wyróżnienie przez Riedla pracy cielesnej, materialnej (*Körperarbeit*) i pracy duchowej (*Geistesarbeit*). Według Riedla wkładem przedsiębiorcy w tworzenie społecznego dobrobytu jest praca. Przy czym ma ona charakter pośrednio produkcyjny i jest przede wszystkim pracą duchową. Wartość każdego towaru zakłada, iż wpierrw została odkryta jego użyteczność. To biblijny Adam dokonywał eksperymentów i gromadził doświadczenia i tak po raz pierwszy łączył przyrodę i pracę dla produkcji, co stanowiło – jak utrzymuje Riedel – głównie duchowy typ

pracy. Człowiek ciągle odkrywa w dobrach o znanej użyteczności nowe cechy, które podnoszą stopień ich użyteczności.

Zagadnienie kreatywności pracy nie uszło też uwadze Karola Marksa. W *Krytyce Programu Gotajskiego*, Marks (1949: 22) zawarł myśl, że podporządkowanie podziałowi pracy może prowadzić do ujarzmienia człowieka. Sprawić, że stanie się on jedynie „cielesnym”, a nie duchowym czyli twórczym elementem procesu produkcji. Według Marksa praca nie musi być jedynie źródłem utrzymania, ale najważniejszą potrzebą życiową, która prowadzi do wszechstronnego rozwoju jednostek i wzrostu sił wytwórczych. W dużej mierze zbliżony sens można przypisać pracy kreatywnej, innowacji w rozumieniu Schumpetera. To przecież praca, w której człowiek sam stawia sobie swoje cele, staje się twórcą.

Pojęcie pracy duchowej można rozumieć jako odnoszące się do wytwarzania dóbr duchowych, które stają się elementem bytu społecznego – struktury gospodarczej. Oskar Lange (1966: 49-50) wyróżnił rodzaj pracy kierowniczej, którą nazywa pracą koncepcyjną, polegającej na programowaniu czynności osób bezpośrednio przekształcających przedmiot pracy. Lange przyrównuje ją do pojęcia *pracy ogólnej* u Marksa, która obejmuje pracę naukową, odkrycia, wynalazki. Praca tego typu tworzy dobra duchowe, które za wybitnym polskim socjologiem Stanisławem Kozyrem-Kowalskim (1999: 114-120) nazwać można intelektualnymi środkami produkcji. Są to na przykład rysunki techniczne, projekty architektoniczne, technologie, programy komputerowe czy metody organizacji pracy. Tego typu dobra duchowe stają się niezbędnym elementem pracy materialnej, wytwarzającej dobra materialne.

Jednakże pracy kreatywnej w gospodarce nie da się sprowadzić jedynie do wytwarzania dóbr duchowych, chociaż mogą one stanowić ważny element innowacji gospodarczej. Rozróżnienie takie znajduje swój wyraz w teorii Schumpetera. Wyraźnie odróżnia on wynalazek, którego dokonanie wymaga uzdolnień intelektualnych od innowacji, która wymaga przede wszystkim – jak to określa – uzdolnienia wolicjonalnego. Zdaniem Schumpetera funkcja przedsiębiorcy nie sprowadza się do dokonywania jakichkolwiek odkryć czy wynalazków ani też do tworzenia warunków, które wykorzystuje przedsiębiorstwo, polega natomiast na wprowadzaniu tych pomysłów w życie.

W swoim ostatnim dziele *History of Economic Analysis* wyróżnia Schumpeter (1955: 894-897) dwa sposoby pojmowania funkcji przedsiębiorcy. Z jednej strony istnieją ujęcia, które wykluczają przedsiębiorcę z procesu produkcyjnego. Schumpeter określa je mianem rabunkowych teorii zysku przedsiębiorczego. Według nich, przedsiębiorca nie spełnia żadnych funkcji produkcyjnych, a jedynie żeruje na działaniach produkcyjnych innych. Z drugiej zaś strony, istnieje podejście funkcjonalne, do którego Schumpeter zalicza również swoją teorię. Przypisuje ono przedsiębiorcy zasadniczą funkcję w procesie produkcyjnym, a zysk

przedsiębiorcy tłumaczy jako efekt powodzenia w wypełnianiu takiej funkcji. Za motto funkcjonalnych koncepcji przedsiębiorczości uznaje Schumpeter definicję Maurica Dobba, według której „przedsiębiorcy, to ci którzy podejmują kierownicze decyzje dotyczące życia gospodarczego”.

Przedsiębiorca a kapitalista

Zasadniczym elementem analizy Schumpetera jest oddzielenie funkcji przedsiębiorcy od ekonomicznej pozycji kapitalisty. Jest ono w dużej mierze wynikiem określonego sposobu interpretacji i krytyki teorii Karola Marksa.

W systemie Marksowskim pojęcie kapitalisty odnosi się do określonej pozycji własnościowej – prywatnej własności środków produkcji, która stanowi warunek społecznego procesu produkcji i reprodukcji. W teorii Marksa własność pełni funkcję zasadniczej kategorii analitycznej. We *Wprowadzeniu do krytyki ekonomii politycznej* Marks (1955: 230-231, 238-239) wysuwa tezę, że wszelka produkcja jest zawłaszczaniem przyrody przez jednostkę w ramach i za pośrednictwem określonej formy społecznej. Za tautologię uznaje Marks twierdzenie, że własność (zawłaszczanie) jest warunkiem produkcji.

Własność stanowi warunek produkcji w tym sensie, że określa podział produkcji społecznej. Niewolnik, pańszczyźniany chłop, robotnik najemny, każdy z nich – jak stwierdza Marks – otrzymuje pewną ilość żywności, dzięki której może istnieć jako niewolnik, jako pańszczyźniany chłop, jako robotnik najemny.

Równocześnie, nie można traktować podziału jako samodzielnej sfery obok produkcji i poza nią. Jak twierdzi Marks, procent i zysk jako formy podziału mają za przesłankę kapitał jako czynnik produkcji. Są one również sposobami reprodukcji kapitału. Renta gruntowa jako forma podziału, w której własność ziemska uczestniczy w produktach, ma za przesłankę wielką własność ziemską, a właściwie, jak dodaje Marks, wielką gospodarkę rolną jako czynnik produkcji. Jednostka, która uczestniczy w produkcji w formie pracy najemnej, uczestniczy w formie płacy roboczej w produktach, w wynikach produkcji.

W teorii Marksa ściśle określona pozycja własnościowa – prywatna własność środków produkcji – lub brak takiej pozycji stanowi zasadniczy warunek kapitalistycznej produkcji i reprodukcji. W ten sposób Marks stosując własnościową kategorię analityczną wydziela dwóch głównych bohaterów kapitalistycznego sposobu produkcji: kapitalistę i robotnika. Jako ilustrację przywołać tutaj można analizę Marksa (1956: 32-33) zawartą w II tomie *Kapitału*: „warunki potrzebne do realizacji siły roboczej – środki utrzymania i środki produkcji – oddzielone są jako cudza własność od posiadacza siły roboczej”. Oddzielenie to zostaje zniesione wyłącznie przez sprzedaż siły roboczej właścicielowi środków

produkcji. Jeżeli uznać, że proces reprodukcji polega na podziale, to w gospodarce kapitalistycznej – wedle Marksowskiej analizy – nie jest to podział w zwykłym znaczeniu – podział środków spożycia, lecz podział elementów samej produkcji, spośród których czynniki przedmiotowe – środki produkcji – koncentrują się po jednej stronie, izolowana zaś od nich siła robocza – po drugiej. Kapitalista i robotnik przeciwstawiają się sobie wzajemnie w stosunku klasowym.

O ile jednak w teorii Marksa zasadnicze znaczenie ma oddzielenie kapitalisty od robotnika przy zastosowaniu kryterium prywatnej własności środków produkcji, o tyle w analizie Schumpetera – co stanowi rdzeń jego krytyki Marksowskiej teorii – następuje oddzielenie przedsiębiorcy od kapitalisty.

Wielokrotnie w swoich pracach Schumpeter (1991: 242) twierdzi, że Marks w swojej teorii zakładał automatyzm akumulacji. Teza Marksa o tym, że własność stanowi warunek produkcji, w interpretacji Schumpetera oznacza, iż własność pojmowana jest jako sytuacja obiektywna, która tworzy społeczną logikę zmuszającą kapitalistę do inwestowania swojego zysku. Ale nie determinuje ona jednoznacznie, ile zysku winno być zainwestowane, jak powinien być on zainwestowany, dopóki nie weźmie się pod uwagę indywidualnych skłonności kapitalisty. Uzyskiwana wartość dodatkowa – jak utrzymuje Schumpeter – nie inwestuje sama siebie, ale musi być zainwestowana. Na tej podstawie Schumpeter oddziela funkcję przedsiębiorcy od właściwej kapitaliście pozycji własnościowej.

W swoim ostatnim dziele *History of Economic Analysis* Schumpeter (1955: 896) uznaje Marksowską teorię wyzysku za teorię wyjaśniającą wyzysk pracy przez kapitał. Stanowi to zasadnicze zagadnienie teorii Marksa, którą Schumpeter umieszcza pośród teorii procentu (*interest*) uzyskiwanego z kapitału. Przy takim podejściu kluczowymi bohaterami kapitalistycznego sposobu produkcji są kapitaliści jako prywatni właściciele środków produkcji i oddzieleni od takiej własności robotnicy. Według Schumpetera postać przedsiębiorcy jest bez wątpienia obecna w Marksowskim dramacie, ale „za kulisami”. Uzyskiwanie zysku przez przedsiębiorcę nie jest zagadnieniem, do którego odnosi się teoria Marksa.

Z punktu widzenia Schumpeterowskiej analizy można twierdzić, że o ile kapitalista może być przedsiębiorcą, o tyle przedsiębiorca nie musi być kapitalistą czyli prywatnym właścicielem środków produkcji. W dziele *Teoria rozwoju gospodarczego* Schumpeter (1960: 109, 211) określa taki sposób funkcjonowania przedsiębiorcy jako niezwiązany z „przywilejem posiadania własności *per se*, lecz jedynie przywilejem posiadania własności, którą można dysponować, tj. takiej, którą można zastosować albo bezpośrednio celem zrealizowania nowej kombinacji albo też wymienić ją na niezbędne dobra i usługi”.

Według Schumpetera środki potrzebne do uruchomienia przedsiębiorstwa na ogół biorą się z wypożyczonych funduszy, zaoszczędzonych przez innych, które istnieją w rozproszonych, licznych, a niewielkich zasobach albo z wkładów

kreowanych przez banki z myślą o ich wykorzystaniu przez potencjalnych przedsiębiorców. Przeprowadzane przez przedsiębiorcę nowe kombinacje produkcyjne nie polegają na wcześniejszym nagromadzeniu dóbr, bo te może on kupić od innych. Nie stwarza on także żadnych pierwotnych środków produkcji, lecz wykorzystuje istniejące środki produkcji w sposób odmienny, bardziej odpowiedni i korzystny. Nie posiada on siły nabywczej, za pomocą której dokonuje zakupu, gdyż pożycza ją od innych lub jeśli uwzględnić dorobek z poprzednich okresów od samego siebie, wówczas występuje wobec siebie jako kapitalista.

Oddzielenie funkcji przedsiębiorcy od właściwej kapitałistej pozycji własnościowej nie oznacza, że Schumpeter neguje znaczenie własności prywatnej. Przeciwnie uznaje ją za zasadniczy element w swojej definicji społeczeństwa komercyjnego. Jest ono „definiowane poprzez wzór instytucjonalny, którego zasadniczymi elementami są: własność prywatna środków produkcji i regulacja procesu produkcji przez prywatne umowy (lub zarządzanie lub inicjatywę)”. Szczególnym przypadkiem społeczeństwa komercyjnego jest społeczeństwo kapitalistyczne, które „jest definiowane przez dodatkowe zjawisko kreacji kredytu – przez praktykę, odpowiedzialną za wiele osobliwych cech nowoczesnego życia gospodarczego, finansowania przedsięwzięcia poprzez kredyt bankowy, tj. przez pieniądz (gotówkowy lub depozytowy) produkowany dla takiego celu”. Zjawisko kreacji kredytu jest zatem jednym z elementów, które umożliwiają oddzielenie spełniania funkcji przedsiębiorcy od zajmowania kapitałistycznej pozycji własnościowej (1995: 207-208).

Socjologiczne konsekwencje działalności przedsiębiorcy

Innowacja wprowadzana przez przedsiębiorcę jest – jak stwierdza Schumpeter (1989: 62) – kombinacją czynników produkcji przeprowadzoną w nowy sposób. Z tego punktu widzenia kierowanie procesem produkcji przez producentów różni się od innowacyjności dokonywanej przez przedsiębiorców. Tę ostatnią określa Schumpeter mianem „twórczego niszczenia”. Realizowanie nowych kombinacji opiera się bowiem na odciąganiu czynników produkcji z ruchu okrężnego gospodarki (1960: 107, 112). Innowacje gospodarcze dokonywane przez przedsiębiorców powodują zaburzenia, które jak utrzymuje Schumpeter (1989: 75) nie mogą być na bieżąco i łagodnie absorbowane, ale narzucają odrębny proces adaptacji.

Przedsiębiorca, w odróżnieniu od kierownika procesu produkcji, jest typem indywidualnego przywódcy ekonomicznego. Działa poza obszarem wyznaczonym przez tradycję i doświadczenie. Przelamuje opór stawiany przez społeczeństwo przy wprowadzaniu nowych pomysłów w życie. Opór taki może przybrać najrozmaitsze formy, od prostej odmowy sfinansowania lub nabycia nowej rzeczy, aż do

fizycznego ataku na człowieka, który podejmuje się produkcji takiej rzeczy. Według Schumpetera (1960: 105; 1995: 162-163) wymaga to przymiotów, w jakie wyposażona jest jedynie niewielka część społeczeństwa.

Odwołamy się teraz do teorii Floriana Znanieckiego, aby ukazać w szerszej perspektywie socjologicznej znaczenie zjawiska określanego przez Schumpetera pojęciem innowacji. W teorii Znanieckiego (1992: 157-158) odpowiada mu termin wynalazek. Oznacza on świadome innowacje, które wyrastają z krytycznej refleksji nad poprzednią działalnością i mają wytyczać drogę dalszej działalności. Znaniecki (1974: 207-208) wprowadza rozróżnienie między wynalazkiem a odkryciem. Odkrycia dokonują szczury, które nie mogą dostać się do jedzenia, o ile nie odkryją nowej sztucznie utrudnionej drogi. Odkrycie nie jest wynalazkiem czyli nowym tworem kulturalnym. Szczury kultury nie tworzą, choć robią odkrycia. Aby dokonać wynalazku, jak stwierdza Znaniecki, trzeba uniezależnić się od aktualnych potrzeb, poświęcić czas i wysiłek myślowy i fizyczny na działalność, która w dotychczasowych doświadczeniach nie istniała.

Powoduje to doniosłe konsekwencje społeczne. Tak rozumiany wynalazek jest wyzwaniem rzuconym autorytetowi czynników, które stoją na straży ustalonego wzoru, jego upowszechnienie napotyka zawsze pewien opór. W dziele pt.: *Ludzie teraźniejsi a cywilizacja przyszłości* Znaniecki (1974: 68) łączy je z wystąpieniem kryzysu kulturalnego, który oznacza „wszelką zmianę w składzie systemu sprowadzającą zmianę jego struktury, czyli zmuszającą do jego przebudowy”.

Schumpeterowskiego przedsiębiorcę można określić mianem indywiduum społecznego. Według Znanieckiego (1988: 306-307) jest to podmiot społeczny, który jest wyodrębniony o tyle, o ile w działalności swej wykazuje oryginalność społeczną. Prowadzi ona do indywidualnego czynnego przeciwstawienia się wymaganiom tego typu moralnego, a więc obowiązkom społecznym, który indywiduum ma reprezentować, ewentualnie dopełnienie tych wymagań, które może doprowadzić do utworzenia nowego typu moralnego. Typ taki obejmuje w ujęciu Znanieckiego (1988: 305) między innymi: typy rodzinne i rodowe (ojciec rodziny, matrona, głowa rodu, członek rodu, itd.), typy klasowe (arystokrata, mieszczanin, proletariusz itd.), typy zawodowe (wojownik, kapłan, czarownik, lekarz, uczonek, śpiewak, poeta, monarcha, urzędnik, obywatel, kupiec, rolnik, przemysłowiec, rzemieślnik itd.).

W tym sensie przedsiębiorca może zmienić swój typ zawodowy, klasowy, typ rodzinny i rodowy. Schumpeter twierdzi, że w większości rodziny przemysłowe, wyłoniły się z klasy robotniczej, klasy rzemieślników (*craftsman class*) i pośrednio chłopstwa. Nastąpiła więc zmiana typu klasowego i zawodowego przez oryginalność społeczną jednego z ich członków.

Ewolucja społecznego podziału pracy

System społecznego podziału pracy oparty na funkcji przedsiębiorczej podlega rozwojowi. Istnieje „wewnętrzna konieczność” zastąpienia przedsiębiorcy zespołem wyszkolonych specjalistów, którzy dają produkt, jakiego się od nich wymaga i zapewniają jego funkcjonowanie w możliwy do przewidzenia sposób. Jest ona zracjonalizowana i wyspecjalizowana. W myśl tezy Schumpetera (1995: 163-166) doskonale zbiurokratyzowana, olbrzymia jednostka przemysłowa, przez automatyzację postępu usuwa prywatnego przedsiębiorcę.

Innowacyjność dokonywaną przez przedsiębiorców określa Schumpeter mianem „twórczego niszczenia”. Natomiast jak zakłada Schumpeter w ramach wielkich korporacji opartych o specjalistów możliwe jest planowanie postępu, systematyczna koordynacja i uporządkowany w czasie podział nowych przedsięwzięć. Długofalowy trend produkcji, który nie jest obcy polityce wielkiego biznesu kapitalistycznego – według Schumpetera – mógłby być skutecznym narzędziem zapobiegania wybuchom i załamaniom gospodarczym.

W teorii Schumpetera można zatem wyodrębnić dwa sposoby wprowadzania innowacji gospodarczych. Pierwszy przez metodę „twórczego niszczenia”. Główną rolę odgrywa tutaj prywatny przedsiębiorca, który bezpośrednio dąży do realizacji interesów indywidualnych – uzyskania zysku. Pośrednio zaś – w wyniku jego działań – w cyklu koniunkturalnym następuje rozwój gospodarczy.

Następnie można wyróżnić „automatyzację postępu” dokonywaną przez specjalistów. Ich bezpośrednim celem jest cel korporacji, w której funkcjonują. Przez to dopiero, pośrednio mogą być realizowane interesy indywidualne specjalistów.

Według tezy Schumpetera (1995: 163, 257) biurokracja jest uzupełnieniem nowoczesnego rozwoju gospodarczego. Zgodnie z takim poglądem metodę „twórczego niszczenia” i „automatyzację postępu” można traktować jako następujące po sobie sposoby przeprowadzania innowacji gospodarczych. Rodzi się tutaj jednak pytanie: czy biurokracja produkcyjna usuwa prywatnego przedsiębiorcę w sposób trwały?

Biurokracja zarządzająca produkcją – jak każdy inny typ biurokracji podlega określonym prawidłowościom socjologicznym. W tym miejscu przywołać można chociażby pojęcie technostruktury Johna Kennetha Galbraitha (1979: 142). Technostruktura, obejmująca zastępy naukowców, inżynierów, techników, specjalistów od sprzedaży, reklamy, marketingu, ekspertów w dziedzinie stosunków międzyludzkich i informacji prasowej, lobbystów, prawników, koordynatorów, menedżerów, kierowników, przede wszystkim zainteresowana jest własnym rozwojem, własną reprodukcją.

Sądzę, że można wyznaczyć socjologiczną granicę dla procesu „automatyzacji postępu”, innowacyjności przeprowadzanej w oparciu o technostrukturę. Kończy się on bowiem tam, gdzie stanowi zagrożenie dla istnienia i rozwoju samej technostruktury. Indywidualne przywództwo ekonomiczne, które w teorii Schumpetera stanowiło podstawę działań innowacyjnych, nie mieści się w pojęciu biurokracji. Kolegialność w podejmowaniu decyzji, zasada zwierzchnościowej kompetencji i hierarchii, instancyjnego załatwiania spraw, konieczność szczegółowego specjalistycznego wykształcenia, znajomości stałych wyuczonych reguł – wszystkie te cechy nowoczesnej biurokracji ograniczają możliwość wyłonienia spośród jej członków indywidualnego przywódcy. Max Weber (1995: 149) w swojej teorii biurokracji wskazał, iż podstawą uprawomocnienia panowania biurokratycznego jest bezosobowa więź z ogólnie ustalonym rzeczowym, „urzędowym obowiązkiem” oraz „kompetencja” przez racjonalnie ustanowione normy (prawa, zarządzenia, regulaminy). W tym typie panowania nie ma miejsca na zasadniczy dla indywidualnego przywództwa element – „charyzmę”, czyli – według Webera – rzeczywistą, rzekomą lub domniemaną niecodzienną właściwość człowieka.

Przed wszystkim jednak, technostruktura, aby przetrwać musi liczyć się ze „stanem uprzednim”, z którym jest „genetycznie” powiązana. Równocześnie jednak w „naturze” innowacji gospodarczych, leży to, że nowe kombinacje produkcyjne zazwyczaj nie wyrastają ze starych. Schumpeter wyraził to następująco: „To nie poczmistrze budowali koleje żelazne, a zwiększanie liczby karet pocztowych nie stworzy kolei żelaznej”.

W życiu gospodarczym jest zatem miejsce dla przedsiębiorcy – indywidualnego przywódcy i innowatora. Biurokracja czy technostruktura racjonalizuje i może przyspieszyć postęp gospodarczy. Ale równocześnie mocą socjologicznych prawidłowości wpisanych w taką formę organizacji zarządzania, stać się hamulcem innowacyjności.

Proces biurokratyzacji funkcji przedsiębiorczej stanowi jedynie tendencję w ewolucji społecznego podziału pracy. Przedsiębiorca powraca i nie zostaje trwale wyrugowany z życia gospodarczego. Dowodem na to, że przedsiębiorca żyje, jest opinia Ralfa Dahrendorfa (1993: 7) który twierdzi, iż ostatnia ćwierć dwudziestego stulecia to czas Schumpetera, w którym ton publicznej dyskusji nadają ci, którzy troszczą się o innowacyjność, wielkie nadzieje wiąże się z nowymi technologiami, z przedsiębiorcami.

Przedsiębiorca w strukturze różnicowania społecznego

Przedsiębiorca a klasa społeczna

Według Schumpetera (1960: 124-125) przedsiębiorcy nie stanowią osobnej klasy społecznej, w takim znaczeniu, w jakim tworzą ją właściciele ziemscy, kapitaliści, robotnicy. Wykonywanie funkcji przedsiębiorcy może prowadzić przedsiębiorcę oraz jego rodzinę do określonej pozycji klasowej. Osiągnięta dzięki niej ewentualna pozycja klasowa nie jest jako taka pozycją przedsiębiorcy, ale zależy od sposobu wykorzystania dochodu pochodzącego z przedsięwzięcia, pozycją właściciela ziemskiego czy kapitalisty. Dziedziczenie pieniężnych rezultatów i cech osobistych może utrzymywać tę pozycję dłużej niż przez okres życia jednego pokolenia i może ułatwić potomkom dalsze działanie w charakterze przedsiębiorcy, ale sama funkcja przedsiębiorcy nie może być dziedziczona.

Przedsiębiorcy zostają wchłonięci przez klasę burżuazji wraz z rodzinami, przez co klasa ta nieustannie wzmacnia się i ożywia. Jak zauważa Schumpeter (1995: 165) rodziny, które zrywają swój aktywny związek z „biznesem”, wypadają z niej po jednym czy dwóch pokoleniach. Istnienie klasy społecznej zakłada ruch w poprzek granic klasowych. Według autora burżuazja zależy od przedsiębiorcy i jako klasa żyje i umiera wraz z nim. Korzystanie przez przedsiębiorcę z siły nabywczej pochodzącej z wypożyczonych funduszy, kredytów bankowych czy wreszcie pożyczanie od samego siebie jako kapitalisty stanowi ekonomiczną podstawę otrzymywania procentu przez burżuazję.

Proces ruchliwości międzyklasowej nie oznacza zanikania podziału klasowego w społeczeństwie. Schumpeterowskie pojęcie klasy społecznej nie tylko uwzględnia, ale wręcz zakłada ruch w poprzek barier klasowych. Na podstawie jego teorii można twierdzić, że burżuazja tym bardziej jest klasą społeczną, im więcej w niej przedsiębiorców, którzy jako tacy pochodzą przecież mogą z innych klas społecznych.

Przywódstwo klasy społecznej

Według Schumpetera (1991) pozycja klasy w strukturze zależy, z jednej strony od znaczenia, które jest przypisane do takiej funkcji, a z drugiej, od stopnia powodzenia, w którym taka funkcja jest przez klasę spełniana.

Schumpeter przyjmuje założenie, że wszystkie funkcje występujące w danym społeczeństwie i w danej sytuacji historycznej są społecznie niezbędne. Można jednak jego zdaniem mówić o różnej ważności członka klasy w danej sytuacji.

Autor wprowadza kryterium możliwości zastąpienia. Według Schumpetera rycerz w średniowieczu był pod tym względem bardziej ważny niż chłop. Przemysłowiec jest w mniejszym stopniu możliwy do zastąpienia niż robotnik.

Na podstawie cytowanej już definicji społeczeństwa komercyjnego i kapitalistycznego, można uznać, że dla Schumpetera system kapitalistycznej własności prywatnej powiązany jest ściśle z określonymi pozycjami w podziale pracy produkcyjnej. Stąd też ważność przemysłowca, przedsiębiorcy w społeczeństwie kapitalistycznym. Przywołajmy tutaj Veblenowskie pojęcie kapitana przemysłu. Schumpeter (1995: 8) zwraca uwagę, że nikt inny tak jak Marks nie uwzględnił funkcji burżuazji w społeczeństwie kapitalistycznym, a zatem ujmując rzecz socjologicznie, jej pozycji w społecznym podziale pracy produkcyjnej.

Historia jest historią walk klasowych. Tezę taką przypisał Schumpeter (1955: 439) Marksowi. W jego własnej teorii klas można – parafrazując – stwierdzić, że historia klas społecznych jest historią przywództwa klasowego. W społeczeństwie kapitalistycznym jest nią klasa burżuazji, do której nieustannie wchodzi i z której wypadają przedsiębiorcy. Do identyfikacji tej klasy używa Schumpeter klasycznego kryterium prywatnej własności ziemi i kapitału. Natomiast o jej przywódczym charakterze w społeczeństwie kapitalistycznym decyduje umiejętność, którą używając języka Schumpeterowskiej teorii określić można jako produkcyjne dysponowanie własnością prywatną. W przywołanej już definicji społeczeństwa kapitalistycznego, Schumpeter wskazał dwa zasadnicze elementy takiego procesu: spełnianie funkcji przedsiębiorcy czy też kreację kredytu. Zbliżoną wizję kapitalizmu reprezentował Max Weber, który był rzecznikiem kapitalizmu dynamicznego, a nie rentierskiego (por. Orzechowski, 1984: 27).

Narzędzia teorii Schumpetera w zastosowaniu do badań ewolucji struktury społecznej w Polsce

Przedsiębiorcy bez kapitalizmu

W teorii Schumpetera przedsiębiorca zajmuje osobliwą pozycję w społecznym podziale pracy. Wskazywana przez niego tendencja rozwojowa prowadzi do zastąpienia przedsiębiorców przez specjalistów, pojawienia się kapitalizmu bez przedsiębiorców. Kapitalizm taki nazywa Schumpeter kapitalizmem trustowym. Biurokracja zarządzająca produkcją stanowi również zasadniczy element Schumpeterowskiego projektu socjalistycznego.

Jednakże z perspektywy historycznych doświadczeń, w socjologicznym badaniu realnie istniejących społeczeństw, zaobserwować można zjawisko odwrotne: funkcjonowanie przedsiębiorców bez kapitalizmu.

Historia gospodarcza PRL-u dowodzi istnienia takiego zjawiska. W warunkach dominacji formalnopaństwowej własności i znacznego ograniczenia, jak i ideologicznej walki ze wzorem instytucjonalnym, na który składają się prywatne umowy, zarządzanie, inicjatywy – definiującym według Schumpetera społeczeństwo kapitalistyczne – prywatni przedsiębiorcy byli obecni. Potwierdza to wagę funkcji przedsiębiorcy w życiu gospodarczym.

P. Strzałkowski (1994: 349), odwołując się do teorii Schumpetera i zgodnie z jego rozumieniem funkcji przedsiębiorcy, wskazuje na ludzi zajmujących się w PRL-u prywatną działalnością gospodarczą, związanych z postępem technologicznym. Szczególna sytuacja polskich fachowców, zdaniem autora, polegała nie tylko na ich twórczej działalności, ale wynikała również z faktu, że byli to ludzie nowi na scenie gospodarczej, a ich fachowość i strategiczne znaczenie zapewniło im pewien stopień niezależności od administracji państwowej. Według Strzałkowskiego kryzys gospodarczy w PRL-u powiększał przepaść technologiczną, co stworzyło pole działania dla prywatnych przedsiębiorców, zwłaszcza w dziedzinach zaawansowanych technologicznie. Będąc aktywnymi, innowacyjnymi uczestnikami życia gospodarczego, odpowiadają oni wzorowi przedsiębiorcy stworzonemu przez Schumpetera.

Można zatem postawić tezę, że biurokracja zarządzająca gospodarką nie usuwa przedsiębiorcy w sposób trwały nie tylko w społeczeństwie kapitalistycznym. W społeczeństwach formalnie socjalistycznych, jakim było społeczeństwo polskie w okresie PRL-u, prywatni przedsiębiorcy stali się wręcz ostoją racjonalizmu życia gospodarczego. W istocie mamy tutaj do czynienia z sytuacją odmienną od tej zarysowanej w teorii Schumpetera. Biurokracja zarządzająca gospodarką była bowiem tym socjologicznym elementem, aczkolwiek nie jedynym, który decydować miał według autora *Kapitalizmu, socjalizmu, demokracji* o wyższej racjonalności projektu socjalistycznego.

Uwłaszczenie bez przedsiębiorców

Narzędzia Schumpeterowskiej teorii są również przydatne dla analizy procesu przebudowy polskiego społeczeństwa, szczególnie w aspekcie przechodzenia od dominacji w gospodarce formalnopaństwowej własności do różnych form własności prywatnej.

Podejmowanie funkcji przedsiębiorcy odgrywało i odgrywa znaczącą rolę w osiąganiu czy utrzymywaniu określonej pozycji w systemie własności prywatnej.

W procesie tym ważna jest również swoista ideologia przedsiębiorczości, którą Schumpeter (1995: 90) wyraził w następujący sposób: „spektakularne nagrody, znacznie wyższe niżby tego wymagała potrzeba szczególnego wysiłku, przypadają w udziale garstce zwycięzców, napędzając znacznie skuteczniej, niż byłby tego w stanie dokonać podział bardziej równy i sprawiedliwy, działalność tej ogromnej większości przedsiębiorców, którzy otrzymują jako wynagrodzenie za swoje wysiłki bardzo skromne środki”. Albowiem zysk, który powstaje, dzięki nowym kombinacjom i innowacjom wprowadzanym przez danego przedsiębiorcę, stopniowo zmniejsza się aż do całkowitego zaniku, głównie na skutek naśladowczych działań konkurencji.

Osobliwym zjawiskiem było jednakże uwłaszczenie bez podejmowania funkcji przedsiębiorcy. Przykładem jest tzw. uwłaszczanie się nomenklatury. Według J. Tittenbruna (1992: 142), polegało ono między innymi na zakładaniu na bazie przedsiębiorstw państwowych, spółek z prywatnymi udziałowcami (członkami dyrekcji, sekretarzami partyjnymi, urzędnikami państwowymi, członkami ich rodzin itd.). Ten proces określa autor właśnie jako burżuazyjnienie członków klas kierowniczych, stanów partyjnych i państwowych.

Przedsiębiorca jako partner społeczny

Współczesny przedsiębiorca prywatny w Polsce zaczyna być postrzegany jako partner. Przykładem jest tutaj ustawa o partnerstwie publiczno-prywatnym. Biorąc pod uwagę zamierzenia towarzyszące jej tworzeniu, powinna ona wpłynąć na zwiększenie kapitału w sferze publicznej oraz ożywić inwestycje przede wszystkim w dziedzinie infrastruktury. Oczekuje się również, iż umożliwi ona uzyskanie sektorowi publicznemu wiedzy i doświadczeń sektora prywatnego, korzystny podział ryzyka między przedsiębiorcę a podmiot publiczny. Oczekuje się również, że wpłynie ona na poprawę jakości świadczonych usług i zapewni lepszy – bo podwójny nadzór nad inwestycjami (Pilczyński, 2005).

W formalnoprawnym sposobie pojmowania świata społecznego własność jest zbiorem stosunków majątkowo-dominacyjnych. Do majątkowego aspektu własności odnoszą się terminy: posiadanie, korzystanie, częściowo dysponowanie. Dominacyjny, czyli władzowy aspekt własności wyraża pojęcie władzy nad rzeczą, prawo wyłączania innych z posiadania i korzystania oraz swobodnego urzeczywistniania swojej woli wobec posiadanych rzeczy (Kozyr-Kowalski, 1999).

Prawniczy sposób rozumienia świata społecznego dostrzec można w ustawie o partnerstwie publiczno-prywatnym. W zamian za angażowanie się podmiotu prywatnego w przedsięwzięcie publiczne uzyskuje on mniej lub bardziej trwałą możliwość korzystania z majątkowej strony własności przedsięwzięcia

publiczno-prywatnego. Albowiem uczestnictwo podmiotu publicznego w przedsięwzięciu polega na wniesieniu wkładu własnego lub uiszczeniu wynagrodzenia. Przekazanie wkładu własnego może polegać na darowiźnie, sprzedaży z zastrzeżeniem odkupu, użyczeniu, najmie albo dzierżawie. Wynagrodzenie partnera prywatnego może stanowić w całości zapłata sumy pieniężnej. Partner prywatny dostarcza całości bądź części potrzebnego kapitału na realizację inwestycji. W zamian otrzymuje szansę na wieloletnie czerpanie korzyści.

Własność w przedsięwzięciu publiczno-prywatnym ma również swój władzowy aspekt. Tutaj stroną dominującą jest w myśl ustawy partner publiczny. Zakłada się bowiem, że podmiot publiczny przed podjęciem współpracy jest zobowiązany do sporządzenia szczegółowej analizy przedsięwzięcia, w którym uwzględnia się różne jego aspekty ekonomiczne i prawne. Partner publiczny przedstawia szczegółowy sposób nadzoru nad realizacją zadania, nad zarządzaniem i eksploatacją powstałych obiektów. Partnera przedsięwzięcia publicznego dobiera się na podstawie ustawy o zamówieniach publicznych. Po zakończeniu wykonania umowy partner prywatny przekazuje podmiotowi publicznemu składniki majątku, które były przedmiotem umowy.

Nie należy jednakże zapominać, że własność jest realnym zjawiskiem ekonomicznym, które wywiera wpływ na procesy gospodarcze w społeczeństwie. Oskar Lange nazywał własność „zasadą organizacyjną” gospodarki.

O. Lange (1990: 250-312) w napisanym wspólnie z A.P. Lernerem artykule, analizuje funkcję własności prywatnej. Prywatna własność środków produkcji i prywatna przedsiębiorczość jest podstawą konkurencyjnej efektywności gospodarki, bazą pionierskich działań gospodarczych, sprzyja wyłanianiu się talentów przemysłowych i produkcyjnych. Dzięki prywatnej własności środków produkcji, prywatnej przedsiębiorczości mogą się uaktywnić masy ekonomicznie niezależnych obywateli. Z drugiej strony – według Langego i Lenera – olbrzymie monopolistyczne korporacje nie wykonują żadnej z wyżej wymienionych funkcji prywatnej własności i prywatnej przedsiębiorczości.

Własnością prywatną kieruje zasada maksymalizacji zysku. Zgodnie z taką zasadą, produkowana jest taka ilość danego dobra, która zapewnia producentowi maksimum zysku (Lange, 1990: 228). Stąd też dążenie do mniejszego lub większego stopnia monopolizacji jest naturalną skłonnością przedsiębiorcy prywatnego.

Zupełnie innej zasadzie podlega model własności określany przez Langego mianem własności publicznej. Stanowi ją zasada interesu publicznego. Sprowadza się ona do wytwarzania i rozprowadzania produktów po cenie równej ich kosztom. Zasada interesu publicznego w rozumieniu Oskara Langego ma przeciwdziałać powstawaniu społecznych monopolii w gospodarce, sytuacji, w której własność prywatna przestaje spełniać swoje funkcje.

W jaki sposób zatem w sensie ekonomicznym pogodzić zasadę interesu publicznego z zasadą maksymalizacji zysku?

Odpowiedzi udzielić może koncepcja innowacji gospodarczych J. Schumpetera (1960: 162-171, 207-279). Innowacjami gospodarczymi są wszelkie zmiany w procesie produkcyjnym, rozumianym w najszerszym znaczeniu, których celem jest zmniejszenie kosztu wyprodukowania jednostki produktu, a przez to stworzenie różnicy między jej obecną ceną a nowym kosztem. Innowacja obejmują również organizację przedsiębiorstw i kombinacje handlowe. Sensem ekonomicznym działań innowacyjnych jest uzyskanie nadwyżki ponad koszty, różnicy między wpływami a wydatkami. Na poziomie analizy dochodów nadwyżkę taką określa Schumpeter jako czysty zysk. Ma on przejściowy charakter.

W ustawie o partnerstwie publiczno-prywatnym zakłada się, iż przyczyni się ona do oszczędności wydatków publicznych. Można postawić tezę, iż jest to możliwe, o tyle, o ile maksymalizacja zysku prywatnego partnera przedsięwzięcia dokonywana będzie przez i dzięki innowacji gospodarczej.

W teorii Schumpetera własność prywatna określona jest jako przeszkoda dla przedsiębiorcy. Sposobem na usunięcie takiej przeszkody jest kredyt. Kreacja kredytu stwarza roszczenie do produktu społecznego, ale w zamian za przyszłe usługi i towary, które mają być dopiero wyprodukowane. Kredyt oznacza kreowanie siły nabywczej w celu przeniesienia jej na przedsiębiorcę, nie jest zaś prostym przeniesieniem istniejącej siły nabywczej.

Biorąc pod uwagę, koncepcję partnerstwa publiczno-prywatnego, można założyć, iż podmiot prywatny uzyskuje możliwość otrzymania zysku przez produkcyjne zastosowanie majątku publicznego. Partner prywatny uzyskuje możliwość produkcyjnego dysponowania własnością publiczną.

Zauważmy, że mimo braku formalnej ustawy o partnerstwie publiczno-prywatnym, tego typu działania były już realizowane. Na przykład w Krakowie prywatna firma sfinansowała wymianę sygnalizacji świetlnej na nowocześniejszą. Przez trzy lata miasto będzie jej przekazywało różnice w rachunkach za prąd. Przykład ten pokazuje, że podmiot prywatny otrzymuje w istocie zysk innowacyjny (Pilczyński, 2005).

A zatem w przypadku partnerstwa publiczno-prywatnego, zasadę interesu publicznego, rozumianą jako oszczędność wydatków publicznych, prywatny przedsiębiorca może realizować dążąc do maksymalizacji swojego zysku przez rzeczywiste innowacje gospodarcze.

Literatura

- Arystoteles, 1990, *Dzieła wszystkie*, t. 2, Warszawa: PWN.
- Dahrendorf R., 1993, *Nowoczesny konflikt społeczny*, Warszawa: Czytelnik.
- Galbraith J.K., 1979, *Ekonomia a cele społeczne*, Warszawa: PWN.
- Kozyr-Kowalski S., 1999, *Socjologia, społeczeństwo obywatelskie i państwo*, Poznań: Wydawnictwo Naukowe UAM.
- Lange O., 1966, *Ekonomia polityczna*, t. 2, Warszawa: PWN.
- Lange O., 1990, *Wybór pism. Drogi do socjalizmu*, t. 1, Warszawa: PWN.
- Lange O., 1990, *Wybór pism. Ekonomia – przedmiot, zakres i metody*, t. 2, Warszawa: PWN.
- Karol M., 1949, *Krytyka Programu Gotańskiego*, Warszawa: KiW.
- Karol M., 1955, *Przyczynek do krytyki ekonomii politycznej*, Warszawa: KiW.
- Karol M., 1956, *Kapitał. Krytyka ekonomii politycznej*, t. 2, Warszawa: KiW.
- Orzechowski M., 1984, *Polityka, władza, panowanie w teorii Maxa Webera*, Warszawa: PWN.
- Pilczyński J., 2005, *Prywatny grosz – cel publiczny* [w:] „Rzeczpospolita” nr 141, 18-19 06.
- Schumpeter J., 1955, *History of Economic Analysis*, New York: Oxford University Press.
- Schumpeter J., 1960, *Teoria rozwoju gospodarczego*, tłum. J. Grzywicka, Warszawa: PWN.
- Schumpeter J., 1989, *Business Cycles, A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process*, Philadelphia: Porcupine Press.
- Schumpeter J., 1991, *Social Classes in an Ethnically Homogenous Environment*, [w:] *The Economics and Sociology of Capitalism*, ed. R. Swedberg, New Jersey: Princeton University Press.
- Schumpeter J., 1995, *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*, przekł. M. Rusiński, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Streissler E.W., 1994, *The Influence of German and Austrian Economics on Joseph A. Schumpeter* [w:] Y. Shionoya, M. Perlman, *Schumpeter in the History of Ideas*, Michigan: The University of Michigan Press.
- Strzałkowski P., 1994, *Polityczne i społeczne uwarunkowania przedsiębiorczości ekonomicznej* [w:] W. Morawski (red.), *Zmierzch socjalizmu państwowego*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Tittenbrun J., 1992, *Upadek socjalizmu realnego w Polsce*, Poznań: Dom Wydawniczy Rebis.
- Weber M., 1995, *Szkice z socjologii religii*, Warszawa: KiW.
- Wechta P., 2003, *Socjologia i kryptosocjologia Josepha Schumpetera*, Poznań: Wydawnictwo Naukowe UAM.
- Znaniński F., 1974, *Ludzie terażniejsi a cywilizacja przyszłości*, Warszawa: PWN.
- Znaniński F., 1988, *Wstęp do socjologii*, Warszawa: PWN.
- Znaniński F., 1992, *Nauki o kulturze. Narodziny i rozwój*, przeł. J. Szacki, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Jan Sikora

Samorząd gospodarczy przykładem zrzeszenia kategorii społecznej przedsiębiorców w warunkach ładu społecznego

Zachodzące zmiany gospodarcze wywołały istotne przeobrażenia struktury społecznej społeczeństwa polskiego. Dotyczą one przemian w strukturze własnościowej, w podziale dochodu i dobrobytu, w konsumpcji, zachowaniach kulturalnych, w aktywności politycznej, w prestiżu poszczególnych kategorii społeczno-zawodowych i grup społecznych. Kształtowana nowa struktura społeczeństwa polskiego jest oparta na elementach starej struktury społecznej ukształtowanej w okresie realnego socjalizmu oraz na pewnych elementach zachowanych z okresu przedwojennego. Znacząco dają o sobie też znać podstawowe wartości będące weberowskim kryterium podziałów społecznych. Są to zasoby ekonomiczne, władza oraz wiedza, które coraz częściej stanowią podstawę zróżnicowania społecznego, determinowania pozycji jednostki i grupy społecznej w strukturze społeczeństwa.

Transformacja ustrojowa ukształtowała nowy ład społeczny i gospodarczy w społeczeństwie polskim.

Ład społeczny wraz z systemem gospodarczym tworzą całościową, systemową podstawę analizy społeczeństwa i gospodarki oraz potrzebę poszukiwania wzajemnych relacji. Pomocna w tej analizie może być koncepcja ładu społecznego autorstwa Stanisława Ossowskiego. Ład społeczny według tego autora ma dwa aspekty. Aspekt instytucjonalny (strukturalny), który odnosi się do instytucji i organizacji działających w społeczeństwie oraz aspekt behawioralny, który dotyczy ludzkich zachowań, zachodzących pomiędzy nimi interakcji (Ossowski, 1983: 81).

Stanisław Ossowski wyróżnił cztery modele ładu społecznego:

- Ład „przedstawięń zbiorowych”. Oparty jest na konformizmach społecznych nieregulowanych tradycyjnymi wzorami, rutynowymi zachowaniami. Ludzie postępują zgodnie z przyjętymi wzorami od dawna obowiązującymi.

Przykładem może być wykonywanie przyuczonych i powtarzających się rutynowo czynności przez pracowników pracujących przy taśmie produkcyjnej.

- Ład policentryczny. Występują w nim różne oddziaływania zgodne z obowiązującymi normami współżycia. W ładzie tym działa mechanizm rynkowy oparty na zasadach współżycia wyznaczonych przez prawo oraz kontrolowanych przez różne instytucje państwowe i społeczne. S. Ossowski wymienił trzy typy zachowań w ładzie policentrycznym: zachowania niezależne, współzawodnictwo lub walkę i współdziałanie. Mają one ważne znaczenie w gospodarce rynkowej.
- Ład monocentryczny. Oparty jest on na centralizacji decyzji i przymusie zachowań. Występuje tutaj bezpośrednie podporządkowanie centralnym organom władzy państwowej, poparte systemem nakazów i zakazów. Silna centralizacja władzy, której podstawowym ośrodkiem na różnych szczeblach są instytucje rządzącej partii politycznej, podporządkowuje gospodarkę polityce. W strukturze gospodarki dominuje sektor państwowy z przewagą przemysłu ciężkiego nad innymi branżami i rolnictwem.
- Ład porozumień, który oparty jest na consensusie społecznym. Przyjmuje on występowanie rynku, instytucji demokratycznych, w tym samorządowych. Zasady samorządowe powinny dotyczyć produkcji, zakładów pracy i społeczności lokalnych. To znaczy, że rynek nadzorowany jest przez różne instytucje samorządowe i demokratyczne działające w oparciu o rozwiniętą kontrolę społeczną. Koncepcja porozumień społecznych odnosi się do gospodarki rynkowej, w której ludzie, ich zaangażowanie, aspiracje i poczucie sensu pracy są najważniejszymi czynnikami sukcesu przedsiębiorstwa (Gilejko, 2002: 33).

Przedstawione modele ładu społecznego S. Ossowskiego odnoszą się do całego systemu społeczno-gospodarczego społeczeństwa, do jego elementów sfery społecznej, politycznej, kulturowej i gospodarczej. Pozwalają ukazać występujące między nimi więzi, mechanizmy różnicowania oraz rozwoju.

Dokonana w Polsce transformacja ustrojowa wyeliminowała podstawy ładu monocentrycznego społeczeństwa i wprowadziła zasady ładu policentrycznego. Zachodzące zmiany w kierunku ładu policentrycznego nie są zakończone. Objęły one prawie wszystkie elementy życia społeczno-gospodarczego, kulturowego, politycznego, lecz jeszcze nie w pełni się ukształtowały. Powstał ład pośredni, zwany ładem postmonocentrycznym (postkomunistyczny), w którym występują elementy starego i nowego systemu. „Jeśli przyjmiemy taką perspektywę, zauważa L. Gilejko, to można stwierdzić, że ład postmodernistyczny jest stanem przejściowym usytuowanym między dwoma krańcowymi modelami. Jego przyszłością jest,

oczywiście, rynek i demokracja, a więc to, co znajduje się u źródeł modeli nazywanych pluralistycznymi” (Gilejko, 2002: 71).

Ład postmonocentryczny powstał z konfliktów społecznych pomiędzy władzą a społeczeństwem i zrodził nie tylko podstawy instytucji demokratycznych, ale także spontaniczną i zorganizowaną przedsiębiorczość, początkowo w handlu, usługach, a później w sferze produkcji i finansów. Powstał sektor prywatny i rynek pełniący coraz bardziej funkcje głównego regulatora gospodarki. Stworzył znacznie większe możliwości organizowania się i artykułowania interesów przez różne grupy społeczne. W nim występują też zjawiska negatywne w postaci np. korupcji, szarej strefy, pracy na czarno. Dokładniejszą charakterystykę typów ładu monocentrycznego, postmonocentrycznego i policentrycznego oraz różnic i podobieństw przedstawia tabela.

Tabela. Typy ładu społeczno-ekonomicznego (cechy porównawcze)

Struktury	Typy ładu społeczno-ekonomicznego		
	ład monocentryczny	ład postmonocentryczny	ład policentryczny
Typ władzy	Autorytaryzm centralizacja władzy	Demokracja częściowa decentralizacja władzy	Demokracja Decentralizacja władzy
Kształt struktury społecznej	Asymetryczny	Podwyższona asymetria	Gradacyjny
Stopień polityzacji gospodarki	Wysoka polityzacja (dominacja polityki)	Częściowa depolityzacja	Autonomia systemów ekonomicznego i politycznego
Dominujący typ własności	Gospodarka upaństwowiona	Wielosektorowa (prywatyzacja)	Dominacja gospodarki prywatnej
Mechanizmy regulacyjne	Centralne planowanie (mechanizmy nakazowo-rozdzielcze)	Rynek wspomagany administracyjnie	Rynek, różne formy interwencjonizmu państwowego
Sposób sprawowania władzy	Przymus i kooptacja do systemu	Negocjacje i presje	Negocjacje (korporatyzm)
Artykulacja interesów	Brak artykulacji interesów	Wysoka artykulacja interesów	Pluralistyczny system reprezentacji interesów
Oddziaływanie na władzę	Nieformalne oddziaływanie na władzę grup branżowych	Klientelizm i korupcja	Legalne systemy oddziaływania grup interesu na władzę

Źródło: L. Gilejko, *Spółeczeństwo a gospodarka. Socjologia ekonomiczna*, Warszawa 2002, s. 77.

Ład postmonocentryczny jest zatem strukturą przejściową zmierzającą w kierunku ładu pluralistycznego. Ukształtował jednak nową strukturę społeczną.

Charakteryzując krótko zagadnienie struktury społecznej pragnę zwrócić uwagę na jej definicję oraz na niektóre jej części składowe, elementy.

Struktura społeczna społeczeństwa oznacza układ różnych grup społecznych oraz instytucji społecznych, ról i pozycji społecznych, występujących pomiędzy nimi powiązań i relacji, które tworzą system jednorodnych lub wzajemnych nierówności społecznych, wynikających z różnicy miejsca w podziale czasu, funkcji i władzy oraz z sprzeczności interesów. Zróżnicowanie społeczeństwa obrazujące jego strukturę może być przeto oparte na kryteriach demograficznych, zawodowych, kulturowych, politycznych, ekonomicznych lub innych (Januszek, Sikora, 2003: 26).

Nie wnikając w szczegółową charakterystykę powyższego problemu pragnę podkreślić, iż koncepcji społeczeństwa i jego struktury jest wiele. Wszystkie one wskazują na istnienie różnych zbiorowości i grup społecznych.

Omijając szczegółową analizę tych zbiorowości i grup społecznych dla potrzeb niniejszego tematu, zamierzam oprzeć się na elementach struktury społeczeństwa zwanych kategoriami społecznymi. Kategorie społeczne są to zbiory ludzi w rozumieniu dystrybutywnym (niezależne od badacza, zastane przez nas wszystkich), wydzielone w praktyce życia społeczno-gospodarczego w obrębie danej zbiorowości ze względu na określone cechy demograficzne, zawodowo-społeczne, które z innymi cechami człowieka przedstawiają się w świadomości społecznej jako cechy ważne dla danej zbiorowości, jej istnienia i rozwoju. Cechy te w społecznym podziale pracy wyznaczają jednostkom ludzkim określone obowiązki (funkcje) i uprawnienia (pozycje) społeczne (Januszek, Sikora, 2003: 32).

Kategoriami społecznymi są zatem osoby wyróżnione ze względu na wiek, płeć, wykształcenie, zawód, zatrudnienie w sektorze, w branży.

Koncepcja kategorii społecznych w opisie struktury społeczeństwa jest bowiem mniej abstrakcyjna, bardziej jednoznaczna (statystycznie mierzalna) w porównaniu na przykład do innych elementów struktury społecznej, jakimi są klasy lub warstwy społeczne. Stąd też może być lepiej przydatna do opisu transformacji struktury społecznej społeczeństwa polskiego.

Kształtowanie się nowej struktury społecznej jest jednak procesem długotrwałym, związanym z rozwojem gospodarki, świadomości społecznej poszczególnych kategorii społecznych, głośnego i otwartego wyrażania własnych interesów, tworzenia własnego przywództwa, liderowania oraz organizowania się.

W warunkach transformacji społeczno-gospodarczej zagrożone zostało istnienie jednych kategorii społeczno-zawodowych, a ożywienie i rozwój innych.

Według W. Wesołowskiego nastąpiło odtworzenie się grup uprzywilejowanych na podstawie kryterium własności i wykształcenia; przywrócono znaczenie własności prywatnej; dokonała się zmiana roli inteligencji; wzrosło znaczenie klasy średniej; nastąpiło zmniejszenie się wpływów politycznych i ekonomicznych

klasy robotniczej, oraz zmniejszenie znaczenia chłopstwa (Wesołowski, 1994: 19-35). Wiele grup społecznych stało się z jednej strony politycznym zapleczem partii politycznych, związków zawodowych, a z drugiej strony – zapleczem wspierającym oddolne lokalne inicjatywy liderów bezpartyjnych w zachowaniach wyborczych.

Współcześnie, najogólniej ujmując, strukturę społeczeństwa polskiego, kształtuje kilka dużych grup społecznych. Są to: robotnicy, drobnomieszczaństwo, inteligencja i specjaliści (bez kapitału i własności), grupy uprzywilejowane (władcze), rolnicy. Syntetyzując te zbiorowości i dopełniając je cechami demograficznymi oraz przede wszystkim cechami społeczno-zawodowymi, wyznaczającymi zgodnie z pojęciem kategorii społecznej ich funkcje i pozycje, można zauważyć, iż uproszczony schemat struktury społecznej społeczeństwa polskiego tworzą trzy duże kategorie społeczne: elita gospodarcza i polityczna, klasa średnia i biedota.

Nową elitę gospodarczo-polityczną, jak również klasę średnią kształtują wielkość kapitału, źródła pochodzenia kapitału i sposób wejścia do tej grupy. Można zidentyfikować następujące rodzaje źródeł pochodzenia kapitału majątkowego i finansowego. Po pierwsze, jest to kapitał pochodzenia nomenklaturowego lub kryptonomenklaturowego. Po drugie, jest on powiązany częściowo z pierwszym lub stanowi kapitał nielegalny, który został zalegalizowany w warunkach liberalizacji prawnych związanych z transformacją. Po trzecie, jest to kapitał zagraniczny pochodzący od Polaków, którzy w przeszłości wyemigrowali z Polski i aktualnie, w warunkach gospodarki rynkowej i liberalizacji politycznej, szukają możliwości powrotu do kraju. Po czwarte, jest to mały kapitał zagraniczny różnych narodowości i małych firm, głównie z Europy Zachodniej. Po piąte, jest to wielki kapitał zagraniczny oraz tzw. kapitał wysokiego ryzyka (Węclawowicz, 2002: 94). Wielkość kapitału tej kategorii społecznej określić jest trudno. Posłużyć się można w tym przypadku różnymi listami najbogatszych Polaków.

Nowa elita społeczna i klasa średnia (kapitalistów, przedsiębiorców) kształtuje się niemal od początku. Prawie wszystkie przedwojenne koneksje kulturalne, własnościowe i rodzinne tej klasy zostały zniszczone. Istniejąca w okresie tzw. realnego socjalizmu prywatna inicjatywa została podzielona, większość zakładów prywatnych upadła. Zakłady te utraciły monopolistyczną pozycję dostarczania na rynek produktów i usług niedostępnych w gospodarce centralnie sterowanej. Tylko nieliczni przedstawiciele tej klasy dostosowali się do konkurencji w warunkach gospodarki rynkowej i stali się przedstawicielami nowej elity gospodarczo-politycznej oraz wysoko usytuowanej ekonomicznie klasy średniej (Węclawowicz, 2002: 94), np. w Poznaniu rodzinne tradycje firmy Kruk.

Natomiast grupa biedoty tworzona jest przez przedstawicieli wszystkich zbiorowości społecznych, którzy najwięcej stracili w wyniku transformacji. Dotyczy ona przede wszystkim bezrobotnych, części robotników niewykwalifikowanych,

większości ludności rolniczej (zwłaszcza byłych chłoporobotników, pracowników PGR-ów, właścicieli małych gospodarstw rolnych), a nawet niższych grup inteligencji. W skład tej grupy wchodzi również większość ludzi starych, emerytów i rencistów.

Dokonana transformacja społeczno-gospodarcza w Polsce zmieniła wzajemne zależności występujące między społeczeństwem a gospodarką w skali makro. Nowy ład społeczny obrazujący system społeczeństwa stworzył nowy system gospodarczy. W systemie tym znaczące miejsce zajmuje kategoria społeczna przedsiębiorców, kapitalistów, która bardziej wyraźnie i zdecydowanie funkcjonuje już niemal od początku okresu transformacji społeczno-gospodarczej. Charakteryzuje się ona odważnym działaniem, przedsiębiorczością, pomysłowością, ucieczką od tradycjonalizmu. Względnie szybko dostosowała się do warunków gospodarki wolnorynkowej.

Przedsiębiorczość jako ważna właściwość tej kategorii społecznej utożsamiana jest zwykle z dużą aktywnością, zaradnością, bystrością i systematycznością. Z pomysłowością i inicjatywą, ze szczególną umiejętnością radzenia sobie z rzeczywistością społeczno-ekonomiczną.

Jest to więc także zdolność do rozwijania nowej działalności lub jej zmiany z wykorzystaniem innowacji.

Istotą przedsiębiorczości, szczególnie w gospodarce rynkowej, konkurencyjnej, jest szukanie nowych dziedzin działalności na bazie autentycznych nowości lub ich twórczego naśladownictwa; jest wdrażanie postępu organizacyjnego i technicznego. Ukoronowaniem takiej przedsiębiorczości jest powstanie nowego produktu, nowego rynku i nowego klienta. Stąd też tak określona przedsiębiorczość nie ma nic wspólnego ze „spekulacją”, której celem jest szybkie osiągnięcie dużego zysku, głównie za pomocą nielegalnych transakcji.

Przejawianie się zachowań przedsiębiorczych wśród właścicieli firm jest uzależnione od zaistnienia określonych warunków obiektywnych i subiektywnych.

Warunki obiektywne należą do tzw. warunków zewnętrznych i powinny zapewnić swobodę wyboru, w myśl której każda jednostka będzie mogła wpływać na własną sytuację i własny rozwój. Do tych czynników zewnętrznych należą przede wszystkim:

- gospodarka rynkowa,
- stabilne uregulowania prawne własności, uregulowania gospodarcze, kredytowe, podatkowe,
- równowaga gospodarcza,
- istnienie motywów do podejmowania działalności gospodarczej,
- samodzielność podmiotów gospodarczych i ich zróżnicowanie,
- kultura organizacyjna.

Warunki subiektywne wiążą się z osobowością przedsiębiorcy. Zalicza się do nich wiedzę, kwalifikacje, motyw, cechy osobowości, takie jak: odwaga, energia, gotowość do ryzyka, pracowitość, inteligencja, umiejętność współdziałania z ludźmi, solidność, uczciwość, zdolność uczenia się, zdolność adaptacji do zmieniających się warunków, zdolność przewidywania, łatwość komunikowania się z innymi, zdecydowanie i upór, optymizm, potrzeba osiągnięć (Sikora, 2000: 113).

Charakteryzując dokładniej współczesną kategorię społeczno-zawodową przedsiębiorców jako część klasy średniej, która powinna oznaczać się powyższymi cechami przedsiębiorczości, należałoby zauważyć, iż wywodzi się ona z kilku wymienionych poniżej zbiorowości społecznych okresu przemian społeczno-gospodarczych.

Po pierwsze, są to przedstawiciele nomenklatury, którzy potrafili skorzystać z transformacji, z posiadania władzy administracyjnej, monopolu informacji, dobrobytu i własności.

Po drugie, są to przedstawiciele zbiorowości „self-made” men, obejmującej różnych ludzi, zazwyczaj z wyższym wykształceniem, którzy wykorzystali koniunkturę gwałtownych zmian spożytkowując własną wiedzę, energię i odwagę.

Po trzecie, kategorię społeczno-zawodową przedsiębiorców tworzą współcześni eksperci, właściciele firm konsultingowych, zatrudniających wysoko wykwalifikowanych specjalistów. Ta grupa specjalistów, posiadająca wysoką pozycję w hierarchii administracji rządowej i samorządowej, spełnia również funkcję prokapitalistyczną. Nominacja takich ludzi w ramach administracji państwowej i samorządowej na wpływowe stanowiska stwarza możliwość uzyskania przez nich wysokich dochodów, informacji i władzy, tworzących w sumie możliwości założenia w przyszłości własnego, prosperującego biznesu.

Po czwarte, w skład kategorii społeczno-zawodowej przedsiębiorców wchodzi przedstawiciele inteligencji, którzy stworzyli prosperujące przedsiębiorstwa opierające się na indywidualnych innowacjach technicznych. Kategoria ta, to przede wszystkim wynalazcy, byli naukowcy i pracownicy politechnik, uniwersytetów, instytutów badawczo-rozwojowych.

Piąta kategoria nowych przedsiębiorców dotyczy właścicieli małych zakładów pracy, które istniały w okresie poprzedniego ustroju społeczno-politycznego i zdołały dokonać ekspansji w nowych warunkach ekonomicznych. Warto dodać, że tylko część „nowych kapitalistów”, działających na wielką skalę, jest widoczna. Znaczna część tej grupy działa w tzw. szarej gospodarce (Węclawowicz, 2002: 94).

Kategoria społeczna przedsiębiorców, w celu umacniania swojej pozycji na rynku, tworzy organizacje, w postaci izby gospodarczej, zwane samorządem gospodarczym. Instytucje te mają na celu nie tylko potrzebę integracji przedsiębiorców, ale też wskazują na potrzebę wzrostu rangi ekonomicznej tej kategorii

społecznej, potrzebę elastycznego dostosowywania kierunków produkcji i usług do uwarunkowań ekonomiczno-społecznych zmieniającego się otoczenia rynkowego. Wskazują na potrzebę pomnażania majątku prowadzonych przez siebie firm, jego rozwoju z wykorzystaniem zdolności produkcyjnej i intelektualnej własnej siły roboczej.

Przedsiębiorstwa tej kategorii społecznej tworzą gospodarkę narodową i wpływają na jej efektywne funkcjonowanie. Zaliczane są do grupy „małe i średnie przedsiębiorstwo” (MŚP), a od stycznia 2005 roku dodatkowo utworzone zostało także mikroprzedsiębiorstwo. To właśnie małe i średnie przedsiębiorstwa decydują o rozwoju przedsiębiorczości w polskiej gospodarce, generują nowe miejsca pracy, stanowią o tym, że około 70% liczby pracujących w gospodarce zatrudniona jest właśnie w MŚP, a udział ich w przychodach ze sprzedaży produktów i towarów w całej gospodarce przekroczył próg 55% (Książek, Guliński, 2002: 17).

Stąd też ważne znaczenie przypada samorządowi gospodarczemu zorganizowanemu w izby gospodarcze, będącemu przykładem integracji społeczno-ekonomicznej małego i średniego biznesu oraz jego roli w gospodarce i społeczeństwie. Niestety w Polsce jeszcze nie w takiej skali, jak w krajach Unii Europejskiej. Właśnie samorząd gospodarczy w krajach Unii Europejskiej spełnia wiele znaczących zadań, między innymi:

- jest rzecznikiem i pomostem łączącym środowisko gospodarcze z administracją państwową na szczeblu lokalnym, regionalnym, krajowym i europejskim,
- dostarcza władzom opinii na temat nowych projektów ustawodawstwa,
- dostarcza informacji gospodarczej,
- służy arbitrażem gospodarczym,
- opracowuje programy promocji eksportu,
- zajmuje się szkoleniem i doskonaleniem zawodowym,
- wprowadza w życie regulacje prawne sfery gospodarczej,
- zakłada oraz prowadzi centra biznesu,
- organizuje doradztwo prawne, dotyczące patentów, znaków towarowych, prawa handlowego, systemu licencjonowania z zakresu prawa i ochrony pracy,
- dostarcza informacji i organizuje doradztwo w zakresie ustawodawstwa europejskiego,
- prowadzi rejestr przedsiębiorstw i sprawuje nadzór nad nowo powstałymi przedsiębiorstwami,
- gromadzi raporty roczne i sprawozdania finansowe przedsiębiorstw.

Ponadto, izby gospodarcze w krajach Unii Europejskiej wykonują inne funkcje administracyjne i prawne wspomagające przedsiębiorców, bądź też funkcje o charakterze usługowym dla administracji państwowej. Odrębną sferą działalności

samorządu gospodarczego jest też współpraca paneuropejska (Grell, 2004: 309; Cyganek, 2004).

Zachodzi zatem pilna potrzeba wzmocnienia roli samorządów gospodarczych w kształtowaniu polityki ekonomicznej kraju i strategii podmiotów gospodarczych w poszczególnych branżach. Ważna staje się konieczność nawiązywania współpracy samorządów gospodarczych z samorządami gospodarczymi krajów Unii Europejskiej w ramach procesów europejskiej integracji gospodarczej.

Do tych działań o wymiarze europejskim rodzime izby gospodarcze muszą się przystosować. Internalizacja podejmowanych przez izby działań, ich międzynarodowa współpraca uzależniona jest między innymi od:

- wspomnianej wcześniej słabo ustabilizowanej struktury społecznej, a w niej kształtującej się klasy średniej i nie do końca ugruntowanej społeczno-ekonomicznie kategorii przedsiębiorców,
- dowartościowania współpracy samorządów gospodarczych z administracją państwową i samorządem terytorialnego,
- sytuacji wewnętrznej środowiska społecznego samych przedsiębiorców, w tym jego wpływu na kształtowanie grupy i osobowości przedsiębiorców oraz zachowań przedsiębiorczych.

Szczegółowszą uwagę warto i należałoby zwrócić na problem ostatni. Stąd też w pierwszej kolejności zachodzi potrzeba określenia „środowiska społecznego”. Według F. Znanieckiego, środowisko społeczne to ogół grup i jednostek, z którymi w ciągu życia osobnik spotyka się prywatnie lub publicznie, bezpośrednio lub pośrednio, przelotnie lub trwale, osobiście lub rzeczowo (Znaniecki, 1978: 53). Widzimy zatem, że środowisko społeczne dotyczy jednostek ludzkich i zachodzących pomiędzy nimi więzi społecznych.

Odnosząc pojęcie środowiska społecznego do przedsiębiorców można stwierdzić, iż jest to całokształt społeczno-ekonomicznych, kulturowych i politycznych uwarunkowań działalności gospodarczej tej kategorii osób, w tym ogół norm formalnych (prawnych) i nieformalnych (obyczajowych) dotyczących całej grupy, w którą wchodzi dany przedsiębiorca.

Środowisko to kształtują bodźce fizyczno-materialne i społeczno-kulturowe. Do bodźców fizyczno-materialnych zaliczamy warunki geograficzne i klimatyczne miejsca prowadzonej działalności gospodarczej; usytuowanie i wyposażenie firmy, jej strukturę organizacyjną; wielkość i charakter rynku, poziom i rodzaje produkcji oraz usług; ich cenę; środki finansowe firmy; infrastrukturę działalności gospodarczej.

Bodźce społeczno-kulturowe tworzą przede wszystkim partnerzy, kooperatorzy, klienci, urzędnicy, współpracownicy, właściciele firm, menedżerowie jako kadra kierownicza; normy prawne i etyczne, obyczaje i zwyczaje; system kontroli; proces doskonalenia zawodowego, system doradztwa, nauka, sztuka;

środowisko rodzinne i towarzyskie, kontakty zagraniczne (Zieliński, 1998: 327). Bodźce te i ich elementy wywierają określony wpływ na osobowość i zachowania przedsiębiorców. Określenie tego wpływu w aspekcie teoretycznym i praktycznym jest dość utrudnione. Powiązania bowiem środowiska z przedsiębiorcami, jak dotąd, nie były przedmiotem szerszych badań naukowych, w porównaniu na przykład do badań dotyczących relacji samorząd terytorialny – mieszkańcy.

Wydaje się, iż kształtowanie nowej klasy średniej, oraz nowej jakościowo kategorii społecznej przedsiębiorców stanowić powinno interesującą płaszczyznę współpracy przedstawicieli nauki i praktyki. W badaniach tych chodziłoby nie tylko o rozpoznanie współzależności pomiędzy środowiskiem społecznym a przedsiębiorcą, określenie podmiotowości przedsiębiorcy, ale również ustalenie zakresu funkcji pełnionych przez środowisko społeczne przedsiębiorców.

Środowisko to pełni bowiem funkcję adaptacyjną, edukacyjno-korektywną, społeczno-gospodarczą i kulturotwórczą (Zieliński, 1998: 333).

Funkcja adaptacyjna łączy się z dostosowaniem przedsiębiorcy do warunków i zadań, które pozwolą jemu na efektywną działalność gospodarczą i trafne przewidywanie przyszłych możliwości i potrzeb ograniczających ryzyko. Funkcja ta jest istotna, zwłaszcza w warunkach zmian rynkowych, niepewnej działalności zawodowej, małej stosunkowo stabilizacji warunków prowadzenia biznesu.

Funkcja edukacyjno-korektywna polega na kształceniu, uczeniu się, usuwaniu negatywnych postaw, zachowań przedsiębiorcy względem obowiązującego prawa i norm etycznych, na kształtowaniu potrzeby działania zgodnego z obowiązującymi normami. Dotyczy ona kształtowania i korygowania osobowości przedsiębiorcy odpowiadającej warunkom gospodarki wolnorynkowej.

Funkcja społeczno-gospodarcza środowiska społecznego przedsiębiorców polega na wspólnym podejmowaniu przedsięwzięć gospodarczych, wpływaniu na kształt i charakter rynku, prowadzeniu badań rynkowych, promocji swych członków, udzielaniu pomocy w prowadzeniu przez nich biznesu, wdrażaniu nowych rozwiązań organizacyjno-technicznych. Dotyczy także udziału środowiska w życiu społecznym danego terenu, współdziałania z administracją rządową i samorządową, inicjowania i opiniowania aktów prawnych o znaczeniu gospodarczym. Oznacza ona, że nie tylko środowisko oddziałuje na przedsiębiorcę, ale także przedsiębiorca ma możliwość oddziaływania na życie społeczno-gospodarcze regionu, kraju.

Funkcja kulturotwórcza wynika z potrzeb kulturalnych środowiska i możliwości ich spełnienia. Środowisko społeczne przedsiębiorców jest ważnym podmiotem rozwijania kultury poprzez sponsoring, promotorstwo, mecenat. Jest to znaczące wsparcie kultury w warunkach jej komercyjnego funkcjonowania.

Działalność środowiska przedsiębiorców nie może ograniczać się do jednej z powyższych funkcji. Powinna ona być odpowiednio zorganizowana, celowa,

sprawnie prowadzona uwzględniająca w sposób zintegrowany wszystkie te funkcje. Taką właśnie płaszczyzną realizującą cele i funkcje środowiska społecznego przedsiębiorców jest silny i efektywny samorząd gospodarczy instytucjonalnie zorganizowany w izby (rolnicze, przemysłowo-handlowe, rzemieślnicze i inne).

Można powiedzieć, że samorząd gospodarczy to samodzielne i niezależne wykonywanie pewnych funkcji specjalnych o charakterze administracyjnym przez określony organizm społeczny (związek osób, instytucję); obdarzony przez ustawę jako władzę publiczną.

Mówiąc o samorządzie gospodarczym ma się na myśli nie tylko odrębną instytucję prawną (izbę gospodarczą) oraz osobny układ norm prawnych (ustawę o działalności gospodarczej), ale również pewien program działania grupy społeczno-zawodowej danej branży. Stąd też podstawą samorządu gospodarczego jest nie tylko ogół przedstawicieli przedsiębiorstw danej branży, lecz także zbiorowość społeczna oparta na pewnej więzi duchowej; zbiorowość, która reprezentuje w życiu społeczno-ekonomicznym wartości ekonomiczne, cywilizacyjne i moralne. Inaczej mówiąc, jest to zorganizowana zbiorowość konkretnej branży na zasadach przedstawicielstwa wspólnych grupowych i osobistych interesów ekonomiczno-zawodowych osób należących do określonej kategorii społecznej.

Samorząd gospodarczy różni się od samorządu terytorialnego tym, że gdy ostatni łączy (organizuje) ogół mieszkańców pewnego obszaru bez względu na ich osobiste interesy, to samorząd gospodarczy zrzesza określone kategorie osób, biorąc pod uwagę przede wszystkim ich kwalifikacje i odpowiadające im interesy ekonomiczne. Kryterium zamieszkania, choć istotne, znajduje się w tym przypadku na drugim planie.

Rozwiązania zachodzące między samorządem gospodarczym a środowiskiem społecznym są wieloaspektowe i trudne do ustalenia. Z jednej strony bowiem, izba jako organizacja samorządu tworzy nie tylko swoje własne środowisko społeczne dla swoich członków a tym samym jest instytucją żyjącą własnym życiem i kierującą się własnymi interesami, z drugiej strony, pozostaje częścią większego kompleksu zbiorowości ludzi zwanego właśnie środowiskiem społecznym przedsiębiorców. Może zatem być traktowana jako podmiot oddziaływania na swych członków i pozostałe elementy środowiska przedsiębiorców, ale także bywa przedmiotem ciągłego oddziaływania ze strony członków i szerszego otoczenia zewnętrznego.

Tak więc samorząd gospodarczy jako zorganizowana instytucja społeczno-gospodarcza oraz zbiorowość przedsiębiorców działających na określonym terytorium, spełnia wszelkie przesłanki, aby być traktowaną w szerokim tego słowa znaczeniu, tj. jako środowisko społeczne przedsiębiorców. Za takim podejściem przemawiają następujące czynniki.

Posiada sprecyzowane cele i zadania, ukształtowaną strukturę organizacyjną, dysponuje niebagatelными środkami materiałowo-technicznymi.

Zatrudnia lub współpracuje z wieloma specjalistami z dziedzin związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej.

Ma zatem wiele możliwości oddziaływania na swych członków w celu lepszego ich przystosowania do warunków gospodarki rynkowej, jak również – w ich imieniu – kształtowania warunków prawnych, ekonomicznych, finansowych i organizacyjnych, sprzyjających rozwojowi przedsiębiorczości.

Wzajemna wymiana doświadczeń, szkolenia, seminaria i kursy, system doradztwa, informacja gospodarcza, pomoc w promowaniu, nawiązywaniu kontaktów handlowych i poszukiwaniu rynków zbytu – to tylko niektóre formy pracy samorządu gospodarczego, służące rozwijaniu osobowości przedsiębiorcy i pomyślności firmy.

Współpraca izb gospodarczych z parlamentarzystami, reprezentantami różnych kręgów władzy państwowej i terytorialnej, pozwala samorządowi gospodarczemu wpływać na kreowanie aktów prawnych i rozwiązań organizacyjnych. Tym samym więc spełnia lub – co bardziej słuszne – spełniać może funkcje środowiska społecznego przedsiębiorców (Zieliński, 1998: 336).

Zatem działalność samorządu gospodarczego w kreowaniu rynku i przedsiębiorczości oraz środowiska społecznego przedsiębiorców jest w swej istocie pochodną systemu wzajemnych kontaktów i więzi, zależności i współzależności, zbieżności i rozbieżności poglądów, postaw i zachowań, procesów transformacyjnych w polityce, gospodarce i życiu społecznym, demokratycznych rozwiązań. Nie jest dana *a priori*, ale jest rezultatem aktywnej działalności ludzi.

Szczególnie istotną cechą, warunkującą skuteczność funkcjonowania samorządu gospodarczego, jest tworzenie przyjaznego klimatu wokół przedsiębiorcy. Innymi słowy – samorząd gospodarczy powinien dostrzegać i umacniać podmiotowość swych członków względem środowiska i jego otoczenia zewnętrznego. Zwłaszcza teraz, kiedy ludzie dostrzegli w warunkach demokracji możliwość względnie swobodnego działania, decydowania samemu o swoich sprawach. Ograniczanie zasmakowanych swobód może spowodować naturalne reakcje w postaci niechęci do samoorganizacji, do działań w grupie, do współpracy z innymi na ekonomicznej i innej podstawie.

Część przedsiębiorców obawia się sprowadzenia do roli tylko przedmiotu oddziaływania ze strony administracji rządowej samorządu gospodarczego. Stąd też dylemat dla samorządu gospodarczego – albo więcej swobody przedsiębiorcom i mniej względem nich powinności, albo więcej ograniczeń i więcej możliwości świadczeń ze strony samorządu. Kwestia znalezienia rozsądnych proporcji w tym zakresie winna być przedmiotem szczególnej uwagi ustawodawcy, działaczy gospodarczych i całego środowiska społecznego przedsiębiorców.

Równie ważnym zagadnieniem wydaje się być konieczność rozstrzygnięcia istoty samorządu gospodarczego, a szczególnie w kwestii głównego wysiłku – ku sobie, czy też ku swoim członkom i środowisku. Realnym bowiem niebezpieczeństwem jest możliwość przekształcenia się samorządu gospodarczego w potężną instytucję, zainteresowaną przede wszystkim własnym rozwojem – biur, placówek, siedzib, etatów, majątku, prestiżu władz, a więc działań „ku sobie”.

Świadczą o tym artykułowane opinie przedsiębiorców i niektórych działaczy państwowych. W takim ujęciu zarówno pojedynczy przedsiębiorca, jak i całe środowisko społeczne może być traktowane jedynie jako instrument zaspokajania potrzeb instytucji, zwanej izbą gospodarczą – na papierze tylko określanej mianem samorządu. Ważne w tym względzie jest zapewnienie społecznej kontroli nad działalnością etatowych organów i osób funkcyjnych w tych organizacjach. Także środki wychowawcze i wszelkie ograniczenia względem członków winny być ukierunkowane na zapewnianie im sukcesu gospodarczego, na wzbogacanie umiejętności prowadzenia interesów, poszanowanie obowiązującego prawa, norm etycznych, obyczajów i zwyczajów.

Samorząd gospodarczy jako środowisko zwrócone ku swoim członkom, winien stanowić w swej istocie instrument zbiorowej mądrości, wobec zrzeszonych w nim podmiotów, a jednocześnie oręż w rękach środowiska zwrócony przeciw wszelkim nieuzasadnionym społecznie barierom działalności gospodarczej.

W celu jednak zapewnienia rzeczywistego wpływu na środowisko przedsiębiorców, należy maksymalnie zaangażować jak najszersze ich rzesze w działalności organizacji, tj. w przedsięwzięciach służących w swej istocie właśnie przedsiębiorcom. Bierna przynależność do organizacji, a nawet opłacanie składek członkowskich niewiele – poza frustracją – może przynieść. Niemniej, aby zaktywizować środowisko i zachęcić do udziału w zamierzeniach samorządu gospodarczego, muszą być one przemyślane, starannie przygotowane i przeprowadzone, a co najważniejsze – przydatne w codziennej działalności. Zasady te powinny być utrzymane tym bardziej w warunkach powszechności izb gospodarczych, kiedy wielość zadań nie będzie mogła pozwolić na grę pozorów lub na tzw. sztukę dla sztuki.

Dlatego, kiedy mówimy o środowisku społecznym przedsiębiorców jako przedmiocie zainteresowań samorządu gospodarczego, winno towarzyszyć temu mówieniu przeświadczenie o dużej zbieżności, ale nie tożsamości interesów, potrzeb i oczekiwań środowiska jako takiego i indywidualnych przedsiębiorców jako elementu tegoż środowiska.

Samorząd gospodarczy – co podkreślaliśmy wyżej – stanowi jedynie część środowiska społecznego przedsiębiorców. Wprawdzie najbardziej zorganizowaną i zdolną do skutecznego oddziaływania, ale tylko jego część. Barierą, stojącą na drodze zrównania obydwu pojęć, tj. samorządu gospodarczego i środowiska społecznego przedsiębiorców, jest dotąd prywatnoprawny charakter tegoż samorządu.

Brak zasady powszechności w przynależności podmiotów gospodarczych do samorządów gospodarczych w Polsce i związany z tym brak stosownych uprawnień i kompetencji powoduje – obok wielu innych reperkusji – także i fakt, że wzmiankowane wyżej pojęcia nie mogą być tożsame (Zieliński, 1998: 338). Rozchodzą się bowiem interesy i wartości ładu społecznego z zadaniami systemu gospodarczego społeczeństwa.

Środowisko społeczne przedsiębiorców jest pojęciem bardziej szerszym od samorządu gospodarczego przedsiębiorców. Jak bowiem stwierdziliśmy wcześniej, środowisko społeczne przedsiębiorców obejmuje – oprócz ludzi i grup społecznych – także stosunki społeczne, zbiory norm wartości. Niemniej, samorząd gospodarczy jako najbardziej celowa i zorganizowana część tegoż środowiska ma szczególne predyspozycje do spełniania w nim kreatywnej roli.

Z racji swych dość jednoznacznie zbieżnych interesów, wspólnych korzeni i działalności na wspólnej płaszczyźnie, izby gospodarcze, przemysłowo-handlowe i inne mają duże szanse na pomyślne rozwijanie środowiska społecznego przedsiębiorców, stymulowanie gospodarki rynkowej i kształtowanie uwarunkowań dalszego rozkwitu przedsiębiorczości polskiej. Potwierdzają to doświadczenia najbardziej rozwiniętych krajów świata, jak również dzieje samorządności gospodarczej w naszym kraju (Zieliński, 1998: 339).

Literatura

- Cyganek S., 2004, *Izby przemysłowo-handlowe w Polsce i Niemczech*, Poznań: Wydawnictwo WSB.
- Gilejko L., 2002, *Spółeczeństwo a gospodarka, Socjologia ekonomiczna*, Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Grell J., 2004, *Izby turystyczne jako forma samorządu gospodarczego* [w:] S. Wykrętowicz (red.), *Samorząd w Polsce. Istota, zadania, rodzaje*, Poznań: Wydawnictwo WSB.
- Januszek H., Sikora J., 2003, *Podstawy socjologii*, Poznań: AE.
- Książek E., Guliński J., 2002, *Małe i średnie przedsiębiorstwo w projektach programów ramowych Unii Europejskiej*, Poznań: Wydawnictwo Poznańskie.
- Ossowski S., 1983, *O osobliwościach nauk społecznych*, Warszawa: PWN.
- Sikora J., 2000, *Przedsiębiorczość jako czynnik zmian społeczno-gospodarczych wsi i rolnictwa*, [w:] H. Januszek (red.), *Studia z kulturoznawstwa i socjologii gospodarczej*, Poznań: AE.
- Wesołowski W., 1994, *Procesy klasotwórcze w teoretycznej perspektywie* [w:] „Studia Socjologiczne” Nr 1.
- Węclawowicz G., 2002, *Przestrzeń i społeczeństwo współczesnej Polski*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Zieliński E.L., 1998, *Rola izb przemysłowo-handlowych w kształtowaniu środowiska społecznego przedsiębiorców* [w:] S. Wykrętowicz (red.), *Samorząd w Polsce Istota, zadania, rodzaje*, Poznań: Wydawnictwo WSB.
- Znaniecki F., 1978, *Socjologia wychowania*, Warszawa: PWN.

Wojciech Widera

Świadomość ekonomiczna Polaków

Wprowadzenie

Od momentu zainicjowania reform polityczno-gospodarczych w 1989 roku zmierzają one do odbudowy kapitalistycznych stosunków produkcji w trybie radykalnym, i to mimo zapewnień liderów niedawnej opozycji demokratycznej o budowaniu w Polsce społecznej gospodarki rynkowej. Społeczna gospodarka rynkowa jak dotychczas nie powstała, ale za to pojawiły się znaczne – nieantycypowane wcześniej – różnice społeczne, a o losie przeciętnego konsumenta dzisiaj trudno byłoby powiedzieć, że uległ tak radykalnej poprawie, jak radykalnie zmieniła się polska rzeczywistość. Po czasie braku towarów nastał czas braku pieniędzy, których zarobienie łatwiejsze jest poza granicami kraju¹.

Badania „Świadomość ekonomiczna Polaków 2003”, zrealizowane przez pracowników Katedry Socjologii Ekonomicznej pod kierunkiem prof. dr hab. J. Gardawskiego, miały za zadanie dowiedzenie się jak obecnie widziana jest w Polsce jej nowa rzeczywistość gospodarcza, struktura społeczna, nowe kryteria podziałów i różnic społecznych. Pytano również o sytuację pracy, rozumienie i postrzeganie zjawisk ekonomicznych, czyli o wszystkie te zagadnienia, które składają się na szeroko pojętą problematykę socjologiczno – ekonomiczną. Istotnym pytaniem było pytanie o to, czy obecne społeczeństwo polskie dzieli się na klasy i warstwy, jakie są kryteria, którymi kierowali się badani wskazując na istnienie różnic społecznych.

¹ Tekst niniejszy napisany został z wykorzystaniem danych z badań „Świadomość ekonomiczna Polaków 2003”, realizowanych pod kierunkiem prof. dr hab. J. Gardawskiego w SGH. Nietrudno zauważyć, że sytuacja na rynku pracy uległa, od momentu przyjęcia Polski do UE, radykalnej zmianie, można wręcz przypuszczać, że na część zadawanych pytań otrzymalibyśmy zupełnie inne odpowiedzi, ale jednocześnie jest mało prawdopodobne, aby zasadnicze elementy struktury społecznej uległy istotnym zmianom.

Kilka uwag o parametrach położenia społecznego Polaków

Istotnym parametrem stanu świadomości ekonomicznej badanych jest zadeklarowany przez 58,2% respondentów brak odczuwanej zmiany, poprawy swojej sytuacji ekonomicznej na lepszą, w stosunku do roku 1989. Trudna sytuacja ekonomiczna w Polsce powodowała, że 34,3% badanych, w ciągu ostatnich 12 miesięcy miało problemy z kupnem żywności, z powodu braku pieniędzy. Podobnie 22,4% respondentów nie miało środków na opłacenie czynszu za mieszkanie, a 35,9% badanych musiało zastanawiać się skąd wziąć pieniądze na zapłacenie za RTV, gaz, energię elektryczną, wodę czy telefon.

W badanej próbie, która stanowiła dla nas odwzorowanie społeczeństwa polskiego w roku 2003, kobiety były osobami cokolwiek starszymi, ale nie były to różnice istotne statystycznie, natomiast zarabiały znacznie mniej tj. średnio o około 400 zł. na miesiąc w stosunku do mężczyzn (M – 1236 zł. K – 884 zł.). Są to różnice istotne i wskazują na dalsze pogłębienie się nierównego wynagradzania mężczyzn i kobiet, jak też powierzania kobietom znacznie rzadziej funkcji kierowniczych; 400 zł. różnicy między zarobkami mężczyzn i kobiet, stanowi połowę średniego wynagrodzenia kobiet miesięcznie!

Przy średniej wynoszącej przeszło 46 lat, wiek bezrobotnych wynosił 36,5 lat, a wiek osób z grup pracowniczych najciężej pracujących wynosi odpowiednio: dla robotników najemnych i brygadzystów zatrudnionych w rolnictwie – 31,3 lat, a dla równie ciężko pracujących pracowników fizyczno-umysłowych i pracowników sklepów, punktów usługowych – 36,6 lat. Osoby pełniące funkcje dyrektorów, prezesów, zakładów pracy i administracji publicznej, miały średnio 50 lat, co w obecnej sytuacji modernizacji, odbudowy rynku ma humorystyczną wymowę: ludzie ukształtowani przez biurokrację socjalistyczną, i po części z jej nadania, mieli stać się liderami zmian czasów globalizacji.

Na szczęście, przede wszystkim dla systemu społecznego, średnie wieku przedstawicieli biznesu jak i zawodów twórczych są niższe. W płaszczyźnie administracji państwowej najwyraźniej działały (działają) polityczne mechanizmy, które na stanowiskach dyrekcyjnych lokują „swoich” bez względu na kwalifikacje i wiek, w spółkach Skarbu Państwa podobne mechanizmy mogą również odgrywać istotną rolę.

Tabela 1. Zróżnicowania wieku, zarobków i ocena swojego miejsca w strukturze społecznej w zależności od zajmowanej pozycji społecznej

Pełniona pozycja (podane są wartości średnie)	Wiek	Zarobki	Ocena miejsca	Poglądy polityczne
1. Dyrektorzy, prezesi, zakładów pracy i administracji publicznej	49,99	3575	5,45	5,29
2. Zawody twórcze, samodzielnii specjaliści	41,13	1776	5,26	4,35
3. Pracownicy administracyjno biurowi, kierownicy i specjaliści niższego szczebla	40,36	1373	5,98	4,22
4. Prac. fizyczno-umysłowi, pracownicy sklepów punktów usługowych	36,59	1307	6,18	3,79
5. Robotnicy wykwalifikowani i brygadziści, robotnicy wykonujący prace poza rolnictwem	38,08	1186	6,51	4,20
6. Robotnicy wykonujący prace proste, poza rolnictwem	43,40	876	7,05	4,17
7. Robotnicy najemni i brygadziści zatrudnieni w rolnictwie	31,39	1035	7,57	3,74
8. Rolnicy indywidualni, pomagający im członkowie rodzin	44,40	1087	7,37	4,25
9. Właściciele prywatnych firm, zakładów, sklepów, punktów sprzedaży	41,65	17,26	5,47	4,16
10. Uczniowie, studenci	20,42	544	5,95	4,53
11. Renciści	60,11	724	7,54	4,08
12. Emeryci	68,97	1013	7,01	4,30
13. Bezrobotni	36,58	441	6,84	4,10
14. Gospodynie domowe, zajmujące się domem	45,20	493	6,36	3,78
15. Niepracujący z innych powodów	41,18	904	6,32	5,00
N=1072, Test F, p< .000	46,11	1053	6,61	4,21

* Ocena swojego miejsca w społeczeństwie została zbudowana na podstawie wskazań respondentów, na skali 10 punktowej, od 1 – najwyższe miejsce do 10 - najniższe miejsce

**Poglądy polityczne, ich skala została zbudowana na podstawie wskazań respondentów, na skali 7 punktowej, od 1 – poglądy lewicowe do 7 – poglądy prawicowe (stat. nie istotn.)

Dane zawarte w powyższej tabeli wskazują na istnienie poważnych różnic majątkowych między badanymi, ich obraz jest jednak niekompletny około 40% badanych nie podało wysokości swoich dochodów. Na pewno nie podali ich ci, których zarobki osiągają poziom kilku średnich miesięcznie lub więcej, odpowiadali ankieterom, że mieszkają w blokach i lepiej będzie dla nich i ich rodzin, jeżeli ich zarobki nie będą ujawniane. Trudno, bowiem uwierzyć, że właścicielom firm

tak się źle powodzi („oficjalna” średnia zarobków dla tej grupy wynosi 1726 zł.), z drugiej strony, jak znaczny procent rodzin w Polsce żyje z dochodów, co najwyżej jednej osoby, w wysokości nieprzekraczającej 900 zł, miesięcznie. W rodzinach bezrobotnych te przychody zamieniają się na sumę 342 zł na osobę (na 160 osób bezrobotnych, tylko 52 podały swoje dochody – czy ich nie mają, czy je ukrywają?). Oficjalnie w rodzinach z grupy pierwszej (w ww. tabeli) wynoszą 2058 zł., czyli więcej niż wynoszą średnie (oficjalne) dochody właścicieli firm i zakładów (poz. 9), są to respondenci, którzy prawdopodobnie najczęściej ukrywają bądź zaniżają swoje dochody.

Wiek skorelowany jest z zarobkami, wykształcenie z wyższymi pozycjami społecznymi, ale w niedostatecznym stopniu z oceną swojego miejsca w społeczeństwie. W deklarowanych ocenach pozycji społecznej, które zajmują respondenci dominują tendencje „środka”, średnia na skali 10 punktowej wynosi 6,61, a osoby o najwyższych pozycjach społecznych nie przekraczają poziomu 5 (w górę). Natomiast poglądy polityczne badanych mierzone na skali 7 punktowej, ujawniają tendencję do lekkiego nachylenia w stronę prawą. Robotnicy najemni i brygadziści zatrudnieni w rolnictwie, która to grupa zawodowa stosunkowo najniżej ocenia swoje położenie społeczne, deklaruje jako środowiskową średnią: 3,74 punktów, co jest akurat wielkością bliską środka zaproponowanej skali; ich gorsza sytuacja socjalna nie znajduje odzwierciedlenia w poglądach lewicowych. Natomiast najbardziej zadeklarowanymi „prawicowcami” byli dyrektorzy, prezesi zakładów pracy i administracji publicznej (5,29) pod rządami lewicy demokratycznej. To wewnętrzne, w ramach ludzi SLD, przesunięcie na prawo ujawniało się w postawach jej przedstawicieli, i być może stanowi jedną z odpowiedzi na pytanie, dlaczego popularność SLD zaczęła spadać.

Zmiany systemowe w Polsce zaowocowały na początku znacznym wzrostem bezrobocia, a jednym z zasadniczych czynników położenia społecznego stało się posiadanie pracy. Stwarza ono szanse zaspokojenia potrzeb konsumpcyjnych a zarazem określa zbiór respondentów płatników podatków, bardziej aktywnych uczestników gry rynkowej. Techniczny zabieg tutaj grupowania respondentów według kryterium posiadania bądź nieposiadania pracy, zwany wśród socjologów rekodowaniem, ustalił zmienną przybierającą dwie wartości: 1. pracuje, 2. nie pracuje, co znaczy tutaj, że nie pracuje, ponieważ jest emerytem, rencistą jak i bezrobotnym lub uczniem. Miejsce pracy jak i wymagane kwalifikacje są w tej chwili mniej istotne. Osoby, które pracują są to w większości mężczyźni (wsp. korelacji Pearsona $r = .140$, $p < .01$), wśród nich 56,3% ma pracę, a stanowią 47,7% próbki, natomiast wśród kobiet, których jest 52,3% w próbie, pracuje tylko 43,8% ($X^2 = 21.155$, $p < .000$). Na te rozkłady wywiera wpływ min. fakt, że kobiety wcześniej odchodzą na emerytury i jak i to, że częściej pozostają bez pracy.

Tabela 2. Pracujący i niepracujący a wiek, sytuacja rodzinna i dochody badanych

Podziały	L. osób w rodzinie	Zarobki	Zarobki na głowę	Wiek	Ocena miejsca*	Poglądy polityczne**
Niepracujący (59,6%)	3,61	823,6	623,0	49,93	6,83	4,23
Pracujący (40,4%)	4,06	1348,7	782,5	40,46	6,29	4,19
test F	p<.000	p<.000	p<.001	p<.000	p<.001	nie istotne

* Ocena swojego miejsca w społeczeństwie została zbudowana na podstawie wskazań respondentów, na skali 10 punktowej, od 1 – najwyższe miejsce do 10 – najniższe miejsce (dotyczy to także niżej umieszczonych tabel)

** Poglądy polityczne, ich skala została zbudowana na podstawie wskazań respondentów, na skali 7 punktowej, od 1 – poglądy lewicowe do 7 – poglądy prawicowe

Osoby pracujące są młodsze, ich dochody są wyższe, mają liczniejsze rodziny, sprzyja to wyrównywaniu się dochodów na głowę w rodzinach, w badanej próbie. Obciążenie pracą, które dzisiaj oznacza konieczność bycia pracownikiem dyspozycyjnym, o faktycznie każdej porze dnia, obciążenie obowiązkami rodzinnymi, a zapewne także nie do końca satysfakcjonujące zarobki, czynniki te sprzyjają częstszemu wśród pracujących postrzegania podziałów społecznych w perspektywie klasowo-warstwowej, do czego nawiązę później. Osoby pracujące tylko nieznacznie, ale statystycznie znacząco, postrzegają swoje pozycje społeczne jako lepsze, niż osoby niepracujące, a poglądy polityczne obydwu zbiorowości faktycznie się nie różnią.

Posiadanie pracy, z dramatycznego doświadczenia z czasów realnego socjalizmu (trudno byłoby powiedzieć, że ochrona pracy miała w nim miejsce), stało się w chwili obecnej gorzkim przywilejem społecznym. Dla wielu osób, którzy ją posiadają wiąże się z niepokojem o jej utratę. Wśród badanych posiadających pracę 52,5% oświadcza, że boją się utraty pracy, a to min., dlatego, że swoje szanse na znalezienie podobnej bądź jakiegokolwiek innej pracy, oceniają na około 20%.

Tabela 3. Korelacje między zmiennymi położenia społecznego

	Płeć	Wiek	Wykształcenie	Miejsowość	Grupy zaw.	Czy robi	Liczba osób w gospod.	Zar. ciągłe	Zar. w rodzinie	Pogotyżne	Ocena miejsca	Oszczędności	Sektor wł.	Prac. Najem.
Klasy są	-,004	-,135**	,086**	,026	-,046	,063*	,075*	,076	-,038	-,084*	,012	,037	,117**	,057
bied-bog	-,052	-,040	-,080**	-,030	,054	-,025	,005	-,095*	-,152**	,014	,132**	-,040	,070	-,024
kl. Średnie	-,010	-,072*	,105**	,053	-,052	,042	-,022	,139**	,146**	-,058	-,076*	,030	-,032	,048
Inteligenci	,016	-,074*	,085**	,015	-,061*	,054	,092**	,091*	,061	,037	-,138**	,047	-,030	,044
Biedacy	-,012	,032	-,224**	-,142**	,180**	-,144**	,034	-,205**	-,231**	,009	,376**	-,107**	-,030	-,111**
Średniacy	-,068*	-,099**	,185**	,108**	-,155**	,147**	-,041	,179**	,218**	-,051	-,297**	,065	,012	,103**

* Correlation is significant at the 0.05 level 2-tailed.
** Correlation is significant at the 0.01 level 2-tailed.

Korelacje zmiennych położenia społecznego potwierdzają wcześniej dostrzeżone tendencje: osobami wykształconymi są respondenci mieszkający w większych ośrodkach miejskich (,410**, znaczenie znaków „*” i „**” podane są na dole tabeli) i młodszy (-,229**). Osoby starsze znajdują się w gorszej sytuacji rynkowej, jako mniej wykształceni są wykonawcami mało atrakcyjnych zawodów (,250**). Do atrakcyjnych pozycji zawodowych prowadzi droga przez wykształcenie (-,369**), a łatwiej je zdobyć w dużym mieście (-,164**). Wiek w dzisiejszej Polsce wyznacza również rynkowe szanse uzyskania pracy, osoby młodsze znajdują się w lepszym położeniu, mają mniej problemów ze zdobyciem pracy, chociaż i dla nich nie jest to proste zadanie (-,255*), ponieważ łatwiej jest o uzyskanie pracy osobom lepiej wykształconym (,276**). Osoby starsze pracują głównie w przedsiębiorstwach państwowych i spółkach Skarbu Państwa (-,453**), najczęściej na pozycjach pracowników najemnych (-,244*), ale na tych stanowiskach również pracują osoby wykształcone (,258**).

Wiek nie przesądza o wielkości zarobków, ale wykształcenie odgrywa tutaj zasadniczą rolę (,341**), podobnie jak miejsce zamieszkania, osoby mieszkające w dużych ośrodkach miejskich mają wyższe przychody w stosunku do respondentów z pozostałych miejsc zamieszkania (,241**). W istotny sposób wpływa mieszkanie w dużym mieście na wysokość przychodów na osobę w rodzinie (,309**), podnosząc jej materialny standard życia, przy mniejszej dietności. Przekonują o tym korelacje wielkości przychodu z oceną miejsca zajmowanego w społeczeństwie (-,244**), również wielkości przychodu na głowę w rodzinie i oceną miejsca w społeczeństwie (-,230**). Ocena miejsca zajmowanego w społeczeństwie tak mocno uzależniona od wysokości zarobków, jest jednak najbardziej związana z wykształceniem (-,344**), jak i zamieszkaniami w dużym ośrodku miejskim (-,223**).

Podsumowując dane zawarte w tabeli trudno nie zauważyć, że osoby młodsze, lepiej wykształcone, mieszkańcy dużych miast mają więcej szans na znalezienie pracy, atrakcyjnej, lepiej płatnej, i chyba ten splot zmiennych stanowi signum temporis polskich zmian systemowych.

Podział społeczeństwa polskiego na klasy i warstwy społeczne

Klasy i warstwy społeczne w poglądach Polaków

W przekonaniu przeważającej części respondentów (81,1% badanych) żyją oni w społeczeństwie podzielonym i zróżnicowanym, w układzie klas i warstw społecznych. Zarobki w przeliczeniu na osobę w rodzinie, ocena miejsca zajmowanego

w społeczeństwie, jak również poglądy polityczne, nie różnicują istotnie respondentów, którzy deklarują istnienie bądź nieistnienie podziałów społecznych wśród Polaków. Liczebność rodzin, których członkowie postrzegają rzeczywistość jako zróżnicowaną, jest średnio nieznacznie większa, od wielkości rodzin osób, które nie postrzegają podziałów klasowych, ale jest to różnica statystycznie istotna. Średni wiek respondenta, tak definiującego społeczeństwo, jest o przeszło 6 lat niższy od wieku osób, które nie postrzegają podziałów klasowych.

Tabela 4. Podziały społeczne a wiek, sytuacja rodzinna i dochody badanych

Widzenie podziałów	Osób w rodzinie	Zarobki	Zarobki na głowę	Wiek	Ocena miejsca	Poglądy polityczne
Nie ma podziałów klasowo-warstwowych	3,47	909	736	51,17	6,5	4,49
Są podziały klasowo-warstwowe	3,87	1089	671	44,93	6,7	4,16
Test F	p <.014	p<.051	n.istotny	p<.000	n.istotny	n.istotny

* Ocena swojego miejsca w społeczeństwie została zbudowana na podstawie wskazań respondentów, na skali 10 punktowej, od 1 – najwyższe miejsce do 10 – najniższe miejsce (dotyczy to także niżej umieszczonych tabel)

** Poglądy polityczne, ich skala została zbudowana na podstawie wskazań respondentów, na skali 7 punktowej, od 1 – poglądy lewicowe do 7 – poglądy prawicowe

Sądzę, że ważne jest rozstrzygnięcie czy na postrzeganie struktury społecznej dzisiaj, mogą wpływać treści propagandowo-ideologiczne, które zostały niejako wdrukowane do świadomości Polaków w minionych czasach. Czy 60-letni obywatel powie nam, że w Polsce są klasy: robotnicza, chłopska czy burżuazja, ponieważ pamięta, jeszcze z młodych lat, że o tych klasach stale mówiono w min. dzienniku telewizyjnym?

Dane, które posiadamy wydają się przeczyć temu, że w dzisiejszym języku opisu różnic położenia społecznego, statusów czy stanu majątkowego rodaków, zawarty jest ciężar minionej socjalistycznej indoktrynacji, chociaż nie da się tego wykluczyć do końca. Zastanawia fakt, że wśród najstarszych respondentów (66 lat i więcej, tab. 4) 68,2% przyjmuje opcję podziałów klasowych i warstwowych, a wśród najmłodszych respondentów do 30 roku życia, którzy na pewno nie przeszli przez wspomniane doświadczenia „wychowania do komunizmu”, aż 86,3% postrzega społeczeństwo polskie jako składające się z klas i warstw społecznych.

Niższy wiek może wskazywać na to, że nie tyle doświadczenia propagandowe minionej epoki, ile własna sytuacja materialna – szczególnie ta mierzona dochodami w przeliczeniu na głowę w rodzinie, posiadanie pracy (patrz tab. 5) i być może ogólne wyrobienie polityczne skłaniają respondentów do posługiwania się,

zdawać by się mogło już nieaktualną, przestarzałą retoryką różnic klasowych i warstwowych.

Tabela 5. Podział społeczeństwa na klasy i warstwy w kontekście grup wieku

Wiek-grupy	$X^2=27,14, p<,000, df=3$	Klasy są		Ogółem
		0 – nie	1 – tak	
do 30	liczba	37	233	270
	% do wiersza	13,7%	86,3%	100,0%
31-45	liczba	50	222	272
	% do wiersza	18,4%	81,6%	100,0%
46-65	liczba	55	280	335
	% do wiersza	16,4%	83,6%	100,0%
66 i więcej	liczba	62	133	195
	% do wiersza	31,8%	68,2%	100,0%
Ogółem	liczba	204	868	1072
	% do wieku	19,0%	81,0%	100,0%

Radykalny język różnic społecznych związany jest z już nowym układem gospodarczym, nowej struktury społecznej i jej statusów społecznych, 91,7% pracowników umysłowych niższego szczebla, a przede wszystkim 90,2% robotników zatrudnionych w prywatnych firmach, używa tego języka do opisu polskiego społeczeństwa. Tym samym możemy domniemywać, że frustracje konsumpcyjne i doświadczenie obecności innych, zamożniejszych – praca w firmach prywatnych, w których łatwiej o kontakt z osobami znacznie bardziej zamożnymi – generują związek między widzeniem struktury społecznej, jako mocno i trwale zróżnicowanej, a miejscem zajmowanym przez respondenta w tej strukturze.

Tabela 6. Posiadanie pracy a postrzeganie struktury społecznej

$X^2= 4,191, p < .041$		Klasy są		Ogółem
		0 – nie	1 – tak	
Czy respondent pracuje	1. N	134	505	639
	1. % nie	21,0%	79,0%	100,0%
	2. N	69	363	432
	2.% tak	16,0%	84,0%	100,0%
Ogółem	N	203	868	1071
	%	19,0%	81,0%	100,0%

Postrzeganie różnic społecznych wiąże się z poziomem wykształcenia badanych; udział osób z wyższym wykształceniem odgrywa tutaj istotną rolę,

stanowią oni 10% badanych, i są mniej skłonni do przyjmowania opcji postrzegania struktury społecznej jako tradycyjnej klasowo-warstwowej, podobnie jak respondenci, którzy mają ukończoną szkołę podstawową. Ci ostatni są osobami o najwyższej średniej wieku. Trudno to było przewidzieć, ale osoby ze środka skali wykształcenia, czyli osoby o wykształceniu średnim, pomaturalnym i niepełnym wyższym, najczęściej deklarują, że społeczeństwo polskie dzieli się na klasy i warstwy.

Tabela 7. Wykształcenie badanych a stopień postrzegania podziałów społecznych w układzie klasowym i warstwowym

$X^2=35,444$, $df=4$, $p<.000$	Podział na klasy		Ogółem
Wykształcenie	0 – nie ma	1 – są klasy	
1. Podstawowe	28,0%	72,0%	100,0%
2. Zasadnicze zawodowe	17,3%	82,7%	100,0%
3. Średnie niepełne i pełne	14,6%	85,4%	100,0%
4. Średnie techniczne	11,1%	88,9%	100,0%
5. Pomaturalne, niepełne wyższe	4,9%	95,1%	100,0%
6. Wyższe	25,2%	74,8%	100,0%
Ogółem % do wiersza	19,0%	81,0%	100,0%

Fakt ten jest potwierdzeniem tezy o mocniejszym odczuwaniu podziałów społecznych przez osoby, które przede wszystkim mają osobisty i bezpośredni kontakt z osobami o innych, tutaj wyższych, statusach społecznych. Można zakładać, że osoby o średnim wykształceniu, ze względu na ich ułożenie w nowych (prywatnych) przedsiębiorstwach, w których „widać” i szefa, i właściciela, mocniej odczuwają różnice społeczne jako pewien typ osobistego sytuacyjnego doświadczenia miejsca pracy. Poziom średniego wykształcenia w istotny sposób ogranicza możliwości zajęcia wyższej pozycji w firmie. Osoby, które ukończyły szkoły wyższe, mogą inaczej odbierać wspomniane zróżnicowania statusowe, chociażby z racji pełnienia przez nie ważniejszych funkcji w organizacjach.

Kryteria podziału na klasy i warstwy społeczne

Wśród osób określających społeczeństwo polskie jako zróżnicowane klasowo 48,7% uważa, że dominuje w nim: 1) podział dwubiegunowy według stopnia zamożności, tj. na „biednych i bogatych”, „dorobkiewiczów i biedotę”, 2) podział na trzy lub więcej klas zamożności (28,2% wskazań) i 3) podział według

kryterium wykształcenia na: „inteligencje i ludzi prostych” (9,8% wskazań). Pozostałe kryteria podziałów wiążą nie więcej niż po 3% wskazań, ilustrując zarazem jak wiele kryteriów podziałów społecznych gotowi są zastosować Polacy. W niektórych przypadkach, takie kryteria jak: „starzy i młodzi, ludzie z epoki komunizmu i po przełomie” są to deklaracje 0,1% badanych. Pojawiają się również kryteria podziałów społecznych, które wiążą się z ocenami moralnymi zachowań ludzkich jak: „chętni do pracy i niechętni”, „agresywni – spokojni”, „moralni – niemoralni”, jak i innymi kryteriami, funkcjonalnymi, jak: mądrzy – głupi, czy rządzący i rządzeni.

Własność środków produkcji czy też poczucie, że ich posiadanie może tworzyć nowe podziały społeczne, w stosunku do dawnego społeczeństwa realnego socjalizmu, uświadamiana jest przez 2,4% badanych. Jest to mniejszy procent wskazań niż na strukturotwórczą funkcję takich kryteriów, jak: „ludzie kultury, nauki, pracownicy fizyczni, rolnicy, średni personel techniczny, artyści” lub „prywaciarze, politycy, duchowieństwo, robotnicy”. To zróżnicowanie pojęciowe sprawia wrażenie swoistego rozchwiania poznawczego, respondenci podają zwroty językowe, terminy, które bardziej definiują ich aktualny stan ducha w momencie oceniania własnej pozycji społecznej, jak i innych: „lumpenproletariat, złodzieje biznesmeni”, niż precyzyjnie zdefiniowane widzenie struktury społecznej (w sumie 3,6% wskazań).

Podział na biednych i bogatych wydaje się być funkcją sytuacji „konsumpcyjnej”, przesłania on, co prawda inne widzenie podziałów społecznych, jest dość wygodny, wręcz lapidarny i sędzę, że jednak prawdziwy i użyteczny.

Praca jest wartością cenną, samą w sobie, przy tak wysokim bezrobociu, ale ta prosta i ciężka nie jest wysoko wynagradzana. To może wyjaśniać, dlaczego nikt z badanych nie mówi o sobie jako o „człowieku pracy”. Również nikt nie chce uznać siebie za beneficjenta nowej ekonomii.

Korelaty postrzegania klas społecznych w kontekście zmiennych położenia społecznego

Zaprezentowane niżej modele regresji miały za zadanie ostateczną rafinację najważniejszych zmiennych objaśniających podane przez respondentów kryteria podziałów społecznych. A są nimi po pierwsze przekonanie, że społeczeństwo jest podzielone na klasy i warstwy: 1) istnieją klasy i warstwy społeczne w społeczeństwie polskim, 2) zasadniczy jest podział na biednych i bogatych, 3) podział na biednych, bogatych i klasy średnie, 4) oraz podział społeczeństwa na inteligentów i ludzi prostych.

Pierwszy model został tak dobrany, że jego poziom istotności jest wysoki, ale wielkość wyjaśnianej zmienności zmiennej zależnej: „są w Polsce klasy i warstwy społeczne”, nie jest zbyt wysoka (R^2), choć zachowany pakiet zmiennych wskazuje na ich udział w wyjaśnianiu zmienności zmiennej „klasy i warstwy społeczne”. Postrzeganie zróżnicowania społecznego w proponowanym modelu zależy przede wszystkim od „strukturalnego” ułożenia respondenta, to znaczy jego miejsca w strukturze zawodowej, które nie jest miejscem wysokim, ale też nie jest to pozycja emeryta, rencisty, czy gospodyni domowej, ponieważ pozycja ta istotnie wpływa na widzenie podziałów społecznych (patrz niżej wsp. beta standaryzowany w wysokości $-,391$), zmienna brak pracy (patrz niżej wsp. beta standaryzowany w wysokości $-,387$), jako oczywisty wskaźnik trudnej sytuacji socjalnej także odgrywa podobną rolę. Również istotny statystycznie wpływ na postrzeganie struktury społecznej wywierają takie zmienne, jak niskie dochody na osobę w rodzinie i lewicowa orientacja ideowa respondenta. Płeć badanych odgrywa tutaj pewną rolę, kobiety częściej zgadzają się z taką perspektywą.

Sklonność do widzenia jako zasadniczego podziału na biednych i bogatych jest również determinowana przez płeć (kobiety) oraz wpływ zmiennej postrzeganie swojej pozycji społecznej tutaj bardzo niskiej. Postrzeganie struktury społecznej jako trój częściowej, z uwzględnieniem klasy średniej, wyznaczone jest przez wpływ zmiennych status pracownika najemnego, praca w firmach prywatnych i niskie zarobki.

Pakiet zmiennych wyjaśniających podział struktury społecznej w Polsce według kryterium inteligencji vs. reszta społeczeństwa, nie zawiera zmiennej ukończone wyższe studia, ale opiera się o wpływ zmiennych: ocena własnej pozycji społecznej jako dobrej i niezależnym wpływie zmiennej wielkość rodziny.

Analiza regresji wielozmiennowej, jako statystyczne narzędzie do badania wpływu zmiennych niezależnych na zmienne obserwowane, w układzie zaproponowanego przez badacza modelu, pozwoliło na uchwycenie aspektów, czynników tak natury materialnej, jak i ideowej, które determinują postrzeganie rzeczywistości społecznej przez Polaków. Widać tutaj, że sytuacja socjalna i lewicowe poglądy polityczne oraz płeć (kobiety!) wpływają niezależnie na widzenie obecnej struktury społecznej w klasycznej perspektywie podziałów klasowych. Należy zwrócić uwagę na połączenie w tym modelu tak różnych cech położenia społecznego, ale najwyraźniej łączą je wartości.

Tabela 8. Modele regresji zmiennych położenia społecznego na postrzeganie klasowych i warstwowych podziałów społecznych

Wyszczególnienie	Standaryzowane współczynniki beta			
	klasy, warstwy społeczne	biedni i bogaci	biedni, bogaci i klasy średnie	inteligenci ludzie prości
Płeć	-,140	-,125	-,088	-
Wiek	-	-	-	-,027
Wykształcenie	-	-	-	-
Miejscowość	-	-,048	-	-
Osoby stanu wolnego	-	-	-	-
Grupy zawodowe	-,391	-	-	-
Posiada pracę	-,387	-	-	-
Liczba osób w gosp. dom.	-	,060	-	,143
Zarobki ogółem	,176	-	-,109	,079
Zarobki w rodzinie	-,186	-,084	,087	-
Poglądy polityczne	-,172	-	-,094	-
Ocena miejsca	-,027	,106	-	-,112
Sektor własności	,108	,077	-,148	-
Pracownik najemny	-	-	,167	-
Posiadanie oszczędności	-	-	-,093	-
Dla modelu				
Constant B	1.778	.397	.324	.075
R	.284	.238	.295	.194
R ²	.081	.056	.087	.038
F	3,916	4.816	4.950	6.073
sig. p <	.000	.000	.000	.000

Różnice społeczne – autoidentyfikacja, projekcje pozycji grupowych

Nakaz określenia własnej pozycji społecznej, zawarty w pytaniu – poleceniu: „a do której ze wskazanych klas czy warstw zaliczyłby Pan (i) siebie?”, mógł być doświadczany przez respondentów jako wyzwanie, które sami sprowokowali definiując rzeczywistość społeczną, w której przyszło im żyć. Postrzeganie struktury społecznej jako przede wszystkim układu grup ludzi zamożnych i biednych, najwyraźniej związane jest z opisem swojego miejsca w społeczeństwie.

Te autodefinicje w grupie osób niezamożnych przybierają formę skarg: „ubodzy, najubożsi, biedacy, niezamożni”, „ci, którzy mają mało”, „biedota”, „od wypłaty do wypłaty”, w sumie 41,5% badanych.

Tabela 9. Klasy społeczne, do których respondenci zaliczają siebie samych, a ich sytuacje socjalne

Klasa responden- ta	Miary statystyczne	Wiek	Zarobki	Zarobki w rodzi- nie	Liczba osób w rodzinie	Ocena miejsca w spol.*	Poglądy polity- czne **
1. Ubodzy (41,5%)	średnia	46,56	840,37	505,30	3,92	7,48	4,21
	N	386	252	275	386	382	246
	odchylenie std.	17,613	553,693	389,781	1,996	1,800	1,447
2. Podziały trudne do określenia 21,9%	średnia	43,08	1350,21	882,64	3,70	5,80	4,08
	N	273	165	181	273	268	202
	odchylenie std.	16,732	1280,832	741,403	1,594	1,281	1,486
3. Klasa Średnia (29,3%)	średnia	45,87	1222,90	716,71	3,92	6,23	4,20
	N	203	114	133	203	197	163
	odchylenie std.	17,889	1242,153	763,937	2,818	2,022	1,572
Trudno Powiedzieć (7,3%)	średnia	53,04	940,41	667,79	3,61	6,64	4,80
	N	68	43	46	68	48	26
	odchylenie std.	23,544	619,099	471,090	1,972	2,148	1,307
Ogółem	średnia	45,86	1070,37	669,00	3,83	6,66	4,19
	N	931	574	636	931	895	637
	odchylenie std.	18,068	993,870	619,923	2,101	1,889	1,490
Test F		p<.000	p<.000	p<.000	p<.041	p<.000	n.istotn.

* Ocena swojego miejsca w społeczeństwie została zbudowana na podstawie wskazań respondentów, na skali 10 punktowej, od 1 – najwyższe miejsce do 10 – najniższe miejsce (dotyczy to także niżej umieszczonych tabel)

** Poglądy polityczne, ich skala została zbudowana na podstawie wskazań respondentów, na skali 7 punktowej, od 1 – poglądy lewicowe do 7 – poglądy prawicowe (stat. nie istotn.)

Ta tendencja do definiowania grupy, do której się należy, w formie oceny własnego stanu zamożności, utrzymuje się wśród członków zbiorowości lepiej oceniających swoje położenie materialne, niż osoby niezamożne. Pojawiają się takie określenia, jak: „klasa średnio zarabiających”, „klasa średnia, średniozamożna” czy też sformułowania „ani biedny, ani bogaty”, w sumie 21,8% wskazań.

Nie jest łatwo zinterpretować kategorię „podziały trudne do określenia”, gdyż do tego przedziału trafiają osoby o zdecydowanie różnych statusach społecznych, o czym wcześniej pisałem, jak: „osoby duchowne, duchowieństwo”,

do zbioru tego należą również osoby, które siebie określają jako: „mądrzy”, „pracownicy najemni”, „pokrzywdzeni, upodleni”, „podkultura młodzieżowa”, czy wreszcie „głupi” lub „roboł, czy „fizol”. Średnie wieku i dochodów wskazują, że raczej mamy do czynienia ze zbiorowością ludzi stosunkowo młodych i dobrze sytuowanych, których można by zaliczyć do grupy: „klasa średnia”. Trudno jest powiedzieć, dlaczego w tak zróżnicowany i prowokujący sposób określają swoje miejsce w społeczeństwie. Sądzę, że można to tylko wyjaśnić hipotezą o ciągle jeszcze odczuwanej traumie zmiany społecznej i tym samym odczuwanym zachwianiem dotychczasowym systemem wartości.

Osoby, które tak licznie określiły się jako ubogie, są nimi naprawdę, wystarczy spojrzeć na ich średnią dochodów, liczbę osób w rodzinie i średnie dochody na osobę w rodzinie. Ci, którzy nie bardzo wiedzą, jak określić swoje miejsce w społeczeństwie są najstarsi, i to jest zapewne przyczyna tych kłopotów, ale są w nieznacznie lepszej sytuacji, w stosunku do osób naprawdę niezamożnych.

Tabela 10. Wykształcenie a przynależność do klas społecznych według respondentów

X² =105,368, df=15, p<.000	Klasy społeczne respondentów				Ogółem
Wykształcenie	ubodzy	trudne do określenia	klasa średnia	trudno powiedzieć	
1. Podstawowe	52,6%	14,2%	19,4%	13,8%	100,0%
2. Zasadnicze zawodowe	52,4%	27,2%	15,7%	4,7%	100,0%
3. Średnie niepełne i pełne	31,6%	41,0%	21,4%	6,0%	100,0%
4. Średnie techniczne	29,8%	42,3%	23,8%	4,2%	100,0%
5. Pomaturalne, niepełne wyższe	32,2%	32,2%	28,8%	6,8%	100,0%
6. Wyższe	20,7%	35,6%	37,9%	5,7%	100,0%
Ogółem do wiersza	41,5%	21,8%	29,3%	7,4%	100,0%

Respondenci, którzy z trudem i w tak różny sposób określają swoją przynależność klasową, a zostali umieszczeni w zbiorze „podziały trudne do określenia” są zarazem najlepiej wykształceni, o czym może świadczyć tak niewielki ich udział w zbiorze osób z wykształceniem podstawowym, a znaczący wśród osób z wykształceniem średnim w stosunku do osób należących do klasy średniej. Ci, którym trudno określić swoje miejsce, są osobami ze środka skali wykształcenia: średniego, średniego technicznego, pomaturalnego i nieukończonego wyższego. Dlaczego respondentom tym tak trudno jest w miarę precyzyjne określić swoje miejsce w społeczeństwie?

Klasy i warstwy społeczne, korelaty autoidentyfikacji

Jeżeli ktoś zaliczy siebie do grupy osób biednych, to na pewno nie będzie postrzegał struktury społecznej w opcji trójelementowej albo w podziale na inteligencję i innych, a siebie lokował w grupie klasa średnia. Biedacy są ludźmi niewykształconymi i z mniejszych miejscowości, zajmują niskie pozycje społeczne, pełniąc proste pracownicze funkcje wykonawcze w przedsiębiorstwach prywatnych krajowych czy zagranicznych. Konsekwencją tego są niskie zarobki i niskie dochody na głowę w rodzinie, trudno w takiej sytuacji mówić o jakichkolwiek oszczędnościach. Funkcją wspomnianego syndromu cech położenia społecznego jest bardzo niska ocena swojej pozycji społecznej i obojętność wobec życia publicznego, i zadeklarowana nieobecność w ostatnich wyborach do Sejmu.

Jeżeli ktoś lokuje siebie w gronie klasy średniej, a jest to funkcją jego wcześniejszej deklaracji, że we współczesnym społeczeństwie polskim zasadniczy jest podział trójczłonowy z klasą średnią w środku, to powie o sobie, że jest człowiekiem dobrze sytuowanym, w aspekcie własnych zarobków, jak i finansowej sytuacji rodzinnej. Zajmuje wysoką pozycję zawodową, a i tym samym wysoko ocenia swoją pozycję zdobytą w społeczeństwie, szczególnie, gdy jest rzecznikiem postrzegania w strukturze społecznej grupy inteligentów. Są to osoby z wyższym wykształceniem, z dużych ośrodków miejskich, o niższym wieku i najwyraźniej jest to skłonność kobiet do bardziej jednoznacznego określenia swojego miejsca w społeczeństwie.

Modele regresji (tab. 10), które zostały ustalone w oparciu o powyższe analizy korelacyjne zaostwiają rolę i wagę zmiennych niezależnych modelu, składającego się z zmiennych położenia społecznego. Określenie siebie jako osobę biedną jest funkcją negatywnej oceny własnej pozycji społecznej, jak również niezależnie wpływa na tę ocenę zmienna niska pozycja w hierarchii organizacyjnej (niższe grupy zawodowe) oraz niskie dochody na osobę w rodzinie.

W modelu objaśniającym, dlaczego respondenci mówią o sobie, że są przedstawicielami klas średnich, wpływają na to stanowisko zmienne ocena (wysoka) swojej pozycji społecznej, stanowisko (wyższe) w organizacyjnych strukturach władzy, zarobki w rodzinie (wysokie), czyli dobre położenie materialne rodziny.

Podziały trudne do określenia – nie pytano respondentów o to, czy kwalifikują siebie do tak nieprecyzyjnie zdefiniowanego zbioru, a to, że się w tym zbiorze znaleźli, stało się, z powodu niechęci bądź nieumiejętności określenia własnego miejsca w społeczeństwie oraz moją decyzją stworzenia tak niejednorodnego układu.

Tabela 11. Modele regresji zmiennych położenia społecznego na postrzeganie własnej przynależności respondenta do grup społecznych

Wyszczególnienie	Standaryzowane współczynniki beta		
	biedacy	klasa średnia	podziały trudne do określenia
Płeć	-	-,080	.089
Wiek	-	-	-
Wykształcenie	-	-	,125
Miejscowość	-	-	-
Grupy zawodowe	.256	-,134	-
Liczba osób w gospodarstwie	-	,043	-,152
Zarobki ogółem	-	-	,122
Zarobki w rodzinie	-,132	,164	-,146
Poglądy polityczne	.051	-,056	-
Ocena miejsca	.394	-,326	-,101
Posiadanie oszczędności	.083	-,097	-
Praca najemna	,197	-,084	-,084
Typ własności	-	-	,079
Dla modelu			
Constant B	,001	2,320	1,185
R	.466	,400	.261
R ²	.217	,160	.068
F	20.218	10,386	3.732
sig. p <	.000	,000	.001

Analiza postrzegania różnic wykazuje znaczną spójność postaw badanych w odniesieniu do oceny własnej pozycji i miejsca w społeczeństwie. Krytyczne oceny swojego miejsca w społeczeństwie nie są żalem, pretensją czy efektem złego nastroju, są w sposób sensowny osadzone w realnych sytuacjach, w jakich znaleźli się respondenci. Ci, których sytuacje materialne i dobre samopoczucie są lepsze od sytuacji i pozycji innych współobywateli, kwalifikują siebie do wyższych grup społecznych. Pewien procent tych, którzy znaleźli się w gorszej sytuacji, najwyraźniej z odrobiną żalu i w tonacji bezbronnej ironii, określa swoje miejsce w społeczeństwie w języku żartu, czy nawet lekkiej pogardy. Osoby będące w lepszej sytuacji nie objawiają skłonności do wywyższania swojego miejsca w strukturze, jeżeli już jesteśmy przy tego typu analizach.

Jedno jest pewne, różnice społeczne w Polsce postrzegają wszyscy, chociaż respondenci starsi rzadziej sięgają do terminologii różnic klasowych i warstwowych. Młodszy, którzy mają pracę, a także obowiązki rodzinne, wydają się być bardziej uwrażliwieni na różnice w położeniu społecznym, które postrzegają między sobą a innymi grupami. Jestem skłonny przypuszczać, że praca w firmie prywatnej, obok korzyści z samego faktu posiadania pracy i być może z faktu regularnego otrzymywania zarobków, łączy się w obecnej, *in statu nascendi*, nowej rzeczywistości ze szczególną możliwością postrzegania różnic społecznych, i krytycznej ich oceny.

Część III

Przedsiębiorstwo w nowoczesnej gospodarce

Kazimierz Doktor

Przedsiębiorstwo

Przedsiębiorstwo, w tym przemysłowe, jest instytucją gospodarczą, która została wyodrębniona w toku ewolucji handlu i przemysłu. Stare organizacje kupiectwa feudalnego oraz stare manufaktury i fabryki angielskiego przemysłu są pierwocinami dzisiejszych, różnorodnych form instytucjonalizacji stosunków gospodarczych: zakładów, przedsiębiorstw, firm, organizacji, kompanii, spółek, korporacji.

Przedsiębiorstwo w sensie ekonomicznym jest instytucją zrodzoną z woli przedsiębiorcy, a więc jednoosobowego podmiotu gospodarczego, który za pomocą własnych środków podejmuje ryzyko działalności gospodarczej poprzez kombinację czynników produkcji, celem osiągnięcia nadwyżki przychodów nad kosztami, (zysk). Tak rozumiane przedsiębiorstwo w teorii liberalizmu ekonomicznego jest miejscem gdzie spotyka się popyt z podażą, a podjęte czynności gospodarcze (np. produkcja towarów) są określonym typem zachowań rynkowych w warunkach konkurencyjnej gospodarki. Motywacja działalności gospodarczej jest sprowadzona do realizacji egoistycznych potrzeb właściciela jako przedsiębiorcy, którego naczelnym celem jest maksymalizacja zysku.

„Przedsiębiorstwo jest jednostką (podmiotem) prowadzącą, motywowaną chęcią uzyskania korzyści majątkowych, działalność gospodarczą mającą na celu zaspokojenie potrzeb innych podmiotów życia społecznego przez wytwarzanie produktów i/lub świadczenie usług, przy czym działalność ta prowadzona jest samodzielnie na ryzyko właściciela” (Sudoł, 1999).

Ekonomiczna teoria przedsiębiorstwa XIX wieku przedstawiana była jako „czarna skrzynka”, w której przedsiębiorca kombinował czynniki produkcji (kapitał, ziemia, siła robocza) tak by w danych warunkach technologicznych (wewnętrznych) i warunkach rynkowych (zewnętrznych) minimalizować koszty

i maksymalizować końcowy zysk. Jeszcze w końcu wieku XIX ekonomiści głównie zajmowali się działalnością firm handlowych. Dopiero na niemieckim obszarze językowym połączone koncepcje ekonomiki firm i koncepcje zarządzania organizacjami handlowymi i przemysłowymi doprowadziły do utworzenia jednolitej nauki o przedsiębiorstwie (Lichtarski, 2003).

Tak definiowane przedsiębiorstwo jest wytworem myślenia klasyków tradycyjnej myśli ekonomicznej i jako takie w zasadzie nie zawiera myślenia socjologicznego i różni się od ujęć w prawie działalności gospodarczej.

Współcześnie, określenie istoty przedsiębiorcy i przedsiębiorstwa między innymi pod wpływem nowych teorii ekonomicznych, badań specjalistów do spraw zarządzania oraz ujęć antropologów i socjologów, uległo dość zasadniczej zmianie.

W ostatnim ćwierćwieczu XX wieku zwiększyło się zainteresowanie ekonomistów przedsiębiorstwem, być może ożywienie to spowodowane zostało ponownym odczytywaniem książki angielskiego ekonomisty R.H. Coase'a z 1937 roku i kilku książek C.E. Williamsona na temat organizacji jako ekonomicznych instytucji kapitalizmu. Mariaż ekonomiki przedsiębiorstwa z nauką o zarządzaniu organizacjami biznesu oraz skromny wkład psychologów i socjologów (Doktór, 1964; Matejko, 1961; Sarapata, 1965; Kulpińska i Sarapata, 1966) zajmujących się zachowaniami gospodarczymi to właśnie przykład współczesnych podwalin na drodze do w miarę jednolitej nauki o przedsiębiorstwie, zajmującej się zarówno funkcjonowaniem przedsiębiorstwa, jak i jego zarządzaniem oraz ludzkim obliczem.

Przedsiębiorstwo w sensie ekonomicznym pozostaje głównym wieloosobowym podmiotem gospodarowania z zachowaniem zasady minimalizacji kosztów i optymalizacji przychodów, jest nadal instytucją gospodarki opartej o rynkowe prawa popytu i podaży, a więc głównym producentem towarów i dostawcą świadczonych usług dla zaspokojenia zmiennych potrzeb konsumentów. Jednak ze względu na zmiany sposobów gospodarowania (nowa technika, nowe technologie), wykonywanie funkcji gospodarczych przez podmioty własności państwa, nowe struktury przedmiotowe i podmiotowe w biznesie, obecnie jest kwestionowana czysta racjonalność przedsiębiorstwa jako następstwa wyłącznie kalkulacji nakładów i efektów w wymiarze finansowym, gdyż badacze podejmowania decyzji w organizacjach gospodarczych podkreślają „ograniczoną racjonalność”, teoretycy ekonomii uwypuklają nowe międzynarodowe uwarunkowania, psychologowie wraz z socjologami i antropologami zwracają uwagę na kulturowe uwarunkowania zachowań firm.

Zdaniem T. Gruszeckiego (Gruszecki, 2002) ekonomia nie wypracowała dotychczas jednolitego podejścia w sprawie przedsiębiorstwa i firmy oraz przedsiębiorcy. Wielu ekonomistów uznaje tezy pierwotnej klasycznej teorii, w której, oddzielnie lub zamiennie używane pojęcia przedsiębiorstwa i firmy są w pewnym

sensie nazwami bezosobowych podmiotów podaży i popytu na wolnym, aczkolwiek konkurencyjnym rynku. Podobnie jest w polskim Kodeksie Handlowym, w którym firma to kupiec oraz synonim znaku firmowego.

To tradycyjne ujęcie jest najczęściej prezentowane dziś w neoklasycznym głównym nurcie ekonomii, przede wszystkim w mikroekonomii, która nie docenia podmiotowej roli przedsiębiorcy, przecenia przedsiębiorstwo jako aktora gospodarczego o doskonałej informacji o kosztach i przychodach bez żadnych „ograniczeń racjonalności” na drodze do maksymalizacji zysku poprzez zrównanie kosztów krańcowych z dochodem krańcowym. W tym podejściu nie docenia się separacji własności od zarządzania w spółkach handlowych a także dywersyfikacji zachowań akcjonariuszy i interesariuszy. Nie zauważa się również ważności kontraktów organizacji zawieranych z otoczeniem a tym samym wiodącej roli kierownictwa hierarchicznych struktur gospodarczych (Williamson, 1998).

Jest także nowy nurt we współczesnej ekonomii, reprezentowany przez podejście zaliczane do różnie nazywanych modeli przedsiębiorstwa: teorie menedżerskie, teorie behawiorystyczne, teorie agencji, teorie neoinstytucjonalne itp. Pojawiły się także inne alternatywne ujęcia, które z trudem da się zaklasyfikować do głównych szkół ekonomii. Być może efektem tego jest kształtowanie się podejścia bardziej interdyscyplinarnego z zauważalnym wkładem nauk o zarządzaniu oraz nadal marginalnym udziałem socjologii gospodarki i nauk prawnych. Oprócz monografii S. Sudoła i T.P. Tkaczyka (Tkaczyk, 2001; Kasiewicz, Możaryn, 2004), T. Gruszeckiego nowym znakiem czasu jest podręcznik ekonomistów wrocławskich pod tytułem „Podstawy nauki o przedsiębiorstwie” pod redakcją J. Lichtarskiego. To jest widomy dowód zintegrowanej wiedzy o przedsiębiorstwie.

Przedsiębiorstwo z punktu widzenia socjologii jest istotną kategorią myśli ekonomicznej i realnie niezwykle ważną instytucją gospodarki rynkowej, lecz jest – jak stwierdzał prof. Jan Szczepański – systemem społecznym. Jako taki ma swą logikę oraz znaczenie dla całego społeczeństwa: przedsiębiorstwo jest instytucją konstytuującą oblicze nie tylko ludności zawodowo czynnej lecz także pozostałych członków społeczeństwa (Toffler, 1996: 28). Dlatego w socjologicznej koncepcji „gospodarującego społeczeństwa” przewiduje się wysoki status tej kategorii, tak istotnej w ekonomii politycznej i w prawie gospodarczym. Punkt widzenia nauk o kulturze i zachowaniu jest więc uzupełnieniem ekonomicznych ujęć przedsiębiorcy, przedsiębiorczości i przedsiębiorstwa. Liczne badania wykonane przez socjologów wzbogaciły ekonomiczną teorię i empirię przedsiębiorstw (Schneider, 1982).

Model mechanistyczny, czyli organizacja bez ludzi

W tradycyjnych poglądach na przedsiębiorstwo można zauważyć traktowanie firmy jako środka służącego właścicielowi do osiągnięcia korzyści w trakcie gry rynkowej. Przedsiębiorca w roli pracodawcy uważa, iż siła robocza obecnie zwana zasobami ludzkimi jest składnikiem kosztów własnych produkcji, które należy minimalizować. Zachowania wynajętych pracowników mają prowadzić do wykonania postawionych zadań za pomocą przydzielonych środków. Celem skoordynowanych działań pracodawcy i pracobiorców jest dostarczenie na rynek dóbr ekonomicznie cenionych. Osiąganie godziwego zysku jest wyłącznym kryterium racjonalności gospodarowania, a własność prywatna i konkurencja cnotami w biznesie.

Do opisu przedsiębiorstwa tego typu wielu badaczy posługuje się metaforą mechanistyczną, traktującą organizację jako maszynę. W tym ujęciu zakłada się, że przedsiębiorstwo działa w stabilnym otoczeniu, realizuje uzgodnione cele, struktura wewnętrzna jest sztywna i mocno sformalizowana, obowiązuje asymetryczność stosunków między kierownictwem a personelem, naczelnym celem pracowników jest wydajność, a celem przedsiębiorców uzyskiwanie zysków. Produkcja jest ściśle planowana, a rola każdego członka takiej organizacji gospodarczej jest utożsamiana z trybikiem dobrze funkcjonującej maszyny. Maszyna jest dobrze zaprogramowana, przewidywalna, sterowalna, kontrolowana. Służy im centralizacja władzy, formalny system komunikacji, standaryzacja działań, funkcje nadzoru i kontroli. Przykładowa, typowa instytucja systemu przemysłowego jest podobna do sprawnie bijącej się armii, sformalizowanego biura, zdyscyplinowanych klasztorów itp. Oczywiście ten model jest obecnie krytykowany jako irracjonalna biurokracja (Merton: 151-166) oraz znana w socjologii E. Durkheima, *Solidarność mechaniczna* (Durkheim, 1999).

Podobne poglądy można spotkać niekiedy w środowisku organizatorów produkcji i usług, którzy z typowym inżynierskim poglądem cenią zaopatrzenie w surowce, opanowanie technologii produkcji i korzystną sprzedaż nie bacząc na to, że w tradycyjnej bądź nowoczesnej wytwórni ludzie są niezastąpionymi podmiotami procesów gospodarowania, nawet w systemach daleko posuniętej komputeryzacji zarządzania i robotyzacji produkcji.

Tezy typowe dla ujęć przedsiębiorstwa wedle modelu maszyny do produkcji towarów można spotkać nawet wśród przedstawicieli nauk humanistycznych, gdyż organizacja produkcji wedle modelu organizacji biurokratycznej jest także ustawieniem człowieka w łańcuchu deterministycznych zależności jako narzędzia między określonymi przez zwierzchność celami a osiąganymi efektami. Człowiek pracujący reaguje w tej koncepcji tylko na bodźce ekonomiczne,

a jego ewentualny etos sprowadza się do rzetelnego świadczenia wysokiej wydajności pracy.

Zachowanie w organizacji gospodarczej jaką jest przedsiębiorstwo uważa się za świadome i racjonalnie administrowane postępowanie, a wprowadzane zmiany są środkiem prowadzącym do zwiększenia efektywności sprzedaży towarów i usług, a tym samym zapewnienia odpowiedniej pozycji firmy na rynkach. Taki model A.W. Gouldner (Gouldner, 1959) nazywał racjonalistycznym, gdyż zakładano iż przedsiębiorca na podstawie maksymalnie gromadzonych informacji w ramach prawnie skodyfikowanego działania podejmuje racjonalne decyzje, a przyjęta struktura wewnętrzna jest także środkiem służącym do osiągania wyznaczonych celów. Tak rozumiane przedsiębiorstwo było przedmiotem ścisłej kontroli prowadzącej do konfrontacji i unifikacji zachowań zarówno pracodawcy, jak i pracobiorców.

Przykładem przedsiębiorstwa wzorowanego na tym modelu może być państwowe przedsiębiorstwo istniejące w gospodarce socjalistycznej, które było powoływane jak instytucja celowego gospodarowania w planowym systemie, w którym akt powołania należał do władzy państwowej określającej misję przedsiębiorstwa oraz jego miejsce w gospodarstwie narodowym. Główną odmiennością takiego przedsiębiorstwa były podstawy prawne regulujące własność środków produkcji i powołujące w państwie tzw. organy założycielskie, którymi były odpowiednie organy wykonawcze administracji gospodarczej.

Socjalistyczne przedsiębiorstwo przemysłowe było zarządzane przez centralne organy władzy państwowej, np. rządowe komisje planowania gospodarczego oraz kierowników resortów gospodarczych, a rola dyrektora przedsiębiorstwa była traktowana jako pochodna pozycji w biurokratycznym aparacie państwowym i partyjnej nomenklaturze stanowisk kierowniczych. Mechanizmy regulacji zachowań i mechanizmy kontroli były bardzo sformalizowane, a zachowania pracowników były także kształtowane pod kontrolą zakładowych organizacji partyjnych i związkowych (Doktór: 91-112).

W kapitalistycznym przedsiębiorstwie krytycy omawianego modelu atakują dwie znane tradycyjne formy organizacji produkcji. Są nimi „tayloryzm” i „fordyzm”. Pierwszy system znany w historii gospodarczej pod pretensjonalną nazwą „naukowego zarządzania” polegał na funkcjonalnym podziale pracy robotników w produkcji fabrycznej, normowaniu pracy, ścisłym nadzorze nad wykonawcami zadań, systemie bodźców materialnych w postaci akordowego wynagradzania. Cechował się także celowo formowanym dużym dystansem między kierownikami a robotnikami oraz autokratycznym stylem zarządzania. Głównym celem była wydajność pracy. W.I. Lenin jako radykalny krytyk systemu ówczesnego kapitalizmu nazwał go „naukowym sposobem wyciskania potu z klasy robotniczej”

w dobie wyzysku klasowego i przywłaszczaniu przez przedsiębiorców „wartości dodatkowej” (Taylor, 1901).

Drugi z systemów znany od początku XX wieku to słynny taśmowy sposób organizacji produkcji w zakładach motoryzacyjnych H. Forda (Ford, 1925). Praca była oparta na rozdrobnionym podziale zadań (publicystyczna francuska nazwa tej metody to „praca w okruchach”), rozmieszczeniu pracowników wzdłuż ruchomej taśmy, drobiazgowym normowaniu czynności (ruchów) robotników, kontroli ich zachowań, wymuszonym tempie i rytmie pracy oraz solidnym na owe czasy wynagrodzeniem. Znowu radykalni krytycy, w tym badacze psychologii przemysłu wraz z socjologami stosunków industrialnych, wskazywali na alienację w procesie pracy, autokratyzm nadzoru, nadmierne zmęczenie fizjologiczne i znużenie psychiczne, poczucie utraty kontroli własnego zachowania (Weil, 1958: 86-97).

Model organistyczny czyli ludzie bez organizacji

Przedsiębiorstwo jako instytucja stanowi w tym modelu przykład rozumienia przez zastosowanie kategorii organizmu, wspólnoty, celowego zrzeszenia wytwórczego. Pierwsze kapitalistyczne fabryki nie są więc tylko fragmentem systemu przemysłowego dla produkcji w masowej skali, lecz wyodrębnioną naturalną całością.

Takie podejście jest typowe dla klasycznej teorii, która przyjmowała, iż społeczne systemy powstają w odpowiedzi na konieczność zaspokojenia potrzeb ludzkich przez działanie specjalnych organów wykonujących odpowiednie funkcje. Do tego jest potrzebna struktura jako trwały układ rodzący się spontanicznie i homeostatycznie utrzymywany, a zachodzące w nim zmiany są rezultatem kumulatywnych zachowań adaptacyjnych dla utrzymania równowagi i spójności systemu.

W tym modelu przedsiębiorstwo ma swoje formalne cele, ale są one następstwem rynkowych, jak również wynikiem potrzeb produkującej załogi jako organicznej całości. Podkreśla się, że porządek normatywny wyznacza ramy zachowań przez przydzielenie pozycji i ról wykonywanych w skoordynowanym działaniu zależnym od woli przedsiębiorcy. System wartości wyznacza wzory zachowań dla właściciela, który maksymalizuje dochód i pracowników, którzy są wykonawcami zadań produkcyjnych. Przedsiębiorstwo jest regulowane normami naturalnego porządku, zasada integracji systemu jest podporządkowana funkcji ekonomicznej.

Taki model pokazuje także zewnętrzne uwarunkowania przedsiębiorczości oraz cenność antropologicznego spojrzenia z człowiekiem jako podmiotem gospodarowania, a nie tylko „kółkiem w mechanizmie wytwórczym.

Ewolucja teorii przedsiębiorstwa

W toku rozwoju myśli ekonomicznej i socjologicznej pojawiały się dość różnorodne sposoby określania, opisywania i wyjaśniania przedsiębiorczości, przedsiębiorcy i przedsiębiorstwa. Pierwsze definicje zaproponował francuski ekonomista R. Cantillon już w 1755 roku, czyli wcześniej niż datuje się rozważania A. Smitha (Smith, 1978). Początkiem jego obserwacji było zachowanie kupców, rzemieślników, którzy kupowali po pewnej cenie, a sprzedawali po niepewnej, czyli podejmowali ryzyko. Jego zdaniem przedsiębiorcy nie muszą być producentami, gdyż mogą operować pożyczonymi kapitałami i wobec tego warunkiem przedsiębiorczości nie jest bezwzględny wymóg własności. Również J. Say około roku 1888 zdefiniował przedsiębiorcę jako kogoś kto przenosi zasoby ekonomiczne z obszaru niższej na obszar wyższej wydajności i zysku.

Można więc stwierdzić, że tradycyjnie utożsamiano raczej właściciela kapitału z przedsiębiorcą, a przedsiębiorczość z zyskową gospodarnością. Inaczej można to wyrazić tak: aktywizm kapitalisty na rynku może być nazwany przedsiębiorczością, choć przedsiębiorczość mogą wykazywać także podmioty gospodarujące nie własnymi środkami.

Na początku XX wieku sprawy teorii przedsiębiorcy jako podmiotu gospodarowania wróciły ponownie jako przedmiot rozważań ekonomistów dziś zaliczanych do teoretyków socjologii ekonomicznej (można ten nurt nazwać inaczej ekonomią społeczną lub szkołą socjologiczną w ekonomii). W wydanej w Austrii w 1912 roku *Teorii rozwoju gospodarczego* J. Schumpeter (Schumpeter, 1960) podważył teorię równowagi gdyż misją przedsiębiorcy jest innowacyjność i burzenie stanu określanego jako równowaga. Dynamika gospodarcza wynika z dążenia do zysku przedsiębiorcy innowatora, który w nowy sposób kombinuje czynniki produkcji. Ta twórcza kombinacja daje nowe użytkowane wartości oraz wzrost produktywności, co prowadzi do zysków nadzwyczajnych przejmowanych przez przedsiębiorców. Przedsiębiorca niebędący właścicielem pobiera dochody, lecz nie otrzymuje zysku należnego właścicielowi.

Podobnie rewizjonistyczne myśli względem klasycznej teorii liberalizmu w odniesieniu do przedsiębiorcy ogłosił T. Veblen (Veblen, 1904) w książce pt. *Teoria przedsiębiorstwa*, doszedł do śmiałego wniosku, że personel techniczny (inżynierowie) w systemie wielkiej produkcji maszynowej (fabrycznej) oraz

menedżerowie przechwytyują władzę przedsiębiorców jako właścicieli, choć uznawali przedsiębiorców w roli zarządców firmą i produkcją.

W późniejszym etapie ewolucji myśli o przedsiębiorcach, czyli w latach trzydziestych zaczęto bardziej akcentować oddzielenie produkcji od przedsiębiorczości (kapitalisty od menedżera), a empiryczne dowody przedstawili Berle i Means oraz później Barnard i Barnham. Te myśli o rewolucji menedżerialnej były uwarunkowane zmianą struktury własności w firmach kapitalistycznych oraz rosnącym znaczeniem profesjonalnych fachowców w systemach zarządzania wielkiej skali zarówno w przedsiębiorstwach przemysłowych, jak również usługowych. Nowa warstwa kontraktowych zarządców usunęła w cień właścicieli – przedsiębiorców małego biznesu i doprowadziła po wojnie Galbraitha do uznania nowej kategorii panowania władczego w korporacjach – technostruktury.

W toku historii gospodarczej zmieniały się oczywiście różne instytucje gospodarki rolnej, produkcji przemysłowej, firm handlowych, bankowości itp. Tym przeobrażeniom, czasami rewolucyjnej natury, np. wyparcie przedsiębiorstw kapitalistycznych przez przedsiębiorstwa państwowe w gospodarce socjalistycznej, towarzyszyła myśl badawcza wielorakich nurtów współczesnej ekonomii, oraz myśl rodzącej się ponad sto lat temu nauki o zarządzaniu. Swój wkład wnieśli także socjologowie, gdyż „typ idealny” biurokracji według M. Webera oraz empiria szkoły „stosunków międzyludzkich” psychologów i socjologów przemysłu, stały się docenianymi sukcesami w obecnej nauce o przedsiębiorstwie.

Łączny dorobek klasycznej teorii liberalizmu, starego i nowego nurtu instytucjonalizmu, neoklasycznych poglądów ekonomistów, badania menedżerskie w nurcie behawioralnym, alternatywne podejścia np. szkoły agencji oto tylko pobieżny rzut oka na liczne w miarę kontrowersyjne poglądy ekonomistów. Przedsiębiorstwo zarówno rolne, przemysłowe, jak i usługowe, jako wspólny przedmiot badań ekonomistów i socjologów, mimo zauważalnego metodologicznego „imperializmu” ekonomistów, jest dogodnym terenem pasji poznawczych, a ich wartość jest funkcją różnorodnych teoretycznych koncepcji i empirycznych dokonań.

Wkład socjologów gospodarki, raczej sporadycznie zajmujących się przedsiębiorstwem, jest mimo to świadectwem przydatności poznawczej badań w nurcie tradycyjnej i współczesnej myśli instytucjonalistów, którzy zajmują się tym co ongiś nazywano „ekonomią społeczną” oraz myśli socjologicznej pod szyldem francuskiej socjologii ekonomicznej i niemieckiej socjologii gospodarki. Ta tematyka od dawna używa dość niezręcznego tytułu: Gospodarka i Społeczeństwo – wymyślonego przez wielce zasłużonego klasyka M. Webera i naśladowanego przez T. Parsonsa i Smelsera, a w Polsce przypominanego przez L. Gilejkę w książce o społeczeństwie i gospodarce.

Przedsiębiorstwo jako system społeczny

Socjologiczny punkt widzenia na przedsiębiorstwo aprobuje definicje ekonomistów oraz prawnicze kategorie kodeksu handlowego lecz jednocześnie jest ofertą innego spojrzenia przez pryzmat kategorii systemu społecznego, czyli zespołu powiązanych pozycji i ról społecznych skupiających się wokół produkcji i usług oraz mającego własną strukturę składającą się z formalnych i nieformalnych grup. Każda firma jest wyodrębnioną społecznie od otoczenia całością, realizującą określone potrzeby i wykonującą cele i zadania o charakterze ekonomicznym i pozaekonomicznym. Analiza przedsiębiorstwa w kategoriach systemu społecznego wyraża ludzkie oblicze firmy, czyli pokazuje realizowane potrzeby, stosunki współdziałania oraz satysfakcję uczestników systemu oraz jego klienteli.

Podejście systemowe też usilnie promowane przez T. Parsonsa i N. Smelsera od lat sześćdziesiątych ubiegłego wieku zakłada, że system społeczny jest całościowym powiązaniem ról i pozycji społecznych warunkujących akceptację praw i obowiązków oraz wartości i norm. Społeczne systemy spełniają funkcje adaptacji, celowego działania, integracji i trwania. System jest zdeterminowany przez kulturę, a kluczową kwestią jest równowaga systemu. W tej konwencji gospodarka jest nadrzędnym systemem względem systemu, np. przemysłu lub rolnictwa, te systemy składają się ze społecznych systemów, np. przedsiębiorstw i gospodarstw domowych (Parsons, 1972).

Istnieje wiele sposobów interpretowania systemu społecznego, o czym świadczą badania stosunków przemysłowych grupy badaczy pod kierownictwem E. Mayo (Mayo, 1945) lub nieco późniejsze ujmowanie organizacji jako całościowego układu celowo skoordynowanych działań i systemu współpracy opartego na woli działania, motywacji osiągnięcia celów i podporządkowania się zwierzchności (Barnard, 1997). Jednak najczęściej w socjologii przedsiębiorstwa i każdego innego typu zakładu pracy posługujemy się teorią strukturalno-funkcjonalną wypracowaną przez antropologów i socjologów.

System, żeby zaistnieć, musi spełniać pewne wymagania wstępne: zdolność do zaspokojenia potrzeb społecznych, stałego wykonywania funkcji oraz kształtowania odpowiadających tym potrzebom i funkcjom odpowiednich struktur wewnętrznych systemu. Jednym z głównych wstępnych warunków systemu społecznego przedsiębiorstwa jest spełnianie przezeń swego zasadniczego powołania (misji systemu) i realizowania świadomie przyjętych celów działalności przez zintegrowany porządek i unikanie konfliktów, które nie pozwalałyby na sprawne funkcjonowanie. Dokonywany podział pozycji, ról, osobowości jest zabezpieczony przez harmonię współdziałania określoną przez przestrzeganie

społecznych norm zachowań i wzorów postępowania w ramach wyznawanego systemu wartości.

Warunkiem wstępnym jest także uporządkowanie relacji do otoczenia i zabezpieczenie swych potrzeb przed wszelkimi zakusami z zewnątrz oraz niebezpieczeństwami wynikającymi z zamierzonych lub niezamierzonych skutków postępowania członków własnego systemu. Dalszym warunkiem jest istnienie motywacji do działalności przedsiębiorczej, wola zgodnego działania skoordynowanych sił oraz takie pobudzanie pracowników i udziałowców, by należycie wykonywali swoje role oraz otrzymywali należne nagrody za ich wykonywanie.

Czwartym warunkiem wstępnym systemu społecznego przedsiębiorstwa, jak pisze E. Schneider (Schneider: 36-37), jest utrzymanie należytej łączności między uczestnikami wewnątrz firmy oraz komunikacji z otoczeniem, głównie różnymi rynkami i zewnętrznymi aktorami działalności gospodarczej. Więzy społeczne wewnątrz przedsiębiorstwa są celowo podporządkowane woli właściciela i poleceniom kadry kierowniczej oraz instrukcjom specjalistów w celu minimalizacji kosztów i powiększaniu przychodów.

Do warunków wstępnych utrzymania systemu społecznego zaliczał m.in. R.K. Merton (Merton, 1982) uznawanie pewnych wspólnych przekonań, zasad i wartości. Dla trwałości systemu i jego zgodnego współdziałania niezbędna jest wiara w skuteczność systemu, uznanie przedsiębiorczości jako naczelnej wartości i zgoda na przestrzeganie społecznych regulacji wzajemnych stosunków, poszanowanie nakazów i zakazów, tworzenie kultury zgodnego działania dla dobra firmy.

Wedle Katza i Kahna (Katz, Kahn, 1976) każda organizacja, w tym gospodarcza, jaką jest przedsiębiorstwo produkcyjne bądź usługowe, posiada elementy układu normatywnego organizacji jako otwartego systemu. Są nimi zachowania pracowników związane z pełnieniem oczekiwanych i wykonywanych ról, normy społeczne regulujące te zachowania zarówno kierowników, jak i podwładnych oraz wartości. Stanowią one jednocześnie trzy wzajemnie powiązane podstawy normatywne integracji systemów społecznych: zysk jako wartość jest motywem działań przedsiębiorców, udział w podziale zysku jest pobudką dla wydajnej pracy robotnika, a maksymalizacja zysku naczelną wartością przypisywaną w liberalnej ekonomii czynom przedsiębiorców, kapitalistów, biznesmenów.

Ich zdaniem, wyróżnić można także względnie odrębne podsystemy organizacji jaką jest przedsiębiorstwo: 1) podsystemy produkcyjne – zajmujące się wytwarzaniem towarów lub świadczeniem usług, 2) podsystemy wspierające – które zajmują się zaopatrzeniem, zasilaniem finansowym, sprzedażą, 3) podsystemy skalające – zapewniające dostarczenie niezbędnych środków rzeczowych do działania oraz zapewniające przyjęcie, rozmieszczenie i wynagradzanie personelu, 4) podsystemy adaptacyjne – zapewniające ciągłe działania firmy dostosowującej

się do zmiennego otoczenie np. dział marketingu, public relations, badań i rozwoju, 5) podsystemy kierownicze – powołane do wykonywania funkcji zarządzania, takich jak planowanie, organizowanie, koordynowanie, motywowanie i kontrolowanie.

Przedstawienie przedsiębiorstwa w kategoriach popularnej nadal teorii systemów społecznych było przedmiotem licznych polskich publikacji, które ukazywały się od początku lat sześćdziesiątych spod piór socjologów A. Matejki, J. Kulpińskiej, S. Kowalewskiej, K. Doktora, D. Dobrowolskiej, W. Markiewicza, Z. Gałdickiego, zajmujących się socjologią zakładów pracy i piszących monografie wielkich przedsiębiorstw przemysłu państwowego w Polsce.

Oprócz tak rozumianego ładu normatywnego wyróżnia się także w socjologii przedsiębiorstwa inne czynniki, jak formy i następstwa dokonującej się programowo bądź spontanicznie strukturalizacji działań. Każda organizacja komercyjna dążąca do wytwarzania produktów lub świadczenie usług jako instrumentu osiągania godziwego zysku, dokonuje przydziału stanowisk pracy, powołuje komórki organizacyjne, prawnie przez własny statut ustanawia strukturę organizacyjną oraz określa swoje wejścia do otoczenia oraz wyjścia z otoczenia. Przedsiębiorstwo rozumiane systemowo tworzy swoją strukturę, a ponieważ zajmujemy się „ludzką stroną” przedsiębiorstwa, zaproponowaliśmy ekonomistom wyróżnienie także „struktury społecznej” przedsiębiorstwa. Początkowo socjologowie używali nazwy „organizacja społeczna przedsiębiorstwa” później akcentowali „organizację nieformalną” lub system socjotechniczny przedsiębiorstwa.

Czynnikami tworzącymi trwałe układy ról i grup społecznych zwany „społeczną strukturą” są przede wszystkim oczekiwania, interesy, postawy, emocje i wartości wnoszone przez uczestników organizacji zwanych przedsiębiorstwami. Każdy kto rozpoczyna pracę w przedsiębiorstwie ma swoją osobowość i swoje spectrum oczekiwań i potrzeb, ma także potrzebę afiliacji społecznej i dążenie do takiego zachowania w grupie pracowniczej bądź kierowniczej, które przynosi zaspokojenie jego potrzeb i zadość czyni własnej motywacji w pracy.

Właśnie spłot tych zmiennych niezależnych jest najczęściej pokazywany jako podstawa tworzenia ról pracowników wykonywanych odmiennie od oczekiwań, zachowań regulowanych normami mikrośrodowiska bądź przynależności grupowych nieprzewidzianych statutem i regulaminem pracy (Doktor, 1964).

Realizacja wartości i logika uczuć oraz wykonywanie nieformalnych funkcji kontroli zachowań grupowych oto czynniki rodzące trwałe układy pozaformalne w każdym małym lub dużym zakładzie pracy. Przynależność do grup nieformalnych w takiej strukturze charakteryzuje zarówno kierownictwo przedsiębiorstwa i jego właścicieli, jak również pracowników najemnych. Kiedyś, przeciwstawiano kierowniczej logice kosztów pracowniczą logikę emocji, lecz są to raczej tylko dwa typy postępowania wedle orientacji, która jest w środowisku i zwierzchników

i podwładnych. Te dwie odmienne logiki odpowiadają dwom rodzajom postępowania, które nie musi być rozłączne i przeznaczone tylko dla dyrekcji bądź np. robotników. Logika kapitalistycznej wydajności tak mocno akcentowana w amerykańskich systemach wytwarzania opartych na zasadach naukowej organizacji pracy zwanej „tayloryzmem” lub później „fordyzmem” jest współbieżna z logiką motywacji zachowań produkcyjnych wynikających z oczekiwań, zainteresowań, temperamentu, orientacji lub osobowości.

Struktura społeczna przedsiębiorstwa, tak chętnie pokazywana na socjometrycznych grafikach, obrazujących stosunki w małych grupach lub opisywana poprzez biografie i dokumentację klik i mafii, jest metodologicznie zbiorem nieformalnych grup i ich wzajemnych relacji jako wtórnego układu porządku dostrzeganego w każdym zakładzie pracy, a sroga ustawa o socjalistycznej dyscyplinie pracy w zakładach państwowej własności i nie mniej srogi reżimy technologiczne i komputerowe kontrole jakości nie eliminują potrzeby pozaformalnej przynależności i spontanicznych przeżyć. Grupy pracy badane przez E. Mayo były samosterowne, samorządne, dokonywały własnej kontroli i dostarczały swym członkom zadowolenie właśnie z przynależności do grup własnych jako świadectwa swoistej autonomii wewnątrz wielkich przemysłowych korporacji. Te same fenomeny socjologicznej natury spotkać można poza przedsiębiorstwami: biurach, zakonach, więzieniach, klubach. Następstwa ich istnienia są zarówno funkcjonalne jak i dysfunkcjonalne – przynoszą pożytek bądź szkodę organizacji, a sprawni menedżerowie uczą się gry z tymi grupami i ich członkami.

Przedsiębiorcy

W historii gospodarczej za pierwszych przedsiębiorców uznaje się kupców i rzemieślników prowadzących interesy na własny rachunek, ponoszący ryzyko i dążący do zysku. Po okresie manufaktur pojawił się fabryczny sposób produkcji, który zrodził nową społeczną rolę fabrykanta, pojawili się przemysłowcy wielkiej skali, posiadaczy tytułów w własności kapitałowej nazwano kapitalistami. Pod względem filologicznym najpierw był ten, który się czegoś podejmuje „undertaker”, a później język polski przyswoił sobie nowy wyraz „przedsiębiorca”.

Z socjologicznego punktu widzenia istotne są pytania o rodowody tego nowego zbioru, ich miejsce w społecznej strukturze oraz charakterystyka cech osobowych i przebiegu karier. Nie bez znaczenia są rozważania o efektach ich istnienia i działalności oraz dalszych perspektywach.

Z niektórych badań wynika, że przedsiębiorcy tak licznie pojawiający się na arenie gospodarczej (np. od 1983 roku w USA pojawia się rocznie około 600 tys.

spółek w biznesie) rekrutują się raczej z niższych klas społecznych, ludzi marginesu, chętnych do ponoszenia ryzyka i żadnych własnych dochodów, motywowanych „motywem osiągnięć” w celu wspinania się po społecznej drabinie gradacyjnych grup i warstw. Badacze przedsiębiorców amerykańskich wskazują także na przewagę w składzie ludzi – szczególnie małego biznesu – osób z niższymi osiągnięciami edukacyjnymi, gdyż przy założeniu sklepu handlu detalicznego lub punktu usług rymarskich nie potrzeba dyplomów renomowanych szkół. Amerykańska klasa niższa i „niższa część klasy średniej” statystycznie rzecz biorąc jest zbiorem skomponowanym najczęściej z licznych przedsiębiorców jako właścicieli firm osób fizycznych, natomiast prawdziwych przedsiębiorców w wielkimi tytułami własności środków produkcji lokuje się w klasie „wyższej średniej” i wyższej.

Jednak wskaźniki pochodzenia i alokacji przedsiębiorców w społecznej stratyfikacji lub klasowej strukturze nie są tak wymowne, jak osobliwości ich „społecznej osobowości”, inaczej rzecz ujmując interesujące są dociekania o motywy wszczynania działalności mającej znamiona „celowej racjonalności” wedle Maxa Webera lub egoistycznej żądzы завłaszczania „wartości dodatkowej” wedle Karola Marksa. Tak czy owak jest to typ idealny *homo economicus*, który jest uosobieniem gospodarczego aktywizmu na korzystny własny rachunek w sytuacji niepewności i nieprzewidywalności zachowań rynkowych wedle bezosobowych (obiektywnych) praw podaży i popytu.

Miliony byłych i miliony obecnych przedsiębiorców różnej skali, nie bacząc na „biznes jako cmentarzysko firm” upadających i upadłych przystępuje do interesu, bo widzi w tym interes własny i być może jest to motyw silniejszy niż dążenie do zaspokojenie pierwotnych potrzeb egzystencjalnych. Jest to przykład nadmiernie zawyżonej samooceny swych gospodarczych możliwości oraz wyraz optymizmu, iż powinno się powodzić w interesach mimo konkurencji wielu małych i średnich podmiotów oraz zmowy monopolistycznych molochów. Przykładem takiej gospodarczej eksplozji przedsiębiorczości były pierwsze lata naszej polskiej transformacji zakończone istnieniem około 2 milionów firm prywatnych w gospodarce, z czego gros przypada na handel detaliczny i inne drobne usługi.

Ale motywacja jest, jak pisze M. Ossowska, tylko wewnętrzną pobudką działania, która uruchamia w sposób uświadomiony działania na rynkach towarów i usług. Istotniejsze jest może zachowanie przedsiębiorców: podejmowanie decyzji, dokonywanie wyborów, kalkulowanie wydatków i przychodów, obliczanie zysku lub słuzenie klienteli. Tego wymaga gospodarka rynkowa w sposób żywiolowo kształtowana, niezależnie w pewnym stopniu od zasięgu prawnej regulacji zachowań w biznesie.

Typologia ról przedsiębiorców może być rozpoczęta od wskazania na przedsiębiorcę jako INWESTORA. W tej roli przedsiębiorstwa lokuje zasoby w dowolnej dziedzinie, może być graczem giełdowym, może czekać jako posiadacz lokat kapitałowych w banku na swoje przyrastające kapitały, może inaczej obracając kapitałami dążyć do oczekiwanej zyskowności. Jako inwestor osobiście nie musi zajmować się programowaniem firmy lub podejmowaniem decyzji jako jej zarządcą. Ponosi jednak ryzyko i dokonuje kalkulacji, jest więc osobnikiem racjonalności ekonomicznej, choć nie pozbawionym cech gracza rynkowego.

ZAŁOŻYCIEL I ORGANIZATOR firmy. Zachowanie w tej roli, to posiadanie pomysłu na misję firmy oraz zdolności do pozyskania i uruchomienia kapitału w obrocie. Jest posiadaczem własnych środków i może do własnego interesu dobierać inne osoby fizyczne bądź prawne. Taki przedsiębiorca jest oczywiście zarządcą firmy: podlegają mu zarówno składniki majątkowe, jak i „zasoby ludzkie”. Zajmuje się bezpośrednio gospodarowaniem i utożsamia się całkowicie z własną firmą. W polskich warunkach transformacji ku gospodarce rynkowej najczęściej ten typ reprezentują byli kierownicy organizacji gospodarczych czasów socjalistycznej gospodarki państwowej mający doświadczenie zawodowe, odpowiednie wykształcenie, zdolności menedżerskie oraz tzw. doświadczenia, czyli znajomości wśród wpływowych kręgów biznesu i władzy.

Trzecim dość popularnym typem jest INNOWATOR, czyli przedsiębiorca, który po nowemu kombinuje czynniki produkcji, zmienia strukturę rynku, wprowadza nowe metody zarządzania i nowe technologie. Jego celem nie jest wyłączenie dążenie do powiększania wskaźników zysku, lecz także orientacja na dominację rynkową lub pokonanie konkurentów. Ten typ preferował J. Shumpeter w swej *Ekonomicznej teorii wzrostu*.

Przegląd bogatych tradycyjnych rozważań klasyków ekonomii i współczesnych nurtów alternatywnych koncepcji prowadzi do ze wszech miar uzasadnionej konkluzji, iż przedsiębiorstwo jako uniwersalna kategoria jest frapującym przedmiotem badań i analiz nurtu socjologicznego w ekonomii oraz koncepcji ekonomicznych w socjologii, tak widocznych w dziełach pod znanym tytułem: gospodarka i społeczeństwo (Gilejko, 2005; Morawski, 2001; K. Konecki i in., 2002; Gardawski i in., 2006; Partycki, 2004).

Wkład socjologów to przede wszystkim dostarczenie empirycznych dowodów na dynamikę przemian systemu gospodarowania i dynamikę tak donioślej instytucji jak przedsiębiorstwo. Wzrost gospodarczy, rozwój społeczny to także okazja do zaprezentowania socjologicznego oglądu przedsiębiorstwa jako holistycznie pojmowanego otwartego systemu społecznego z jego ludzkim obliczem. Socjologowie dokonują z jednej strony dereifikacji stosunków w biznesie, a z drugiej promują usilnie personifikacje tychże zbiorowych stosunków produkcji, wymiany i konsumpcji (Doktór, 1997).

Można na zakończenie wyrazić nadzieję, że powolna konwergencja koncepcji teoretycznych i metod badawczych ekonomistów i socjologów będzie w przyszłości owocować udanymi wspólnymi przedsięwzięciami badawczymi nie tylko nad polskim przedsiębiorstwem w transformacji.

Literatura

- Barnard Ch., 1997, *Funkcje kierownicze*, Kraków: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej.
- Doktór K., 1997, *Socjologia gospodarcza* [w:] *Socjologia i teoria działania*, Warszawa: Wydawnictwo IFiS, PAN.
- Doktór K., 1964, *Przedsiębiorstwo przemysłowe*, Warszawa: KiW.
- Doktór K., 1964, *Konformizm produkcyjny robotników akordowych* [w:] *Przedsiębiorstwo przemysłowe*, Warszawa: KiW.
- Doktór Kazimierz, 1966, *Socjalistyczne przedsiębiorstwo przemysłowe* [w:] J. Kulpińska, A. Sarapata (red.), *System społeczny przedsiębiorstwa. Wybór tekstów*, Warszawa: PWN.
- Durkheim E., 1999, *O podziale pracy społecznej*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Ford H., 1925, *Moje życie i dzieło* (wydanie polskie), Warszawa: IW „Biblioteka Polska”.
- Gilejko L., 2005, *Spółczesność a gospodarka, Socjologia ekonomiczna*, Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Gouldner A.W., 1959, *Organizational Analysis* [w:] R.K. Merton, *Sociology Today*, New York: Basic Books.
- Gruszecki T., 2002, *Współczesna teoria przedsiębiorstwa*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Katz D., Kahn R.L., 1976, *Spółczesna psychologia organizacji*, Warszawa: PWN.
- Matejko A., 1961, *Socjologia zakładu pracy*, Warszawa: Wiedza Powszechna.
- Mayo E., 1945, *Social Problems of an Industrial Civilization*, (oryginał z 1933 r.), Boston, MA: Harvard University Graduate School of Business Administration.
- Merton R.K., 1982, *Struktura biurokratyczna a osobowość* [w:] *System społeczny przedsiębiorstwa*, Warszawa: PWN.
- Merton R.K., 1982, *Teoria socjologiczna i struktura społeczna*, Warszawa: PWN.
- Morawski W., 2001, *Socjologia ekonomiczna*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Parsons T., 1972, *Szkice z teorii socjologicznej*, Warszawa: PWN.
- Partycki S., 2004, *Zarys teorii socjologii gospodarki*, Lublin: Tow. Naukowe KUL.
- Podstawy nauki o przedsiębiorstwie*, J. Lichtarski (red.), 2003, Wrocław: Wydawnictwo AE im. O. Langego we Wrocławiu.
- Schneider E.V., 1982, *Teoria socjologiczna przemysłu*; J.D. Reynaud, *Struktura organizacyjna przedsiębiorstwa* [w:] *System społeczny przedsiębiorstwa*; M. Crozier, E. Fitelberg, *Człowiek i system*, Poznań: PWE.
- Schumpeter J., 1960, *Teoria rozwoju gospodarczego*, Warszawa: PWN.
- Smith A., 1978, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, t. I, II, Warszawa: PWN.
- Socjologia gospodarki*, K. Konecki i in. (red.), 2002, Łódź: Wydawnictwo Naukowe WSK.
- Socjologia gospodarki*, J. Gardawski i in. (red.), 2006, Warszawa: Difin.
- Socjologiczne problemy przedsiębiorstwa przemysłowego*, A. Sarapata (red.), 1965, Warszawa: PWE.

- Sudoł S., 1999, *Przedsiębiorstwo. Podstawy nauki o przedsiębiorstwie. Teoria, praktyka, zarządzanie*, Toruń: TNOiK Dom Organizatora.
- System społeczny przedsiębiorstwa, wybór tekstów*, J. Kulpińska i A. Sarapata (red.), 1966, Warszawa: PWN.
- Taylor F., 1901, *Shop Management*, Harper; *Zarządzanie warsztatem wytwórczym*, 1947 (polskie wydanie), Poznań: Spółdzielnia Wydawnicza Wiedza.
- Teoria przedsiębiorstwa*, 2004, S. Kasiewicza, H. Możaryna (red.), Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Tkaczyk T.P., 2001, *Przedsiębiorstwo w teorii ekonomii*, Warszawa: IFGN SGH.
- Toffler A. i H., 1996, *Budowa nowej cywilizacji. Polityka trzeciej fali*, Poznań: Zysk i S-ka.
- Veblen T., 1904, *The Theory of Business Enterprise*, New York: Charles Scribner's Sons.
- Weil S., 1958, *Doświadczenia z życia w fabryce, Wybór pism*, Paryż: Instytut Literacki.
- Williamson O.E., 1998, *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Henryk Januszek

Odpowiedzialność społeczna biznesu

Wprowadzenie

Odpowiedzialność społeczna biznesu to pojęcie wywodzące się od angielskiego określenia Corporate Social Responsibility (CSR). Według amerykańskiego stowarzyszenia Association of Business Ethics Officers idea CSR powstała w Stanach Zjednoczonych Ameryki, ale zdaniem niektórych autorów, nie ma żadnych dowodów potwierdzających jednoznacznie prawdziwość tej tezy (Rok, 2004: 8). Odpowiedzialny biznes jest bowiem ideą, która powstała równolegle w wielu krajach, na skutek przecięcia się przynajmniej kilku koncepcji: 1) koncepcji ekorozwoju, 2) drogi nacisku obywatelskiego oraz 3) samoregulacji biznesu.

Badania przeprowadzone w Stanach Zjednoczonych wskazują, że 79% konsumentów podczas kupowania produktu bierze pod uwagę corporate citizenship przedsiębiorstwa¹. Natomiast w Europie, 50% badanych gotowa jest płacić więcej za produkty przyjazne środowisku². W świetle badań przeprowadzonych w Polsce aż 70% ankietowanych deklaruje, że „byłaby skłonna zapłacić więcej za produkty, co do których miałyby pewność że są przyjazne dla środowiska oraz, że nie są produkowane z wykorzystaniem pracy dzieci. Ponad połowa Polaków deklaruje, że nie kupiłaby produktu firmy, o której wiadomo, że jest społecznie nieodpowiedzialna³.

¹ CSR News Archive from July 2001, 28 July 2001.

² I Konwencja Europejskiego Biznesu, Listopad 2000, Bruksela. Badania przeprowadzone w 12 krajach Unii Europejskiej.

³ Badanie przeprowadzone przez IPSOS Polska przy wsparciu Philip Morris International oraz Fundacji Komunikacji Społecznej, w grudniu 2002 roku. zob.: www.ipsos.pl.

W tej sytuacji, firmy funkcjonując w określonym systemie prawnym przyjmują jednocześnie na siebie dodatkowe zobowiązania, które nie wynikają z zasad i konwencji formalno-prawnych (które i tak muszą przestrzegać), lecz informują społeczeństwo, że firma jest otwarta na komunikację ze swoimi interesariuszami i kształtuje swoje interakcje z nimi przez podnoszenie standardów rozwoju społecznego, ochrony środowiska i poszanowanie podstawowych praw godzących interesy różnych interesariuszy oraz propaguje własne strategie odpowiedzialności społecznej biznesu, odpowiadając w ten sposób na rozmaite naciski społeczne, ekologiczne i ekonomiczne.

Działania tego typu prowadzą do tworzenia nowych form partnerstwa, polepszenia dotychczasowych interakcji z interesariuszami oraz zwiększają przewidywalność działań podejmowanych przez przedsiębiorstwo. Dlatego też, aspekty te coraz częściej są zawierane w ocenie ryzyka prowadzenia działalności gospodarczej oraz wpływają na decyzje inwestycyjne podmiotów gospodarczych i instytucji finansowych. Przyjmuje się bowiem, że „stopień przestrzegania zasad społecznej odpowiedzialności świadczy o dobrym zarządzaniu wewnętrznym i zewnętrznym. Przyczynia się do zmniejszenia ryzyka inwestycyjnego wyznaczonego przez istnienie mechanizmów pozwalających przewidywać i zapobiegać kryzysom, które mogą wpłynąć na reputację i spowodować np. gwałtowne spadki cen akcji”⁴.

Według Business for Social Responsibility odpowiedzialny biznes to „kierowanie przedsiębiorstwem w taki sposób, aby zaspokoić lub prześcignąć etyczne, prawne, komercyjne i publiczne oczekiwania społeczeństwa w stosunku do świata biznesu”⁵. Oznacza to, że w tym rozumieniu CSR sprostanie organizacji tylko wymaganiom prawnym nie jest równoznaczne z jej odpowiedzialnością społeczną.

Różne instytucje i organizacje zajmujące się promowaniem idei odpowiedzialności społecznej firm wskazują, na stronach portalu przedsiębiorczych, że „odpowiedzialność społeczna biznesu to nowy światowy kierunek zmian w strategicznym zarządzaniu przedsiębiorstwem, który zobowiązuje firmy do zrównoważonego rozwoju, z poszanowaniem ekologii, ekonomii i etyki”⁶.

Warto więc w tym miejscu podkreślić, że odpowiedzialność społeczna biznesu chociaż niewątpliwie wiąże się z etyką biznesu, to nie są to pojęcia tożsame. Etyka biznesu określa postawę, sposób postępowania i podejście do przenikających się zagadnień gospodarki, polityki, kultury czy edukacji.

⁴ Zob. Komisja Europejska, *Green Paper for Promoting a European Framework for Corporate Social Responsibility*. COM (2001) 366 final, Bruksela 2001, p. 84.

⁵ Business for Social Responsibility jest organizacją pozarządową propagującą ideę CRS w przedsiębiorstwach, zob. www.fob.org.pl;

⁶ Zob. www.ipis.pl.

Odpowiedzialność biznesu jest natomiast długofalową i dobrowolnie podejmowaną strategią rozwoju przedsiębiorstwa uwzględniającą jego własny interes przy jednoczesnym poszanowaniu potrzeb otoczenia zewnętrznego. Odpowiedzialna przedsiębiorczość to działanie firmy, które łączy cele firmy z celami jej otoczenia i prowadzi do uzyskania obopólnych korzyści⁷. Geneza idei odpowiedzialności społecznej biznesu ma swoje źródła w wielu wytycznych zawartych w rozmaitych koncepcjach teoretycznych dotyczących prowadzenia biznesu, jak np. Globalne Zasady Sullivana oraz wytycznych zawartych w różnego rodzaju dokumentach regulujących odpowiedzialny biznes przedsiębiorstw.

Geneza idei odpowiedzialności społecznej biznesu

Źródeł idei odpowiedzialności społecznej biznesu należy niewątpliwie szukać w takich dokumentach, jak:

- a) Wytyczne OECD dla przedsiębiorstw wielonarodowych;
- b) Globalne Zasady Sullivana;
- c) Zasady prowadzenia działalności gospodarczej z CAUX;
- d) Europejskie regulacje dotyczące odpowiedzialnego biznesu, w szczególności:
 - Strategia Lizbońska,
 - Zielona Księga Odpowiedzialności Społecznej Biznesu (CRS),
 - Biała Księga (CRS).

Wytyczne OECD dla przedsiębiorstw wielonarodowych zostały spisane w 1976 roku przez kraje członkowskie OECD. Sformułowanie tych zasad miało na celu wprowadzenie reguł dla przedsiębiorstw wielonarodowych tak, aby stosowały się do polityki państwa, w którym działają. Wprowadzenie wytycznych miało zachęcić przedsiębiorstwa międzynarodowe do minimalizowania negatywnych skutków ich działalności i przyczynić się do pozytywnego wpływu na gospodarkę, środowisko naturalne oraz postęp społeczny w danym kraju. Wytyczne opracowane przez OECD zostały zawarte w dziesięciu rozdziałach i dotyczyły następujących aspektów:

Rozdział I zawierał ogólne pojęcie i podstawowe zasady – podkreślał, że stosowanie wytycznych jest dobrowolne. Zwracał także uwagę, że wdrożenie zasad ma pozytywny wpływ zarówno na otoczenie przedsiębiorstwa jak i jego wnętrze.

Rozdział II ukazywał politykę ogólną i zbiór wskazówek dotyczących zabezpieczenia podstawowych praw człowieka, wdrażania zasad rozwoju zrównoważonego i szczególnej dbałości o interesariuszy przedsiębiorstwa. Zawierał

⁷ www.konkurencyjnafirma.pl/odpowiedzialna_firma.htm, odsłona z dnia 30.04.2006.

także wezwanie przedsiębiorstw, do wzięcia pełnej odpowiedzialności za stosowaną politykę w państwie, w którym firma prowadzi działalność.

Rozdział III podkreślał jawność informacji – przedsiębiorstwa powinny ujawniać dane dotyczące swojej działalności oraz struktury własności, a także przygotowywać ogólnodostępne raporty dotyczące prowadzonej polityki społecznej i prośrodowiskowej.

Rozdział IV omawiał zatrudnienie i stosunki pracy – rozdział szeroko opisywał prawidłowe zachowania przedsiębiorstw dotyczące stosunków na linii pracodawca – pracownik. Według wytycznych przedsiębiorstwa powinny m.in.: „nie dyskryminować pracowników – ani na etapie zatrudniania ich, ani w pracy ze względu na odmienny kolor skóry, płeć, religię, poglądy polityczne, kraj pochodzenia czy też pochodzenie społeczne. Powinny respektować prawo zatrudnianych do bycia reprezentowanym przez związki zawodowe i innych bona fide przedstawicieli, oraz do podejmowania konstruktywnych negocjacji zarówno indywidualnie, jak i za pośrednictwem stowarzyszeń pracodawców, z przedstawicielami pracowników w celu dojścia do porozumienia w kwestiach związanych z warunkami pracy. Dostarczać pracownikom i ich przedstawicielom informacje, umożliwiające im osiągnięcie prawdziwej, sprawiedliwej opinii o wynikach uzyskiwanych przez dany podmiot. Podejmować stosowne kroki dla zapewnienia przestrzegania norm bezpieczeństwa i higieny pracy w prowadzonej przez przedsiębiorstwo działalności”⁸.

Rozdział V dotyczył ochrony środowiska i zachęcania przedsiębiorstw do aktywnej działalności na rzecz ochrony środowiska ze szczególnym uwzględnieniem aspektów bezpieczeństwa i wpływu zanieczyszczeń na ludzkie zdrowie. Celem rozdziału było uświadomienie przedsiębiorcom znaczenia systemów zarządzania ochroną środowiska oraz potrzeby przygotowania planów działania na wypadek poważnych zagrożeń środowiska. Przedsiębiorstwa powinny szczególnie: „Zainstalować i utrzymywać właściwy dla danego przedsiębiorstwa kompleksowy system zarządzania ochroną środowiska. Przedstawić opinii publicznej i pracownikom odpowiednie informacje dotyczące potencjalnego wpływu działalności przedsiębiorstwa na środowisko naturalne oraz zdrowie i bezpieczeństwo ludzi. Dążyć w sposób ciągły do poprawy standardów działania przedsiębiorstwa na rzecz ochrony środowiska”.

Rozdział VI poświęcony jest zwalczaniu korupcji – zgodnie z wytycznymi przedsiębiorstwa powinny: „nie oferować, ani nie ulegać żądaniom płacenia przedstawicielom władzy publicznej czy też pracownikom partnerów handlowych jakichkolwiek kwot stanowiących część płatności kontraktowych. Zapewnić odpowiednie wynagrodzenia pośrednikom w wysokości odpowiadającej

⁸ www.olis.oced.org/olis/2000doc.

wyłącznie ich legalnie świadczonym usługom Zwiększyć przejrzystość prowadzonych działań oraz wspierać otwartość i dialog z opinią publiczną w celu promowania świadomości i współpracy w zwalczaniu praktyk korupcji i wymuszania. Przyjąć system kontroli zarządzania przeciwdziałający korupcji, jak też system rozliczania się w zakresie finansów i podatków oraz praktyk audytu”.

Rozdział VII zwraca uwagę na ochronę interesów konsumenta – rozdział ten stanowi zbiór zasad dotyczących uczciwego traktowania konsumenta zarówno pod kątem ochrony jego zdrowia, prywatności i bezpieczeństwa, jaki przekazywania prawdziwej informacji o produktach i ich właściwościach. Przedsiębiorstwo ma obowiązek m.in.: „zapewnić zgodność dostarczanych przez nie towarów i usług z wszelkimi uzgodnionymi bądź prawnie wymaganymi normami z zakresu zdrowia i bezpieczeństwa konsumenta. Dostarczać dokładnych i jasnych informacji, stosownie do typów, towarów bądź usług, co do ich zawartości, bezpieczeństwa użytkowania, konserwacji, przechowywania oraz pozbywania się, w zakresie umożliwiającym konsumentom podejmowanie świadomych decyzji. Zapewnić przejrzyste i skuteczne procedury ustosunkowywania się do wnoszonych przez konsumentów reklamacji i przyczyniać się do rzetelnego rozstrzygania kwestii spornych. Nie udzielać zapewnień i nie dopuszczać się zaniedbań, jak też nie angażować się w innego typu praktyki o znamionach oszustwa, wprowadzenia w błąd, mającego charakter oszustwa bądź działania pod innym względem nieuczciwego. Respektować prywatność konsumenta i zapewnić ochronę poufności jego danych osobowych”.

Rozdział VIII poświęcono nauce i technologii – wskazując, że koncerny międzynarodowe mogą przysłużyć się interesowi społecznemu dzięki wspieraniu badań naukowych oraz rozprzestrzenianiu ich wyników w krajach, w których prowadzą swoją działalność.

Rozdział IX wskazuje na konkurencję – podkreśla pozytywne znaczenie uczciwej konkurencji i przestrzeganie przepisów antymonopolowych. Rozdział X omawia podatki – przedsiębiorstwo powinno działać zgodnie z systemem podatkowym danego kraju i pozostawać otwarte na współpracę z władzami państwa.

Zaprezentowany wyżej ogólny zarys wytycznych pokazuje, jak kompleksowy był ich zakres. Stąd też wytyczne dla przedsiębiorstw OECD znalazły swoje odbicie i rozwinięcie w innych koncepcjach i dokumentach, np. w Globalnych Zasadach Sullivana oraz w zasadach prowadzenia działalności gospodarczej z CAUX.

Globalne Zasady Sullivana

W 1977 roku z inicjatywy pastora Leona Sullivana w Południowej Afryce powstał kodeks etyczny nazwany Globalnymi Zasadami Sullivana. Mimo że został on stworzony przede wszystkim z myślą o przedsiębiorstwach działających na innym kontynencie i w zupełnie innych warunkach niż kraje zrzeszone w Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD), to porusza niemalże te same kwestie związane z funkcjonowaniem przedsiębiorstw, co wytyczne dla: przedsiębiorstw wielonarodowych. Globalne Zasady Sullivana są nieco mniej szczegółowe niż wytyczne i mają znacznie bardziej zwięzłą formę, którą Pastor Sullivan poprzedził stosowną preambułą o celu, do jakiego podpisujące się pod zasadami przedsiębiorstwo powinno dążyć⁹.

W preambule wielobny Sullivan podkreśla, że celem spisanych zasad „jest zapewnienie tego, aby firmy wspierały sprawiedliwość ekonomiczną, społeczną i polityczną na rynkach, na których prowadzą działalność; aby wspierały przestrzeganie praw człowieka i popierały politykę równych szans na wszystkich poziomach zatrudnienia, w tym zasadę zrównania rasy i płci w organach decyzyjnych i zarządach; aby szkoliły pracowników znajdujących się w niekorzystnej sytuacji społecznej lub zdrowotnej, awansowały ich na stanowiska kierownicze; oraz aby pomagały krzewić większą tolerancję i zrozumienie wśród przedstawicieli poszczególnych narodowości przyczyniając się tym samym do podnoszenia jakości życia społeczności pracowników i dzieci, dzięki zapewnieniu godnego życia i równych szans”.

Globalne Zasady Sullivana nie dotyczyły wyłącznie miejsca, w którym zostały spisane, lecz jak sama nazwa wskazuje z zamierzenia miały stanowić globalne zasady działań przedsiębiorstw. Pastor, jak sam twierdzi, chciał zachęcić przedsiębiorstwa działające we wszystkich państwach na świecie do postępowania odpowiedzialnego społecznie.

Pastor Sullivana złożył oświadczenie, pod którym powinno się podpisać każde przedsiębiorstwo i tym samym respektować zasady w nim zawarte. Oświadczenie zostało spisane przez Pastora w języku angielskim, przetłumaczone zaś na język polski przez Forum Odpowiedzialnego Biznesu propagowane jest w licznych publikacjach pod hasłem: „Więcej niż zysk”. „Oświadczenie” głosi: *Jako firma przestrzegająca Globalnych Zasad Sullivana będziemy, postępować zgodnie z literą prawa, a jako odpowiedzialny członek społeczeństwa będziemy stosować poniższe Zasady z uczciwością przynależną sektorowi przedsiębiorstw. Będziemy przygotowywać i wdrażać odpowiednią politykę firmową, procedury oraz struktury szkoleniowe, a także reguły sprawozdawczości wewnętrznej, aby*

⁹ Zob.: www.thesullivanfoundation.org

zapewnić przestrzeganie owych Zasad na wszystkich poziomach zatrudnienia. Jesteśmy przekonani, że dzięki stosowaniu Zasad osiągniemy wyższy poziom tolerancji i zrozumienia wśród poszczególnych narodowości, promując tym samym kulturę pokoju.

W związku z powyższym zobowiązujemy się:

Wyrażać wsparcie dla powszechnych praw człowieka, a szczególnie praw naszych pracowników, społeczności, w których jesteśmy obecni i partnerów, z którymi współpracujemy.

Prowadzić politykę równych szans dla pracowników na wszystkich poziomach zatrudnienia w firmie, bez względu na kolor skóry, przynależność rasową, płeć, wiek, przynależność etniczną bądź wyznanie oraz prowadzić działalność bez stosowania niedopuszczalnych form traktowania pracowników, takich jak wykorzystywanie dziecięcej siły roboczej, kary cielesne, molestowanie kobiet, praca niewolnicza i inne formy naruszania praw człowieka.

Szanować prawo pracowników do dobrowolnego zrzeszania się.

Zapewnić pracownikom wynagrodzenie umożliwiające zaspokojenie przynajmniej podstawowych potrzeb, oraz zagwarantować im możliwość podnoszenia kwalifikacji i umiejętności w celu poprawy szans społecznych i ekonomicznych.

Stworzyć bezpieczne i zdrowe warunki pracy, chronić zdrowie ludzkie i środowisko oraz wspierać zrównoważony rozwój.

Wspierać zasady uczciwej konkurencji, przestrzegać praw własności intelektualnej i innych praw autorskich i wystrzegać się oferowania przekazywania i przyjmowania łapówek.

Współpracować z rządami i społecznościami krajów, w których prowadzimy działalność w celu poprawy jakości życia w tychże społecznościach w sferze edukacji, kultury oraz dobrobytu ekonomiczno-społecznego przez zapewnienie szkolenia i równych szans dla pracowników ze środowisk o niekorzystnej sytuacji społecznej i ekonomicznej.

Popierać przestrzeganie niniejszych zasad przez partnerów handlowych.

Zapewnimy przejrzystość we wdrażaniu powyższych Zasad, przekazując do publicznej wiadomości informacje świadczące o naszych zobowiązaniach w tej mierze.

Niestety nie można przedstawić żadnych wiarygodnych statystyk dotyczących akceptacji Globalnych Zasad Sullivana. Podpisywane oświadczenia pozostawały wewnątrz przedsiębiorstwa i stanowiły wyłącznie dobrowolne zobowiązanie, którego niewykonanie nie było obarczone żadnymi sankcjami karnymi. Nie była też prowadzona ewidencja oświadczeń, będących dowodem na akceptację lub odrzucenie przez daną firmę Zasad Sullivana. Należy jednak zaznaczyć, że niektóre przedsiębiorstwa opublikowały na swojej stronie internetowej informację o akceptacji zasad i podpisaniu przez siebie oświadczenia.

Efekt osiągnięty dzięki zasadom wydaje się jednak być znaczący, świadczy o tym ich znajomość wśród przedsiębiorców z krajów Europy Zachodniej oraz fakt, że Globalne Zasady Sullivana zostały przetłumaczone na większość języków europejskich. W Polsce świadomość istnienia Globalnych Zasad Sullivana wśród przedsiębiorców jest niestety niewielka. Czytając Zasady można powiedzieć, że są one sformułowane w sposób bardzo ogólny. Należy jednak zwrócić uwagę, że w polskiej gospodarce większość Zasad Sullivana jest wciąż aktualna, a nasza praktyka gospodarcza (ilość i charakter spraw sądowych) pokazuje, że Zasady te są niestety często łamane przez przedsiębiorców w trakcie prowadzonej przez nich działalności gospodarczej.

Zasady prowadzenia działalności gospodarczej z CAUX

Podczas obrad Okrągłego Stołu w Caux w 1994 roku przyjęto zasady prowadzenia działalności gospodarczej¹⁰. Dokument ten stawiał sobie za cel sformułowanie światowego standardu, według którego można by mierzyć i oceniać zachowania w biznesie. Sformułowane zasady postępowania biznesu winny być akceptowane i honorowane przez wszystkich przedsiębiorców.

Zasady prowadzenia działalności gospodarczej oparte są na dwóch podstawowych ideach: kyosei i godności ludzkiej. Idea kyosei wywodzi się z kultury japońskiej i oznacza „życie i pracę dla wspólnego dobra, tak aby współpraca i wzajemna pomyślność mogła współistnieć ze zdrową i uczciwą konkurencją”. Ludzka godność, to natomiast pojmowanie każdej osoby jako podmiotu, a nie narzędzia do osiągnięcia zamiarów.

Preambuła dokumentu formułuje podstawową tezę mówiącą, że działania kół biznesu przy uwzględnieniu praw i sił rynkowych, muszą uwzględniać fundamentalne wartości przy jednoczesnym poszanowaniu godności i interesów interesariuszy, dążąc równocześnie do wspólnego dobrobytu społeczności zarówno globalnej, jak i lokalnej.

Zasady prowadzenia działalności gospodarczej z Caux rozpoczynają się zbiorem siedmiu zasad ogólnych, które wyjaśniają przytoczone wcześniej koncepcje kyosei i godności ludzkiej. Do zasad ogólnych zalicza się:

Zasada 1. Odpowiedzialność biznesu: od odpowiedzialności wobec akcjonariuszy ku koncepcji odpowiedzialności wobec interesariuszy.

Zasada 2. Ekonomiczne i społeczne oddziaływanie biznesu: ku innowacjom, sprawiedliwości i wspólnocie światowej.

¹⁰ www.cauxroundtable.org/principles.html, odsłona z dnia 16.04.2006.

Zasada 3. Zachowanie biznesowe: wyjście poza literę prawa ku duchowi zaufania.

Zasada 4. Poszanowanie dla reguł prawnych.

Zasada 5. Wsparcie wielostronnej wymiany handlowej.

Zasada 6. Poszanowanie środowiska.

Zasada 7. Unikanie działań sprzecznych z prawem.

W zasadach szczegółowych prowadzenia działalności gospodarczej sformułowano zasady postępowania wobec interesariuszy, m.in. klientów, pracowników, właścicieli, inwestorów, dostawców, konkurencji oraz społeczności lokalnych. Najważniejsze spośród tych zasad to:

- traktować z szacunkiem każdego klienta, w szczególności przez oferowanie produktu i usługi o najwyższej jakości,
- szanować godność pracowników w szczególności poprzez właściwą organizację pracy, stosowne wynagradzanie,
- zapewniać możliwości bezpiecznej pracy, poszerzania kwalifikacji, a jednocześnie unikać wszelkiej dyskryminacji,
- podstawową odpowiedzialnością wobec właścicieli jest profesjonalne i rzetelne zarządzanie przedsiębiorstwem w celu osiągnięcia zysków z poczynionych inwestycji,
- stosunki z dostawcami i podwykonawcami muszą być oparte na zasadach wzajemnego poszanowania – należy dążyć do ułożenia stosunków wzajemnego zaufania i chęci współpracy długoterminowej przy właściwej relacji cen i terminowych płatnościach zobowiązań,
- zdrowa konkurencja ma stymulować wzrost dobrobytu i przynosić korzyści społeczeństwu,
- działania wobec wspólnot lokalnych mogą przyczynić się do wzmocnienia organizacji działających na rzecz praw człowieka, edukacji, zdrowia i rozwoju instytucji demokratycznych.

Zasady prowadzenia działalności gospodarczej z CAUX w znacznym stopniu są zbieżne z Wytycznymi OECD dla przedsiębiorstw wielonarodowych. Poruszane w przytoczonych dokumentach zagadnienia wzajemnie się uzupełniają. Należy jednak podkreślić, że dokumentach tych obecnie stosowane pojęcie odpowiedzialności społecznej biznesu nie jest jeszcze używane. Zainteresowanie ideą CSR oraz ogromna popularność odpowiedzialności społecznej biznesu w społeczeństwie, szczególnie wśród organizacji pozarządowych znalazły swoje odzwierciedlenie w działaniach i dokumentach Komisji Europejskiej.

Europejskie regulacje dotyczące odpowiedzialnego biznesu

Podstawowe europejskie regulacje dotyczące odpowiedzialnego biznesu znajdują swoje odzwierciedlenie w takich dokumentach Komisji Europejskiej, jak: Strategia Lizbońska, Zielona Księga Odpowiedzialności Społecznej Biznesu (CRS), Biała Księga (CRS).

Strategia Lizbońska

Punktem przełomowym w europejskiej historii CSR był zapewne marzec 2000 roku, kiedy to Komisja Europejska przyjęła 10-letni program społeczno-gospodarczy Unii Europejskiej, zwany Strategią Lizbońską¹¹. Głównym celem Strategii Lizbońskiej było stworzenie z Europy do roku 2010 najbardziej konkurencyjnej i dynamicznie rozwijającej się gospodarki na świecie. Założono, że strategia powinna skupić się na czterech głównych elementach:

1. Innowacyjności – gospodarka europejska powinna opierać się na wiedzy.
2. Liberalizacji rynków – przede zauważono potrzebę „uwolnienia” rynku telekomunikacji i energii.
3. Rozwoju przedsiębiorczości – miały temu służyć ułatwienia dla małych i średnich przedsiębiorców w zakładaniu i prowadzeniu działalności gospodarczej.
4. Zmianie modelu społecznego, który przyczyniłby się do spadku bezrobocia i polepszenia spójności społecznej.

Odpowiedzialność społeczna biznesu została uznana przez Komisję Europejską za strategię, która prowadząc do długoterminowego wzrostu wartości przedsiębiorstw przyczyni się także do osiągnięcia konkurencyjnej i dynamicznie rozwijającej się gospodarki europejskiej, czyli będzie stanowić jeden z głównych elementów punktu trzeciego – rozwoju przedsiębiorczości.

Zielona Księga Odpowiedzialności Społecznej Biznesu (CRS)

Rok po przyjęciu Strategii Lizbońskiej Komisja Europejska przyjęła dokument tzw. Zieloną Księgę Odpowiedzialności Społecznej Biznesu (Green Paper on CRS), w którym po raz pierwszy wskazano na odpowiedzialność społeczną biznesu¹². Dokument przyczynił się do wywołania publicznej debaty dotyczącej

¹¹ www.silesia-region.pl/STRATEGIA/strat_L.pdf

¹² www.europa.eu.intlcomm/employment_social/soc-dial/csr/greenpaper_en.pdf

szybko upowszechniającej się wśród instytucji unijnych, przedsiębiorców, mediów, ekspertów, organizacji pozarządowych i innych instytucji koncepcji CSR.

W Green Paper szeroko zakreślono i usystematyzowano koncepcję odpowiedzialnego biznesu w Europie. Dokument ten zawiera także pierwsze wskazówki dotyczące sposobów wdrażania idei CSR. Działania przedsiębiorstw z zakresu odpowiedzialności społecznej biznesu podzielono na dwa wymiary, tj. wewnętrzny i zewnętrzny. Do wymiaru wewnętrznego zaliczono praktyki przedsiębiorstw z zakresu zarządzania zasobami ludzkimi, bezpieczeństwa i higieny pracy, ochronę środowiska i przystosowanie do zmian w przedsiębiorstwie. Charakter zewnętrzny według Green Paper mają natomiast działania dotyczące społeczności lokalnych, partnerów biznesowych, globalnych problemów ekologicznych i praw człowieka.

Zielona Księga zwraca uwagę na konieczność całościowego podejścia do zagadnienia odpowiedzialności społecznej biznesu i jednocześnie podkreśla, że koncepcja CSR staje się integralną częścią strategicznego zarządzania przedsiębiorstwem, ponieważ tradycyjny model dotyczący postępowania organizacji nie zawsze jest odpowiedni w obecnych warunkach rynkowych.

Biała Księga (CRS)

Kontynuacją Zielonej Księgi było opublikowanie przez Komisję Europejską w 2002 roku Białej Księgi (White Paper: Communication on CSR), która przedstawia strategię realizacji i upowszechniania praktyk odpowiedzialnego biznesu w krajach Unii Europejskiej. Dokument ten, obejmuje cztery główne obszary działań w zakresie CSR:

1. Edukację i wymianę doświadczeń oraz dobrych praktyk.
2. Rozwój instrumentów społecznej odpowiedzialności biznesu.
3. Uruchomienie Europejskiego Forum Interesariuszy.
4. Włączenie CSR do wszystkich polityk Unii Europejskiej.

Reasumowując, można powiedzieć, że Strategia Lizbońska była pierwszym zwiastunem powstającej koncepcji odpowiedzialnego biznesu, Zielona Księga zapoczątkowała debatę na temat sposobów promowania tej idei, a Biała Księga stanowi zarówno podsumowanie wcześniejszych działań, jak i przedstawia konkretne zagadnienia, na które przedsiębiorstwa powinny zwrócić szczególną uwagę, np. standardy zarządzania, etykietowania produktów, dokonywania inwestycji odpowiedzialnych społecznie, wdrażania kodeksów etycznych itp.

Mimo, że teoria CSR rozwijana jest już od lat siedemdziesiątych, a pod koniec lat dziewięćdziesiątych XX wieku zaczęła podążać własną drogą, nie powstała

jeszcze jedna, powszechnie przyjęta definicja, a zatem odpowiedź na pytanie: czym właściwie jest odpowiedzialność społeczna biznesu? – ciągle nastrocza pewne trudności.

Pojęcie i zakres odpowiedzialności społecznej biznesu

Każde przedsiębiorstwo i każda osoba prywatna kładzie bowiem nacisk na nieco inne elementy i w inny sposób rozumie odpowiedzialną przedsiębiorczość. Według A. Sicińskiego „odpowiedzialność to konieczność – dobrowolna lub wymuszona – ponoszenia konsekwencji własnych czynów; albo obowiązek uwzględniania, przy podejmowaniu i realizacji działań, interesów określonych osób, grup, obiektów. Odpowiedzialność jest nie tylko odpowiedzialnością za coś, ale również odpowiedzialnością przed kimś (czy wobec kogoś). Ten drugi rodzaj odpowiedzialności dotyczy odpowiedzialności wobec samego siebie, tj. zgodność działań (lub ich skutków) z akceptowanym, uznawanym, czy odczuwanym systemem wartości. [...] Dotyczącym także odpowiedzialności wobec innych [...]” (Siciński, 2002: 118).

W tzw. Zielonej Księdze, „Odpowiedzialność społeczną biznesu (ang. Corporate Social Responsibility) traktuje się jako tę koncepcję, wedle której „przedsiębiorstwa dobrowolnie uwzględniają aspekty społeczne i ekologiczne w swoich działaniach handlowych oraz w kontaktach ze swoimi interesariuszami [...] i dobrowolnie decydują się pomóc w stworzeniu lepszego społeczeństwa i czystszej środowiska” (Green Paper: 8).

Definiując CSR położono nacisk na trzy części składowe. Po pierwsze – dobrowolność, oznaczającą, że stosowanie zasad społecznej odpowiedzialności biznesu nie może być nakazane przez państwo przez regulacje prawne. Państwo może jedynie zachęcać do stosowania tych zasad. Konsekwencją takiego stanowiska jest, że „odpowiedzialność społeczna biznesu nie może być postrzegana jako substytut przepisów lub ustaw dotyczących praw społecznych bądź standardów środowiskowych” (Green Paper: 22). Jednocześnie wynika z tego, że przedsiębiorstwa będące odpowiedzialnymi społecznie traktują narzucone regulacje prawne, kształtujące relacje przedsiębiorstwa z interesariuszami jako za mało „wymagające” i kształtują własne wewnętrzne zasady postępowania wobec wszystkich podmiotów, na których oddziałuje biznes i którzy mogą wpłynąć na jego sukces. Coraz więcej przedsiębiorstw w Europie zdaje sobie również sprawę ze swojej odpowiedzialności społecznej i uważa ją za część swojej tożsamości.

Drugim elementem, na który zwraca się uwagę w powyższej definicji są interakcje z interesariuszami. Zielona Księga Komisji Europejskiej jako interesariuszy przedsiębiorstwa wymienia pracowników, inwestorów, udziałowców, klientów, władze publiczne oraz organizacje pozarządowe (Green Paper: 1). Przedsiębiorstwo nie działa w oderwaniu od społeczności w której funkcjonuje, ani sytuacji czy to rynkowych czy politycznych, w jakich przyszło jej prowadzić działalność. Nie jest ono samowystarczalne. Jej rozwój i skala działania zależne jest od wielu podmiotów i czynników. „Przedsiębiorstwo jest zbiorem interesów tych, którzy są wewnątrz i na zewnątrz niego, a jego przetrwanie zależy od stopnia realizacji oczekiwań zainteresowanych grup” (FOB, 2003: 5). Dlatego też musi prowadzić dialog z interesariuszami, wchodzić z nimi w różnego rodzaju interakcje, na przejrzystych zasadach i bez uprzywilejowywania którejs z grup.

Trzeci element to zachowania przedsiębiorstwa wynikające z jego strategii działania. Element ten jest związany z postawami, jakie firmy mogą przyjmować wobec problemów społecznych (Stoner, Freeman, Gilbert, 2001: 115). Można wyróżnić różne typy zachowań przedsiębiorstwa względem problemów społecznych: postawę aktywną, obronną i dostosowawczą. Postawy te są wynikiem działań lub efektem doraźnych działań marketingowych. Postawa aktywna, czyli poszukiwanie i rozwiązywanie problemów społecznych powinna być wpisana w cele rozwojowe przedsiębiorstwa oraz zapewniać jego zrównoważony rozwój. Dzięki tej postawie firma staje się bardziej zaangażowana w prowadzone działania, jeśli zostaną one wpisane w jej strategię rozwojową oraz będą utożsamiane z daną firmą, gdy zostaną opracowane procedury postępowania. Zdaniem Komisji Europejskiej, strategia społecznej odpowiedzialności biznesu prowadzi do trwałego sukcesu przedsiębiorstwa dzięki prowadzeniu dialogu z otoczeniem, uwzględnianiu ochrony środowiska i budowę kapitału społecznego. Dlatego też CSR może przyczynić się do realizacji celów zdefiniowanych w Strategii Lizbońskiej, które są obligujące dla wszystkich członków UE.

Co prawda nie ma jednej definicji odpowiedzialności społecznej biznesu, jednakże niezależnie od tego, gdzie i przez kogo podejmowana jest próba jego wyjaśnienia, zawsze widać ogrom zagadnień z nim związanych.

W rozważaniach na temat odpowiedzialności społecznej biznesu oraz w samej definicji przedstawionej przez Komisję Europejską często mówi się o interesariuszach, o ich odpowiedzialności względem wszystkich podmiotów mających wpływ na przedsiębiorstwo oraz tych, na których firma w jakikolwiek sposób wpływa przez swoją działalność.

Termin „Interesariusze”, wprowadzony w 1963 roku przez amerykański Stanford Reaserch Institute, miał być przeciwieństwem do słowa – właściciel /akcjonariusz (tockholder) i pochodzi od słowa stake, które określa coś co,

ma znaczenie dla osoby, sprawy, działania bądź też oznacza udział w czymś. Według Harrisona w biznesie słowem stakeholder określa się „wszystkie podmioty, które mają udział, prawa lub inne interesy związane z jakąś korporacją i jej działalnością. Te prawa i interesy są skutkiem transakcji, porozumień lub innych działań mających charakter prawny lub moralny, indywidualny lub grupowy” (zob. Harrison, 1994: 4 za Rybak: 2004: 4).

Według E. Freemena interesariuszy w zależności od wpływu, jaki wywierają na przedsiębiorstwo można podzielić na dwa rodzaje: pierwszego i drugiego stopnia (Rybak: 2004: 43-44). Do interesariuszy pierwszego stopnia zaliczył między innymi: akcjonariuszy, pracowników, klientów, dostawców, rząd i społeczności lokalne. Są to więc grupy, bez których przedsiębiorstwo nie mogłoby przetrwać ani się rozwijać. Do interesariuszy drugiego stopnia zaliczył media i grupy interesów. Nie mają one co prawda bezpośredniego kontaktu i wpływu na działania podejmowane przez przedsiębiorstwo, jednak swoim działaniem mogą zagrozić istnieniu firmy.

Innym podziałem, stosowanym między innymi w „Zielonej Księdze” Komisji Europejskiej jest podział interesariuszy na wewnętrznych i zewnętrznych. Do pierwszego zalicza się akcjonariuszy/właścicieli, pracowników wszystkich szczebli, czyli te grupy, które bezpośrednio kontrolują działalność firmy, planują i kierują podejmowanymi przez nią działaniami, a więc swoimi decyzjami kreują efekty, działań. Do interesariuszy zewnętrznych zaliczeni zostali klienci, dostawcy, oraz inne grupy znajdujące się na zewnątrz przedsiębiorstwa i zainteresowane jego działalnością.

Wymiar wewnętrzny społecznej odpowiedzialności dotyczy przede wszystkim „inwestowania w zasoby ludzkie, zdrowie i bezpieczeństwo oraz kierowanie zmianami” (Green Paper: 27). Przez stwarzanie warunków do kształcenia, zdobywania uprawnień, osiągania równowagi między pracą, życiem rodzinnym a czasem wolnym, większą różnorodność siły roboczej, równe płace, programy podziału zysków i posiadania udziałów, troska o możliwość zatrudnienia oraz zabezpieczenia pracy przedsiębiorstwo może przyciągnąć i utrzymać wykwalifikowanych pracowników (Green Paper: 28). W wielu firmach sytuacja ta wygląda trochę inaczej: co prawda zmiany prowadzą do zamierzeń ich pomysłodawców, tj. redukcji kosztów, zwiększenia „wydajności, poprawy jakości usług i produktów, jednakże z „małym” skutkiem ubocznym – spadkiem motywacji, lojalności, kreatywności i wydajności pracowników.

Aspekt zewnętrzny obejmuje zaś społeczności lokalne, oraz partnerów handlowych, dostawców i klientów. Powszechnie uważa się, że przedsiębiorstwo tylko „daje” społecznościom lokalnym – pracę, płace, świadczenia, wpływy z podatków, angażuje się w różne inicjatywy. Z drugiej jednak strony jest ono „uzależnione od zdrowia i stabilności społeczności, w której działa”. Powodzenie wszelkich

decyzji gospodarczych zależne jest przecież od przychylności otoczenia społecznego. Wpływając na poprawę standardu życia mieszkańców, i promując ich rozwój, wykształca sobie przyszłych, lepiej wykwalifikowanych pracowników, bardziej lojalnych, oraz zwiększa zaufanie społeczeństwa w stosunku do siebie, co w sytuacjach kryzysowych może mieć duży wpływ na dalszą egzystencję przedsiębiorstwa.

Znajomość społeczności i klientów oraz budowanie z nimi trwałych relacji pozwala nie tylko pełniej odpowiedzieć na ich zapotrzebowania własną ofertą, lecz także kreować popyt w pożądaną przez firmę stronę. Również rodzaj relacji z dostawcami i odbiorcami może mieć decydujący wpływ na wyniki uzyskiwane przez przedsiębiorstwo. Większe zaufanie to większa pewność dostaw, zapłaty, terminowości, a to są niezmiernie ważne aspekty wpływające na zarządzanie przedsiębiorstwem. „Zarządzanie oparte na systemie odpowiedzialności społecznej, uwzględniające przestrzeganie norm etycznych, sprzyja budowaniu właściwych relacji z dostawcami. Pogłębianie partnerskich stosunków z dostawcami prowadzi długofalowo do obniżania kosztów. Współdziałanie z wąską grupą zaufanych dostawców jest o wiele łatwiejsze niż ciągle prowadzenie negocjacji z setkami potencjalnych kooperantów. Partnerstwo rodzi jednak pewne niebezpieczeństwa. Oznacza przede wszystkim rezygnację z dwóch kluczowych instrumentów konkurencji, jakimi są poufność i swoboda działania. Uzależnienie się od niewielkiej grupy dostawców zawsze rodzi niebezpieczeństwo wywierania przez partnerów presji typu monopolistycznego” (Rok: 20).

Podsumowanie

Reasumując, przemija powoli czas tzw. tradycyjnego zarządzania przedsiębiorstwem, które za cel działalności stawiało sobie jedynie maksymalizację zysków w krótkim okresie. Obecnie należy spojrzeć na biznes jako zbiór interesów tych, którzy są na zewnątrz i na wewnątrz niego. Koncepcja CSR i idea odpowiedzialności społecznej biznesu w Polsce jest jeszcze niestety mało znana i często dla wielu niewygodne. Rodzimy biznes ma w chwili obecnej niewiele wspólnego z odpowiedzialnością społeczną. Nie sprzyjają bowiem jej z pewnością warunki ekonomiczne, polityczne i społeczne okresu transformacji. Polska jako kraj relatywnie słabo rozwinięty w odniesieniu do krajów zachodnioeuropejskich, stając się członkiem Unii Europejskiej przyjęła jednak dokumenty, które podkreślają wagę budowy konkurencyjnej gospodarki europejskiej. Polska zatem powinna także sprostać założeniom Strategii Lizbońskiej oraz Zielonej i Białej Księgi Odpowiedzialności Społecznej Biznesu. Jak słusznie

bowiem zauważył Romano Prodi „Obywatele Europy oczekują dziś budowania nowych relacji pomiędzy pracownikami, pracodawcami, państwem i środowiskiem. Wymagają ukazania nowego sensu pojęcia odpowiedzialności społecznej zarówno ze strony władz, jak i biznesu. [...] Firmy, które dziś działają odpowiedzialnie, jutro będą przynosić zyski. Ich klienci będą w stanie im zaufać, ich pracownicy będą mieć większą motywację do pracy, a etycznie uświadomieni inwestorzy wybiorą właśnie ich. W interesie ludzi biznesu, władz i instytucji europejskich leży zatem praktyczna realizacja idei odpowiedzialności społecznej”. W odpowiedzialnym biznesie nie chodzi bowiem o stworzenie państwa socjalnego, ale o stworzenie przyjaznego człowiekowi systemu zarządzania, szczególnie w kwestii relacji wewnątrz przedsiębiorstwa i między przedsiębiorstwem a jego otoczeniem zewnętrznym.

Literatura

- Badanie przeprowadzone przez IPSOS Polska przy wsparciu Philip Morris International oraz Fundacji Komunikacji Społecznej, w grudniu 2002 roku, zob.: www.ipsos.pl.
- Business for Social Responsibility jest organizacją pozarządową propagującą ideę CRS w przedsiębiorstwach, zob. www.fob.org.pl;
- CSR News Archive from July 2001, 28 July 2001.
- Forum Odpowiedzialnego Biznesu, Raport, *Odpowiedzialny Biznes w Polsce w 2002 roku*, 2003, Warszawa: FOB.
- Green Paper, p. 1, 8, 22, 27, 28.
- Harrison, 1994, za M. Rybak, *Etyka menedżera: odpowiedzialność społeczna biznesu*, 2004, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- I Konwencja Europejskiego Biznesu, Listopad 2000, Bruksela. Badania przeprowadzone w 12 krajach Unii Europejskiej.
- Komisja Europejska, 2001, *Green Paper for Promoting a European Framework for Corporate Social Responsibility*. COM (2001) 366 final, Bruksela.
- Rok B., 2004, *Odpowiedzialny biznes w nieodpowiedzialnym świecie*, Warszawa: Akademia Rozwoju Filantropii w Polsce oraz Forum Odpowiedzialnego Biznesu.
- Rok B., *System odpowiedzialności w praktyce zarządzania*, www.cebi.pl.
- Siciński A., 2002, *Styl życia, kultura*, Warszawa: Wydawnictwo IFiS PAN.
- Stoner J.A.F., Freeman R.E., Gilbert D.R., JR., 2001, *Kierowanie*, Warszawa: PWE.

Strony internetowe:

- www.cauxroundtable.org/principles.html, odsłona z dnia 16.04.2006
- www.cebi.pl
- www.europa.eu.int/comm/employment_social/soc-dial/csr/greenpaper_en.pdf
- www.ipis.pl.

www.konkurencyjnafirma.pl/odpowiedzialna_firma.htm, odsłona z dnia 30.04.2006.

www.olis.oced.org/olis/2000doc.

www.silesia-region.pl/STRATEGIA/strat_L.pdf

www.thesullivanfoundation.org,

Kryspin Karczmarchuk

Systemy nadzoru korporacyjnego – gospodarki postsocjalistyczne

Istota nadzoru korporacyjnego

Nadzór korporacyjny (corporate governance) ogniskuje w sobie, jak w soczewce, istotne właściwości ustroju gospodarczego państwa. Są one zapisane w konstytucji państwa. Na przykład artykuł 20 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej stanowi, że społeczna gospodarka rynkowa oparta na wolności działalności gospodarczej, własności prywatnej oraz solidarności, dialogu i współpracy partnerów społecznych stanowi podstawę ustroju gospodarczego Rzeczypospolitej Polskiej. Społeczna gospodarka rynkowa ma więc swoje instytucjonalne „zakorzenienie”, które przeniesione do praktyki gospodarczej określa pola prawdopodobnych wyborów działań dla podmiotów gospodarczych. Jednym z tych pól są możliwości efektywnej alokacji kontroli i zarządzania nad przedsiębiorstwem przez budowę odpowiedniej struktury corporate governance. Stanowi ona instytucjonalną konfigurację; od rady nadzorczej, zarządu, przez podstawy prawne i finansowe rynki, po szersze tło, jakim są kulturowe wzorce określające rolę i znaczenie organizacji ekonomicznych w społeczeństwie. Składa się z „całego zbioru prawnych, kulturowych i instytucjonalnych dyspozycji, które określają jak publiczne korporacje powinny działać, kto je kontroluje, jak ta kontrola jest sprawowana oraz jak ryzyko i dochody są rozdzielane w trakcie podejmowanych działań” (Blair, 1995: 3).

W preambule OECD stwierdza się, że „nadzór korporacyjny wiąże się z istnieniem sieci relacji między kadrą zarządzającą spółek, ich organami zarządzająco-nadzorczymi, współnikami/akcjonariuszami i innymi grupami zainteresowanymi działaniem spółki.” W społeczeństwach o rozwiniętej gospodarce rynkowej i ukształtowanych ramach instytucjonalnych struktura corporate governance obejmuje szerokie spektrum uczestników; właścicieli-akcjonariuszy, kadrę zarządzającą przedsiębiorstw, pracowników oraz grupę tzw. interesariuszy (stakeholder), tj. dostawców, klientów, konkurentów, instytucje finansowe, agendy rządowe.

Zarządzanie taką strukturą w praktyce gospodarczej sprowadza się do poszukiwania prorozwojowej równowagi pomiędzy interesami właścicieli-akcjonariuszy a pozostałymi interesariuszami spółki handlowej. Chodzi, więc głównie o zarządzanie dystrybucją prawa własności i odpowiedzialności poszczególnych uczestników w systemie korporacyjnym.

Wśród badaczy nauk społecznych występują daleko idące rozbieżności w kwestii badania nadzoru korporacyjnego. Rozbieżności sprowadzają się do pytania; czy możliwe jest zbudowanie jedynej w swoim rodzaju efektywnej struktury nadzoru korporacyjnego, możliwej do zastosowania w każdym systemie gospodarczym? Czy raczej każdy reżym gospodarczy stwarza swoiście własne rozwiązania strukturalne corporate governance, które gwarantują efektywne zarządzanie?

W prowadzonych badaniach porównawczych nad nadzorem korporacyjnym nie znajduje się dowodów na występowanie konwergencji co do jednej, niepowtarzalnej formy stosunków pomiędzy agendami rządowymi – finansowym sektorem – i przemysłową korporacją. Dotyczy to nie tylko struktury własnościowej; własność rodzinna, instytucjonalna, państwowa i pracowniczo-menedżerska zmienia swój charakter dominacji w nadzorze korporacyjnym w poszczególnych gospodarkach. Nie znajduje się także empirycznych dowodów na to, że stosunki pomiędzy firmami są konwergenne ze względu na rynek, hierarchie, sieciowe zależności (networks) lub strategiczne aliance jako dominujące formy zarządzania. Wbrew wszystkim dyskusjom na temat globalizacji światowej gospodarki i coraz większej internalizacji podmiotów gospodarczych w społeczeństwach nie dostrzega się konwergencji ku jedynej formie corporate governance, lecz raczej jest ona zależna od trzech czynników; 1) od procesu wejścia danego społeczeństwa na drogę industrializacji i wynikający z tego jego późniejszy rozwój instytucjonalny; 2) charakteru interwencji państwa w gospodarkę w postaci regulacji praw własności, reguł konkurencji i kooperacji pomiędzy ekonomicznymi podmiotami oraz 3) społecznej organizacji narodowych elit biznesu (Fligstein, Freeland, 1995: 33).

W większości prowadzonych badań porównawczych przeciwstawiane są sobie dwa modele nadzoru korporacyjnego; kontynentalnej Europy/Japonii (Austria, Niemcy, Szwecja, Dania, Kraje Beneluxu, Francja) i anglosaski (Stany Zjednoczone, Anglia oraz Kanada i Nowa Zelandia), (Becht, Roel, 1999; Hall, Soskice, 2001; La Porta i in., 1998). Modelowe podejście ma na celu głównie wyjaśnienie różnic w finansowaniu firm, strukturze własności, stosunkach pracy i roli rynku w sprawowaniu korporacyjnej kontroli firm w różnych systemach gospodarczych, a także wyjaśnienie możliwości konwergencji lub utrzymania różnic w praktykach nadzoru korporacyjnego.

W systemie anglosaskim „outsiderskim” występuje duże rozproszenie własności (separacja własności i kontroli), funkcje kontrolne sprawuje rynek kapitałowy (m.in. przez dużą aktywność inwestorów instytucjonalnych, jak: fundusze

inwestycyjne i emerytalne, firmy ubezpieczeń na życie i mechanizm pokojowych lub wrogich przejęć), natomiast kontrola operacyjna znajduje się w rękach stosunkowo niezależnej kadry zarządzającej oraz występuje elastyczny rynek pracy. Dzięki takim cechom charakteryzuje się on większą mobilnością kapitału i siły roboczej, co sprzyja weryfikacji alokacji zasobów i szybszej restrukturyzacji. Przypisuje się w nim kluczową rolę interesom akcjonariuszy, realizując w ten sposób zasadę *shareholder value*. Model ten znajduje swoje korzenie w indywidualistycznym systemie wartości amerykańskiego społeczeństwa.

W modelu kontynentalnym tzw. *insiderskim* występuje silna koncentracja własności i kontroli w ręku jednego lub kilku właścicieli, którym zazwyczaj bywa osoba fizyczna lub członkowie rodziny. Mechanizmy kontrolne rynku kapitałowego, zwłaszcza tzw. wrogie przejęcia mają ograniczone znaczenie. Dominuje sztywny rynek pracy. Relacje gospodarcze są mało transparentne, a decyzje podejmuje się w sposób bardziej zindywidualizowany, tj. przez inwestora posiadającego pakiet kontrolny. Kluczowe znaczenie przypisuje się równoważeniu interesów różnych podmiotów zaangażowanych w działalność firmy (tzw. *interesariuszy – stakeholder value*). Relacje pomiędzy poszczególnymi „aktorami” gry rynkowej są bardziej stabilne niż w modelu „*outsiderskim*”.

Oba modele wykorzystuje się jako narzędzie analityczne do ukazania różnic między poszczególnymi gospodarkami w strukturach nadzoru korporacyjnego, ze względu na socjo-polityczny kontekst, w którym działają firmy (Aguilera, Jackson, 2003). Nie ma natomiast wielu badań, w których próbowano by wykazać różnice w obrębie każdego modelu lub różnice między dwoma gospodarkami w danym modelu (Aguilera, Williams, Conley, Rupp, 2006).

Zmiana paradygmatu; od *agency* do „zakorzenienia”

W kwestii konceptualizacji nadzoru korporacyjnego istnieją daleko idące rozbieżności pomiędzy ekonomią a socjologią. W ekonomii od samego początku starano się wyjaśniać naturę *corporate governance* przez pryzmat sprzeczności interesów pomiędzy właścicielami firmy a kadrą zarządzającą oraz jak ta separacja wpływa na maksymalizowanie zysku przez firmę (Jensen, Meckling, 1976; Fama, Jensen, 1983). Zapobieganie takim rozbieżnościom lub przynajmniej minimalizowanie ich skutków stało się wyzwaniem badawczym dla ekonomii. Dostrzegli to w swojej pracy badawczej *The Modern Corporation and Private Property* Adolf A. Berle i Gardiner C. Means z 1932 roku, pisali na s. 6: „Odzielenie własności od kontroli stwarza sytuację, w której interesy właściciela i kadry zarządzającej są często rozbieżne [...]”. Ta rozbieżność stała się podstawą wielu badań

zrealizowanych w ramach teorii działań (theory agency). Zakłada się w niej, że konfliktem interesów można efektywnie zarządzać, podobnie jak „niewidzialna ręka” rynku zarządza transakcjami. W gospodarce rynkowej istnieje naturalna potrzeba ciągłego inwestowania w rozwój firmy, co wiąże się z koniecznością stałego pozyskiwania kapitału. Odpowiedzialność w tym zakresie spoczywa na profesjonalnej kadrze zarządzającej, która w swoich działaniach stara się pozyskać zaufanie potencjalnych inwestorów zainteresowanych pomnażaniem swoich pieniędzy przez zakup udziałów w danej firmie. W praktyce problem ten rozwiązuje się w ten sposób, że inwestorzy (principal) – przekazując swój kapitał na działalność i rozwój firmy – oczekują od kadry zarządzającej (agent) skutecznego zarządzania, które będzie gwarantować im stosowne zyski. I tu pojawia się główny problem nadzoru korporacyjnego w ekonomicznym ujęciu. Inwestorzy przekazując swój kapitał na działalność firmy oczekują od kadry zarządzającej gwarancji uzyskania zysków w postaci np. dywidendy. Spełnienie tego warunku jest uzależnione od struktury własnościowej akcjonariatus. Okazuje się bowiem, że kadra zarządzająca w warunkach dużego rozproszenia właścicieli może podejmować działania sprzeczne z ich interesem i nie ma pewności, że ich wkłady – finansowy kapitał, ludzki kapitał i społeczny kapitał – będą przynosić im zyski. Rodzi to potrzebę monitorowania zarządu firmy. Koszty tego monitoringu nazwano kosztami działań (agency cost). W praktyce rozwiązuje się je w ten sposób, że rada nadzorcza reprezentująca akcjonariuszy spółki akcyjnej monitoruje kadrę zarządzającą i wiąże jej wynagrodzenia z osiąganymi wynikami przez firmę. W sytuacji gdy kadra zarządzająca sprawuje swoje funkcje nieskutecznie, rada nadzorcza uchyla się od powierzonej jej odpowiedzialności, wtedy istnieje jeszcze rynek korporacyjnej kontroli (możliwość fuzji lub przejęcia firmy przez innych inwestorów), który ostatecznie ogranicza zakres menedżerskiego oportunistu.

Model agency spotyka się z krytyką ze strony przedstawicieli instytucjonalnej ekonomii, socjologii i badaczy nauk politycznych (Aquilera, Jackson, 2003; Fligstein, Choo, 2005, Davis, 2005). Najczęściej podnoszoną kwestią jest problem efektywności układu instytucjonalnego, jakim jest struktura zarządzania nadzorem korporacyjnym. W teorii agency zakłada się, że funkcjonalne potrzeby właścicieli kapitału wymuszają konieczność wdrożenia odpowiednich rozwiązań instytucjonalnych w praktyce, aby można je było uznać za efektywne. Dla zaniegowania tak rozumianej efektywności badacze problemu przywołują przykład decyzji rządu Stanów Zjednoczonych z lat trzydziestych XX wieku, który wydał wówczas szereg regulacji prawnych zakazujących bankom i instytucjom finansowym kontrolowanie przemysłowych korporacji (Roe, 1994). Decyzjom tym towarzyszyły populistyczne pobudki, mające zapobiegać koncentracji ekonomicznej władzy w rękach niewielu finansowych instytucji. Nie były natomiast one podyktowane racjami stworzenia efektywnego rynku kapitałowego, ani potrzebą rozwiązania problemów teorii

agencji w amerykańskich korporacjach. Tego typu regulacji nie przeprowadzono w takich krajach, jak: Francja, Japonia, Niemcy, Południowa Korea, a jednak osiągnęły one wysoki poziom przemysłowego rozwoju, co przemawia za tezą, iż amerykański przypadek należy traktować jako lokalne zdarzenie wygenerowane przez ówczesny układ instytucji politycznych. Przypadek ten falsyfikuje założenia teorii agencji, ignorującej dosyć istotny fakt, iż kreacja rynku jest społeczno-politycznym procesem i dowodzi zarazem, iż nie można mówić o uniwersalnej strukturze nadzoru korporacyjnego przynoszącej zbliżone efekty gospodarcze na poziomie każdego społeczeństwa (Fligstein, 2001). Zaświadcza on zarazem o różnorodności metod rozwiązywania problemów pomiędzy właścicielami a kadrami zarządzającą w poszczególnych systemach gospodarczych.

Inny rodzaj krytyki teorii agencji wiąże się z niedostrzeganiem przez nią zróżnicowanej tożsamości poszczególnych akcjonariuszy w relacjach właściciele – menedżment oraz pomijania i niedoceniaania innych ważnych stosunków i zależności, jakie zachodzą pomiędzy interesariuszami w samej firmie. W spółce handlowej poszczególni inwestorzy (fizyczni udziałowcy, zagraniczni inwestorzy, banki, fundusze emerytalne, fundusze kapitałowe, pracownicy) nie reprezentują jednności poglądów w zakresie realizacji własnych interesów, zwłaszcza gdy inwestorami są organizacje zarządzane przez instytucjonalne reguły. Nie dostrzega się też zróżnicowania interesów menedżerów w poszczególnych gospodarkach.

Zwolennicy teorii agencji nie doceniają także innych ważnych relacji występujących w spółce akcyjnej, jak np. stosunki zatrudnienia. Związane to jest z tym, że w perspektywie ekonomicznej stosunki zatrudnienia traktuje się jako egzogeny element zdeterminowany przez rynek pracy. W praktyce gospodarczej spotyka się jednak przykłady takich rozwiązań, które temu zaprzeczają, np. w radach nadzorczych wielu europejskich korporacji (Niemcy) zasiadają reprezentanci pracowników (Aguilera, Jackson, 2003). Ponadto nie dostrzega się sieciowych powiązań własnościowych, jakie występują pomiędzy korporacjami (zwłaszcza przy holdingowej strukturze własnościowej), które oddziałują na konkurencję, kooperację i innowację w sferze biznesu.

Wszystko to wskazuje na potrzebę szerszego spojrzenia na zagadnienie nadzoru korporacyjnego jako wyniku wzajemnych oddziaływań pomiędzy wieloma „interesariuszami”, a nie tylko w bilateralnym układzie; właściciele – kadra zarządzająca. Kwestie te są podnoszone w badaniach porównawczych prowadzonych na gruncie socjologii ekonomicznej. Fligstein i Choo (2005: 66) tak widzą te kwestie: „Empiryczne niepowodzenia teorii agencji w wyjaśnieniu skuteczności różnych systemów nadzoru korporacyjnego wskazują na dwa ważne problemy przy analizie efektywności. Po pierwsze, systemy nadzoru korporacyjnego należy postrzegać raczej jako rezultat politycznych i historycznych procesów niż efektywnych rozwiązań dla funkcjonalnych potrzeb właścicieli kapitału, którzy dążą

do pomnażania swoich zysków. Po drugie, wiele społeczeństw doświadcza porównywalnego ekonomicznego wzrostu bez konwergencji ku jednej formie corporate governance (np. Stany Zjednoczone), co sugeruje, że nie ma najlepszego układu praktyk nadzoru korporacyjnego, ale raczej występują różne kompozycje tych praktyk ...”.

Powyższa krytyka wyraźnie pokazuje, iż, w badaniach porównawczych kwestie nadzoru korporacyjnego należy konceptualizować w kategoriach jego zakorzenienia w różnych społecznych kontekstach (Dacin, Ventresca, Beal, 1999). Pojęcie zakorzenienia uwrażliwia badaczy na społeczny problem, a mianowicie, że ekonomiczne działanie jest także społecznym działaniem zorientowanym na inne jednostki, co w konsekwencji powoduje, iż może być ono ograniczane przez społeczne cele lub wzmacniane przez społeczne więzi (Granovetter, 1985).

Spoleczna struktura corporate governance

Postrzeganie nadzoru korporacyjnego w kategoriach efektywności jego struktur nie znajduje stosownego miejsca w socjologii. Socjologia od swoich narodzin w XIX wieku była w zasadzie obojętna na kwestie związane z poszukiwaniem efektywnych instytucji społecznych lub ekonomicznych. Ówczesni badacze argumentowali, iż w określonych warunkach społeczno-ekonomicznych jedne ramy instytucjonalne są społecznie bardziej użyteczne niż inne. Swoje przekonania opierali na założeniu, że społeczne instytucje i rynki są wytworami historycznych zdarzeń i procesów, wskutek czego jedna grupa społeczna osiągała większe możliwości generowania korzyści dla siebie niż inne. W tym sensie wykształcony układ instytucjonalny był traktowany jako skutecznie użyteczny (Granovetter, 1985).

Realizowane współcześnie badania w socjologii ekonomicznej odrzucają ekonomiczną wizję rynku z anonimowymi aktorami konkurującymi o ceny dóbr, na rzecz rynku z konkurującymi firmami stwarzającymi społeczne struktury (Fligstein, 2001; Granovetter, 1985). Badacze nawiązują w ten sposób do klasyków socjologii; Maxa Webera (2002, 1994) i Emila Durkheima (1987), którzy nie odrzucali całkowicie rynku jako ważnego mechanizmu kształtującego społeczny porządek i oddziałującego na rozwój społeczno-gospodarczy. Dostrzegali w mechanizmach rynkowych istotne defekty, jak: kreowanie ekonomicznej niestabilności wywoływanej przez wyniszczającą konkurencję i podejmowane ze strony producentów wysiłki na rzecz utrzymania swojej monopolistycznej pozycji oraz pozyskanie przychylności agend rządowych dla ich utrwalenia. Przyznawali natomiast społecznym strukturom, jak: prawo, normy społeczne, religia, społeczne klasy i polityka ważne znaczenie w rozwoju podmiotów gospodarczych. Współcześnie

literatura przedmiotu, zwłaszcza zorientowana na instytucjonalne analizy zjawisk społecznych i ekonomicznych akceptuje w całej rozciągłości ten punkt widzenia, iż nie można pomijać struktur społecznych w badaniu nadzoru korporacyjnego. Podobne stanowisko w tej kwestii zajmują badacze instytucjonalnej ekonomii. Pojawiające się rozbieżności dotyczą w zasadzie samej natury nadzoru korporacyjnego. Socjologiczna opcja koncentruje się na badaniu narodowych różnic w systemach corporate governance, widząc ich źródło w warunkach historycznych i znaczących procesach społecznych. Pomija przy tym zjawiska na poziomie mikro jak koszty agencji. Właśnie poziom kosztów agencji i stopień ich uzależnienia od egzogennych zmiennych – jak polityka i kultura – jest przedmiotem dociekań instytucjonalnych ekonomistów. W ich ujęciu w instytucjach nadzoru korporacyjnego odzwierciedlają się sposoby radzenia sobie racjonalnych aktorów z kosztami agencji w różnych politycznych, societalnych i prawnych kontekstach.

Powyższe kwestie podejmują w swoim modelu analitycznym Fligstein i Choo (2005), uznając politykę, walkę klas i religię za istotne struktury społeczne kształtujące systemy nadzoru korporacyjnego. System polityczny społeczeństwa (demokracja vs. dyktatura) i istniejące reguły prawa umożliwiają rozpoznanie istotnych cech określonego systemu nadzoru korporacyjnego. Dowiedziono empirycznie, że w tradycji prawa powszechnego (common law) występuje większa protekcja prawa mniejszościowych akcjonariuszy niż to ma miejsce w tradycji prawa cywilnego (civil law), (La Porta, Lopez-de-Silanes, Shleifer, Vishny, 1998). Walka klasowa traktowana w modelu jako konflikt pomiędzy właścicielami a pracownikami wpływa na politykę każdego społeczeństwa, natomiast sposób jej rozwiązywania oddziałuje na stosunki własnościowe (zwłaszcza prawo mniejszościowych akcjonariuszy), rozwój rynków finansowych i prawo pracy. Tradycje religijne wraz z podzielanym przez społeczeństwo systemem wartości charakteryzują się zróżnicowaną tolerancją podejmowanych działań w biznesie oraz ich skutków, np. jedne tradycje promują ludzi szybko bogacących się, inne natomiast są mniej tolerancyjne pod tym względem. Reasumując kontekstualne czynniki związane z polityką i kulturą kształtują ramy instytucjonalne nadzoru korporacyjnego w danej gospodarce i w konsekwencji praktykę w przedsiębiorstwach.

Systemy nadzoru korporacyjnego w krajach postsocjalistycznych

Podjęte reformy gospodarcze w krajach postsocjalistycznych zostały ukierunkowane na zniesienie podstawowych instytucji gospodarki nakazowo-rozdziałowej; państwową własność, centralne planowanie, administracyjne zarządzanie i miękkie

ograniczenia budżetowe (Karczmarchuk, 2000). Najbardziej istotna zmiana z punktu widzenia nadzoru korporacyjnego wystąpiła w strukturze własności państwowych przedsiębiorstw. Szeroko rozumiana prywatyzacja to liberalizacja systemu gospodarczego zapewniająca swobodę podejmowania i prowadzenia działalności gospodarczej, pobudzanie konkurencji i procesu zwiększającego efektywność innowacyjną i alokacyjną przedsiębiorstw oraz inwestorów. Sama prywatyzacja nie przesądza jeszcze o stopniu liberalizacji i deregulacji gospodarki jako koniecznych czynnikach efektywności mechanizmów corporate governance. W państwach przechodzących transformację ustrojowo-gospodarczą prywatyzacja odgrywała jednak kluczową rolę w tworzeniu koniecznych instytucji, mogących być oparciem dla systemu corporate governance. Już na początku prywatyzacji reformatorzy stanęli przed problemem wyboru strategii prywatyzacyjnej: czy ma to być strategia ukierunkowana na powszechne uwłaszczenie, w którym prywatyzowany majątek zostanie sprawiedliwie rozdysponowany pomiędzy obywateli, czy raczej powinna to być strategia prowadząca do dyslokacji tytułów własności, tj. przejścia od scentralizowanej formy kontroli sprawowanej przez państwo, do mniej lub bardziej rozproszonych właścicieli, którzy stosownie do swojego udziału w kapitale akcyjnym spółek mogą dokonywać efektywnej alokacji form kontroli i nadzoru. Dotychczasowa praktyka prywatyzacyjna w krajach Europy Środkowo-Wschodniej pokazuje, że obie strategie, odwołujące się do kryteriów egalitarnej dystrybucji lub ekonomicznej efektywności, znalazły swoje zastosowanie (Windolf, 1998). Dominujące metody prywatyzacyjne w poszczególnych krajach zaprezentowano w tabeli 1.

Tabela 1. Kluczowe metody prywatyzacji w postsocjalistycznych gospodarkach

Kraj	Bezpośrednia sprzedaż	Masowa prywatyzacja	Wykup przez pracowników
Albania	Trzeciorzędna	Drugorzędna	Podstawowa
Bułgaria	Podstawowa	Drugorzędna	Trzeciorzędna
Chorwacja	Trzeciorzędna	Drugorzędna	Podstawowa
Czechy	Drugorzędna	Podstawowa	-----
Estonia	Podstawowa	Drugorzędna	-----
Litwa	Drugorzędna	Podstawowa	-----
Łotwa	Drugorzędna	Podstawowa	-----
Polska	Podstawowa	Trzeciorzędna	Drugorzędna
Rosja	Drugorzędna	Trzeciorzędna	Podstawowa
Rumunia	Drugorzędna	Trzeciorzędna	Podstawowa
Słowacja	Trzeciorzędna	Drugorzędna	Podstawowa
Słowenia	Trzeciorzędna	Drugorzędna	Podstawowa

cd. tabeli 1

Ukraina	Trzeciorzędna	Drugorzędna	Podstawowa
Węgry	Podstawowa	-----	Drugorzędna

Źródło: M. Vagliasindi, P. Vagliasindi, *Privatisation methods and enterprise governance in transition economies*, [w:] Y. Kalyuzhnova, W. Andreff (eds.), *Privatisation and structural change in transition economies*, Palgrave, London 2003.

Z danych zawartych w tabeli wynika, że gospodarki postsocjalistyczne były prywatyzowane różnymi metodami. Tylko w czterech krajach: Bułgarii, Estonii, Polsce i na Węgrzech podstawową metodą prywatyzacji była bezpośrednia sprzedaż państwowego przedsiębiorstwa po wcześniejszej jego komercjalizacji, czyli zmianie tytułu własności. Masowa prywatyzacja dominowała w Czechach oraz na Litwie i Łotwie. Wykup przedsiębiorstw przez pracowników i kadre zarządzającą dominował w Chorwacji, Rosji, Rumunii, Słowacji, Słowenii, i na Ukrainie.

W krajach z tradycją samorządową (Polska i Słowenia) prywatyzację wykorzystano do wykupienia firm przez pracowników i menedżerów. Ten sposób uznaje się raczej za „socjalizowanie” kapitału niż rzeczywiste prywatyzowanie. Pracownicy stają się właścicielami swoich przedsiębiorstw, lecz ich cele są całkiem inne niż właścicieli. Dla pracowników ważne jest zagwarantowanie pracy, zapewnienie wynagrodzenia, zabezpieczenie warunków pracy. Z punktu widzenia teorii agencji taka struktura nadzoru korporacyjnego jest słaba lub nieefektywna i nie prowadzi do wysokiej zyskowności firmy. Częstym wyjściem z własności pracowniczej było przejęcie kontroli nad przedsiębiorstwem przez kadre zarządzającą. To przejęcie kontroli jest postrzegane jako „uwłaszczenie” nomenklatury albo jako transformacja politycznej władzy do ekonomicznego kapitału. W tranzytologii określa się ich mianem beneficjentów transformacji, czyli tych, którzy potrafili „utowarować” swoje dawne przywileje lub przeprowadzili skutecznie konwersję kapitału politycznego w ekonomiczny (Domański, 1996; Szelenyi, Kostello, 1996). Jest to technokratyczna elita dawnego systemu, do której najczęściej zalicza się kadry zarządzające socjalistycznych przedsiębiorstw i urzędników biurokratycznego aparatu władzy. Badacze są na ogół zgodni w ocenie, że technokratyczna frakcja poprzedniego systemu była głównym beneficjentem transformacji. To „ona potrafiła wykorzystać politykę prywatyzacji jako mechanizm początkowej akumulacji kapitału (Szelenyi, Kostello, 1996: 946).

W gospodarkach postsocjalistycznych przechodzących procesy transformacyjne, mimo upływu kilkunastu lat od rozpoczęcia pierwszych procesów prywatyzacyjnych, struktury nadzoru korporacyjnego firm są zdywersyfikowane i znajdują się jeszcze na etapie poszukiwania swojej tożsamości organizacyjnej. Właściwa struktura nadzoru korporacyjnego zapewnia korzyści akcjonariuszom, ogranicza malwersację i korupcję, gwarantuje ekonomiczny wzrost i społeczny rozwój.

Jest to uwarunkowane szeregiem czynników politycznych, kulturowych, prawnych i historycznych związanych z „dziedzictwem socjalizmu”, co zaświadcza raczej o braku konwergencji struktur nadzoru korporacyjnego w poszczególnych gospodarkach.

W tabeli 2 zaprezentowano klasyfikację struktur nadzoru korpopracyjnego od najsilniejszych, tj. takich, w których właściciele mają największą władzę monitorującą po struktury, w których ich władza jest wyraźnie ograniczona, rozproszona i nieefektywna. Pierwszy typ konfiguracji obejmuje prywatne przedsiębiorstwa, w których prywatny właściciel decyduje o wszystkim w zakresie kontroli i zarządzania firmą. Jest to zwykle firma założona przez pojedynczego właściciela lub średnie prywatne przedsiębiorstwo, gdzie dominuje silna struktura nadzoru korporacyjnego bliźniaczo podobna do struktur w krajach o rozwiniętej gospodarce rynkowej. Przewodzi tu Polska, w której powstało najwięcej takich małych firm, następnie: Czechy, Węgry, Słowenia, Bułgaria, Rumunia i Słowacja.

Tabela 2. Struktury corporate governance w gospodarkach postsocjalistycznych

Rodzaj firmy	Rodzaj własności	Rodzaj zarządzania	Reprezentacja kraju
Prywatne	Założone od podstaw Mała prywatyzacja Sprzedaż na licytacji	Właściciel	Polska
Sprywatyzowane	Restytucja	Poprzedni właściciel	Czechy
	Publiczne oferty	Instytucjonalni inwestorzy	Występuje rzadko
	Bezpośrednia sprzedaż	Zagraniczni inwestorzy	Węgry, Estonia
	Wykup przez pracowników i menedżerów	Zewnętrzni inwestorzy	Rosja
	Masowa prywatyzacja	Pracownicy	Polska, Chorwacja
		Kadra zarządzająca	Wszystkie kraje
Mieszane		Fundusze inwestycyjne	Czechy
		Menedżerowie	Rosja
		Państwowe holdingi	Polska
	Pożyczki za udziały	Banki	Rosja
Publiczne	Niedokończona prywatyzacja (państwo jedynym udziałowcem lub większościowym)	Reprezentanci rządu	Wszystkie kraje
	Resztki państwowej własności	Nieokreślone	Wszystkie kraje
Publiczne	Znacjonalizowane	Reprezentanci państwa	Słowenia, Chorwacja

Źródło: W. Andreff, *Corporate governance structures in postsocialist economies: Toward a Central Eastern European model of corporate control* [w:] EACES, working papers, 2005, s. 6.

W sprywatyzowanych przedsiębiorstwach nastąpiło częściowe ograniczenie władzy właścicielskiej. To ograniczenie jest jednak silnie uzależnione od sposobu prywatyzacji przedsiębiorstw. W przypadku prywatyzacji przez restytucję majątku nastąpiło przywrócenie całkowitej kontroli nad firmą poprzednim właścicielom i jej granice zostały wyraźnie określone, natomiast przy innych metodach prywatyzacyjnych utrata realnej władzy właścicielskiej zwiększyła się wyraźnie i np. przy masowej prywatyzacji rozproszenie akcjonariatu właścicielskiego jest tak duże, że w praktyce władza sprawowana nad spółką akcyjną spoczywa w rękach kadry zarządzającej. W krajach Europy Środkowo-Wschodniej wykorzystywano różnorodne metody prywatyzacyjne przedsiębiorstw, co znalazło swój wyraz w zróżnicowaniu struktur zarządzania. I tak, w Czechach możliwości kontroli i zarządzania swoim przedsiębiorstwem odzyskał dawny właściciel przez zwrot przez państwo zagrabionego w trakcie nacjonalizacji majątku, a fundusze inwestycyjne zyskały władzę właścicielską dzięki masowej prywatyzacji; na Węgrzech, w Estonii oraz w Rosji możliwości kontroli zyskali zagraniczni i zewnątrzni inwestorzy na skutek bezpośredniej sprzedaży majątku przedsiębiorstw; w Polsce i w Chorwacji powstało dużo przedsiębiorstw z pracowniczym akcjonariatem, natomiast we wszystkich krajach Europy Środkowo-Wschodniej kadra zarządzająca zyskała najwięcej władzy przy prywatyzacji przedsiębiorstw w drodze wykupu ich majątku przez pracowników.

Rady nadzorcze spółek akcyjnych

Proces prywatyzacji państwowych przedsiębiorstw zapoczątkował istotne zmiany w zewnętrznej strukturze władzy, przez dyslokację tytułu własności z państwa do innych podmiotów indywidualnych i/lub instytucjonalnych, krajowych i/lub zagranicznych. Był to proces zmierzający do zastąpienia biurokratycznych decyzji państwa w sprawach przedsiębiorstw konkurencją i mechanizmami rynkowymi, które powinny stymulować procesy gospodarcze. Odejście od biurokratycznej kontroli państwa nad gospodarką, nie mogło oznaczać rezygnacji z wszelkich mechanizmów kontrolnych w funkcjonowaniu przedsiębiorstw. W powstałej sytuacji należało stworzyć nowe struktury bodźcowe dla sprawowania efektywnej kontroli nad tymi, którzy będą zarządzać sprywatyzowanymi przedsiębiorstwami, czyli powiązać nowe struktury własnościowe z mechanizmami zarządzania, zdolnymi godzić cele kierownictwa z efektywnością działania przedsiębiorstw (Frydman, Rapaczynski, 1995). Chodziło więc o stworzenie mechanizmów kontrolnych ze strony właścicieli w stosunku do menedżmentu (Fama, Jensen, 1983; Hessel, 1995). Usunięte w trakcie prywatyzacji mechanizmy kontrolne państwa zostały

zastąpione przez nowe struktury zarządzania, jakim są struktury nadzoru korporacyjnego. W nowej sytuacji stały się one koniecznym warunkiem sprawowania efektywnej kontroli nad władzą wykonawczą.

Jedną z tych struktur stały się rady nadzorcze spółek akcyjnych. Stanowią one niezbędne ogniwo pomiędzy właścicielami spółki publicznej, tj. jej akcjonariuszami a kadrami zarządzającą. Właściciele, ze względu na złożoność działań podejmowanych we współczesnych przedsiębiorstwach, nie są w stanie efektywnie zarządzać wszystkimi aspektami swojej firmy i dlatego delegują kontrolę działań do profesjonalnych menedżerów. Z kolei rozproszenie własności wśród akcjonariuszy – zbyt duża liczba właścicieli – uniemożliwia im efektywną kontrolę i nadzór nad działalnością spółki. Tę funkcję właśnie wypełniają rady nadzorcze spółek akcyjnych, które składają się wyłącznie z członków niewykonawczych, w przeciwieństwie do zarządu, składającego się z profesjonalnych menedżerów wykonawczych. W tej strukturze podstawowym problemem staje się ustalenie linii demarkacyjnej, oddzielającej nadzór nad działalnością spółki, od spraw zarządzania. Stanowi to o charakterze separacji własności od kontroli i zarządzania firmą.

Wiedza na temat funkcjonowania tego ogniwa w strukturze zarządzania spółką nie zawsze jest pełna. Odnosi się to w równym stopniu do gospodarek przechodzących proces transformacji, które z racji przekształceń dopiero uczą się korzystać z tego mechanizmu kontroli, ale także do systemów rozwiniętych gospodarczo. W „Business Week” z marca 1997 r. w artykule oceniającym rady spółek w USA, pisano: „Obradują [członkowie] w wewnętrznym sanktuarium korporacji. Zasiadają wokół mahoniowych stołów konferencyjnych na wysokim połysku, na krzesłach z wysokimi oparciami. To zaś, co mówią i robią, postronnym wydaje się często enigmatyczne. Kolekcja nazwisk, indywidualności i ogrom doświadczenia, to dyrektorzy tworzący radę spółki...”. W tej sytuacji, centralnym zagadnieniem dla badaczy zajmujących się tym mechanizmem nadzoru firm staje się, czy są one efektywnym mechanizmem kontrolnym kierownictwa, czy może tylko „narzędziem menedżmentu” lub pieczęcią firmującą jego inicjatywę, a może raczej organem zrzekającym się swoich niektórych uprawnień władczych na rzecz kadry zarządzającej. Tak przynajmniej postrzega się rady spółek w literaturze zachodniej.

W gospodarkach postsocjalistycznych ten stan niewiedzy o funkcjonowaniu rad nadzorczych spółek jest także duży. Odnosi się to zwłaszcza do oczekiwań kadry zarządzającej w stosunku do rad nadzorczych. Rady nadzorcze spółek akcyjnych w strukturze nadzoru korporacyjnego znajdują się na samym szczycie piramidy zarządzania i w nich ogniskują się kluczowe dla przedsiębiorstwa problemy. Mogą one stać się albo „ozdobą”, nie służąc w istocie żadnemu celowi, albo siłą sprawczą zmian modernizacyjnych w przedsiębiorstwach, zwłaszcza

w trakcie ich prywatyzacji i komercjalizacji. Jak pokazują wyniki badań empirycznych, może to dokonać się tylko wówczas, gdy członkowie rad nadzorczych nie będą kurczowo trzymać się swoich kompetencji formalnych skierowanych na realizację funkcji nadzorczej, lecz zaczną w swoich działaniach uwzględniać oczekiwania zarządu, szczególnie w zakresie funkcji doradczych (por. Karczmarczyk, 2000). Nie może to jednak oznaczać bezpośredniej ingerencji w proces zarządzania operacyjnego firmą, lecz raczej skuteczne wspieranie inicjatyw i działań zarządu na rzecz firmy. Gdy w otoczeniu przedsiębiorstw zachodzą szybkie zmiany i wzrasta konkurencja, zarząd oczekuje, by jego rady stały się czymś więcej niż tylko grupą sprawującą funkcje kontrolno-nadzorcze. Oczekiwania zarządu wychodzą poza statutowe regulacje i kierują się ku takim radom, w których poszczególni jej członkowie będą wykazywać się odpowiednimi atrybutami. W ich ocenie o „jakości” członków rady zaświadczały głównie cztery atrybuty: kompetencje merytoryczne, fachowość, obiektywizm w ocenie działalności spółki oraz znajomość realiów spółki na tle branży. Zdecydowanie jednak preferują w swoich ocenach kompetencje merytoryczne i znajomość firmy. Brak kompetentnych członków rady nadzorczej poważnie ogranicza możliwości skutecznego zarządzania przedsiębiorstwem i pozostawia te kwestie w całości lub w znacznej części w rękach zarządu. Wtedy rada nadzorcza ogranicza swoją działalność wyłącznie do funkcji nadzoru, stając się przez to „narzędziem w rękach kadry zarządzającej lub pieczęcią firmującą jego inicjatywy. Dlatego ustalanie linii demarkacyjnej pomiędzy radą nadzorczą spółki a jej zarządem winno być wyrazem kompromisu między zapisami kodeksu handlowego i oczekiwaniami płynącymi z praktyki organizacyjnej (Karczmarczyk, 2000).

Jednym ze sposobów przezwyciężania tej niewiedzy i budowania zaufania wśród wszystkich aktorów nadzoru korporacyjnego i na rynku kapitałowym jest Kodeks Dobrych Praktyk Corporate Governance (OECD Principles of Corporate Governance) opracowany przez OECD w 1999 roku. Jego powstanie było reakcją na dotkliwie odczuwane przez inwestorów negatywne zjawiska występujące w spółkach publicznych. Najpoważniejszy problem, któremu reguły dobrego corporate governance miały zapobiec, był związany z tak zwaną asymetrią informacji, nadużywaniem swojej pozycji przez zarząd spółki oraz nieskuteczny nadzór, zwłaszcza w spółkach publicznych, w których rozproszony i liczny akcjonariat nie mógł uzyskać wpływu na bieg spraw w spółce. Akcjonariusze występują zarazem w dwu rolach – jako udziałowcy spółki kapitałowej oraz inwestorzy na rynku akcji – i często ten drugi aspekt jest dla nich ważniejszy. Jest on realizowany przede wszystkim przez decyzje o rozpoczęciu, zwiększeniu lub zmniejszeniu (wreszcie zakończeniu) inwestycji w akcje danej spółki. W tej dziedzinie czynnikiem najistotniejszym jest kierowanie korporacją zapewniającą wzrost (maksymalizację)

wartości akcji oraz rzetelna informacja pozwalająca podjąć decyzje o celowości inwestycji w akcje danej spółki.

W gospodarkach postsocjalistycznych wdrożenie zasad ładu korporacyjnego do praktyki zarządzania i nadzoru w spółkach wzbudza coraz większe zainteresowanie. Jednym z jego praktycznych wyrazów jest publikowany cyklicznie (co sześć miesięcy) od 2001 roku ranking Relacji Inwestorskich Online w ramach programu „Partners for Financial Stability Program”. Na początku 2006 roku ukazała się dziesiąta edycja tego rankingu. Przedmiotem oceny ostatniej edycji przeglądu były strony internetowe 10 największych pod względem kapitalizacji spółek z 11 krajów Europy Środkowo-Wschodniej. Po raz dziesiąty oceniano spółki z Czech, Estonii, Litwy, Łotwy, Polski, Słowacji, Słowenii i Węgier, po raz czwarty – z Bułgarii, Chorwacji i Rumunii. W celu uzyskania porównania z krajami Europy Zachodniej, po raz pierwszy przeanalizowano dodatkowo poziom relacji inwestorskich on-line w spółkach hiszpańskich i portugalskich. Wyniki najnowszego przeglądu pokazują, że zakres informacji dla inwestorów publikowanych na stronach internetowych spółek zwiększył się od sierpnia 2005 roku. W szczególności zauważalny jest wzrost liczby spółek posiadających stronę internetową – po raz pierwszy zdarzyło się, że wszystkie badane spółki posiadały stronę internetową w języku ojczystym, zaś 94% spółek posiadało również stronę w języku angielskim. Ponadto istotnie poprawiła się dostępność rozszerzonych informacji dotyczących członków rad nadzorczych spółek poddanych analizie. Porównanie stanu relacji inwestorskich krajów Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW) z Hiszpanią i Portugalią dało następujące rezultaty:

- wszystkie spółki w 11 krajach EŚW oraz w Hiszpanii i Portugalii posiadają własną stronę internetową w języku ojczystym;
- 94% spółek z krajów EŚW posiada stronę internetową w języku angielskim (w Portugalii – 90%, w Hiszpanii – 100%);
- 81% spółek z krajów EŚW zamieszcza na stronie internetowej nazwiska członków zarządu (w Portugalii – 90%, w Hiszpanii – 100%);
- 46% spółek z krajów EŚW zamieszcza na stronie internetowej dodatkowe informacje dotyczące członków zarządu (w Portugalii – 90%, w Hiszpanii – 100%);
- 76% spółek z krajów EŚW zamieszcza na stronie internetowej nazwiska członków rady nadzorczej (w Portugalii – 90%, w Hiszpanii – 100%);
- 41% spółek z krajów EŚW zamieszcza na stronie internetowej dodatkowe informacje dotyczące członków rady nadzorczej (w Portugalii – 90%, w Hiszpanii – 100%).

Po raz kolejny spośród wszystkich środkowoeuropejskich krajów uwzględnionych w badaniu najlepiej zaprezentowały się spółki notowane w Polsce.

Tabela 3. Wyniki rankingu – luty 2006

Kraje	Język narodowy	Język angielski	Lista członków zarządu	Dodatkowe informacje – o członkach zarządu	Lista członków rady nadzorczej	Dodatkowe informacje – o radzie nadzorczej	Suma Luty – 2006
Bułgaria	10	9	8	1	7	0	35
Czechy	10	10	9	7	9	7	52
Chorwacja	10	9	7	2	6	2	36
Estonia	10	9	6	3	6	3	37
Węgry	10	9	9	8	9	8	53
Litwa	10	10	7	2	5	1	35
Łotwa	10	10	9	3	7	1	40
Polska	10	10	10	10	10	10	60
Rumunia	10	7	5	4	5	4	35
Słowenia	10	10	10	7	10	6	53
Słowacja	10	10	9	3	9	3	44

Źródło: G. Milewski, Partners for Financial Stability Program, www.pfcg.org.pl (09.03.2006)

W rankingu różnice między liderami były zazwyczaj niewielkie, tym razem Polska osiągnęła wyraźnie lepszy wynik od zajmujących kolejne miejsca w klasyfikacji Słowenii i Czech. Polska uzyskała maksymalną liczbę 60 pkt, co oznacza, że każda z analizowanych polskich spółek spełniała wszystkie brane pod uwagę kryteria (posiadała stronę internetową w języku ojczystym i w języku angielskim oraz zamieściła na tej stronie nazwiska i dodatkowe informacje dotyczące członków zarządu oraz rady nadzorczej). Wśród polskich spółek poddanych badaniu znalazły się: Agora, Bank BPH, Bank PKO, Bank Zachodni WBK, KGHM, Lotos, PKN Orlen, PKO BP, PGNiG oraz TP.

Zakończenie

W opracowaniu skontrastowano dwa teoretyczne podejścia do problematyki nadzoru korporacyjnego i na tym tle zaprezentowano niektóre kwestie corporate governance w gospodarkach postsocjalistycznych. Pierwsze z nich – proponowane na gruncie ekonomii i zarządzania – w postaci teorii *agency* koncentruje się na kwestii efektywności struktur nadzoru korporacyjnego, natomiast drugie, socjologiczne, uwzględniając zakorzenienie struktur corporate governance w otoczeniu kulturowym, politycznym i historycznym przywiązuje znaczenie do stabilności

rozwiązań instytucjonalnych w tym zakresie. Z obu opcji badawczych wyprowadzane są odmienne wnioski. W pierwszym, efektywne wykorzystanie struktur nadzoru korporacyjnego służy pomnażaniu bogactwa zasobów akcjonariuszy, co przyczynia się do realizacji ogólnego dobrobytu społeczeństwa, natomiast społeczeństwa realizujące inne cele niż maksymalizowanie zasobów akcjonariuszy i ignorujące problem kosztów agency (problem odzielenia własności od kontroli) są skazane na zacofanie i słaby rozwój, ponieważ kapitał inwestorów nie znajduje możliwości do inwestowania. W praktyce gospodarczej rozbieżność interesów pomiędzy właścicielami a kadrą zarządzającą uznano za istotne zjawisko dla efektywnego zarządzania korporacją. Efektywność jest wtedy określana nie tyle w kategoriach sprawności funkcjonowania spółki, ile w kategoriach wpływu na jej wartość, a ta zgodnie z metodami wyceny wartości spółek czy grup kapitałowych w istotnym stopniu zależy od związków z otoczeniem i perspektywami rozwojowymi. Problem więc nie polega na poszukiwaniu uniwersalnego systemu nadzoru korporacyjnego, modelowego rozwiązania rady nadzorczej czy innych mechanizmów kontroli i nadzoru, ale na budowaniu takiej struktury nadzoru instytucjonalnego, która będzie gwarantować realizację interesów akcjonariuszy. W systemie gospodarczym państwa występują instytucje prawne i ekonomiczne, jak rynek kapitałowy, prawo spółek handlowych, system praw własności, które gwarantują skuteczne egzekwowanie nabytych praw przez akcjonariuszy. Brak takich instytucji prawno-ekonomicznych w systemie gospodarczym uniemożliwia działanie mechanizmów corporate governance lub istotnie ogranicza ich efektywność.

Stanowisko socjologiczne w kwestii efektywności struktur nadzoru korporacyjnego nie neguje całkowicie tej kwestii. Uznaje rolę zależności między rozwiązaniami instytucjonalnymi, efektywnością struktur nadzoru korporacyjnego i ekonomicznym wzrostem gospodarczym. Jednak kluczowe znaczenie przypisuje rozwiązaniom instytucjonalnym stabilizującym działania podmiotów gospodarczych na rynku. Stabilne polityczne, kulturowe i ekonomiczne instytucje dają większe gwarancje rozwoju społeczno-gospodarczego niż precyzyjne konfiguracje rozwiązań prawnych. W takich instytucjach odzwierciedlają się nie tyle kwestie efektywnościowe, ile raczej wyniki politycznych, społecznych i ekonomicznych sporów prowadzonych w trakcie ich budowy. Empiryczne uzasadnienie dla tego argumentu znajdujemy stosunkowo łatwo w budowanych strukturach nadzoru korporacyjnego w gospodarkach Europy Środkowo-Wschodniej. Różne metody prywatyzacji państwowych przedsiębiorstw zaważyły istotnie na zróżnicowaniu struktur nadzoru korporacyjnego, świadczącego o braku ich konwergencji w poszczególnych gospodarkach.

Literatura

- Aguilera R.V., Williams C.A., Conley J.M., Rupp D.E., 2006, *Corporate governance and social responsibility; a comparative analysis of the UK and the US*, „Corporate Governance and Social Responsibility”, vol. 14.
- Aguilera R.V., Jackson G., 2003, *The cross-national diversity of corporate governance: Dimensions and determinants*, „Academy of Management Review”, vol. 28.
- Andreff W., 2005, *Corporate governance structures in postsocialist economies: Toward a Central Eastern European model of corporate control*, EACES, Working Papers, nr 4.
- Becht M., Roel A., 1999, *Blockholding in Europe: An international comparison*, „European Economic Review” vol. 43.
- Berle A., Means G.C., 1932, *The Modern corporation and private property*, New York: MacMillan.
- Blair M.M., 1995, *Ownership and control: Re-thinking corporate governance for the Twenty-First Century*, Washington, DC: Brookings Inst.
- Dacin H.T., Ventresca M., Beal B.D., 1999, *The embeddedness of organizations: Dialogue and directions*, „Journal of Management” vol. 25.
- Davis G., 2005, *New directions in corporate governance*, „Annual Review of Sociology”, vol. 31.
- Davis G.F., Thompson T.A., 1994, *A social movement perspective on corporate governance*, „Administrative Science Quarterly” vol. 39.
- Domański H., 1996, *Nomenklatury w krajach postkomunistycznych* [w:] *Przegląd Polityczny*, nr 31.
- Durkheim E., 1987, *Spółeczny podział pracy*, Warszawa: PWN.
- Fama E. Jensen M.C., 1983, *Separation of ownership and control*, „Journal Law Economics”, vol. 26.
- Fligstein N., 2001, *The Architecture of markets: An economic sociology of capitalist societies*, Princeton: Princeton University Press.
- Fligstein N., Choo J., 2005, *Law and corporate governance*, „Annual Review of Law and Social Science”, nr 1.
- Fligstein N., Freeland R., 1995, *Theoretical and comparative perspectives on corporate organization* [w:] *Annual Review of Sociology*, vol. 43.
- Frydman R., Rapaczynski A., 1995, *Prywatyzacja w Europie Wschodniej. Czy państwo traci na znaczeniu*, Kraków: Znak.
- Granovetter M., 1985, *Economic action and social structure: The problem of embeddedness*, „American Journal of Sociology”, vol. 91.
- Hall P.A., Soskice D., 2001, *Varieties of capitalism: The institutional foundations of comparative advantage*, Oxford: Oxford University Press.
- Hessel M., 1995, *W poszukiwaniu skutecznej rady*, Kraków: Profesjonalna Szkoła Biznesu.
- Jensen M.C., Meckling W.H., 1976, *Theory of the firm: Managerial behavior, agency cost and ownership structure*, „Journal Finance Economics”, nr 3.
- Karczmarek K., 2000, *Hazard transformacyjny. Poszukiwanie stabilności działań i efektywnej alokacji kontroli*, Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., Vishny R.W., 1998, *Law and Finance*, „Journal of Political Economy”, vol. 106.
- Milewski G., *Partners for Financial Stability Program*, www.pfcg.org.pl
- Roe M.J., 1994, *Strong managers, weak owners: The political roots of American corporate governance*, Princeton: NJ, Princeton University Press.

- Szelenyi I., Kostello E., 1996, *The market transition debate: Toward a synthesis?*, „American Journal of Sociology”, vol. 101.
- Vagliasindi M., Vagliasindi P., 2003, *Privatisation methods and enterprise governance in transition economies* [w:] Kalyuzhnova Y., Andreff W. (eds.), *Privatisation and structural change in transition economies*, London: Palgrave.
- Weber M., 2002, *Gospodarka i społeczeństwo*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Weber M., 1994, *Etyka protestancka a duch kapitalizmu*, Lublin: Test.
- Windolf P., 1998, *The transformation of the East German economy*, „Polish Sociological Review”, nr 4.

Lesław H. Haber

Przedsiębiorczość w zarządzaniu – autokreacją sukcesu

Wprowadzenie

Zwiększające się znaczenie sektora prywatnego w różnych działach gospodarki narodowej wskazuje na postępujące tendencje wśród pewnej części społeczeństwa polskiego do podejmowania decyzji o pracy „na własny rachunek” i związanym z tym ryzykiem w zakresie zakładania, prowadzenia i zarządzania własnym przedsiębiorstwem gospodarczym. Porównując dane statystyczne można stwierdzić wysoką dynamikę zachodzących zmian, które w przedziale 1990-2004 wykazują prawie pięciokrotny wzrost liczby firm w Polsce. Według danych GUS na 2004 rok wpisanych do rejestru regon było 253 519 tys. jednostek prowadzących działalność gospodarczą. Największe skupiska firm występują w województwach: mazowieckim – 39 528; śląskim – 29 241; wielkopolskim – 22 951. Zjawisko to świadczy o postępującym procesie działań przedsiębiorczych wśród określonych grup społecznych, dążących do samodzielnego kształtowania dróg własnego rozwoju osobowego, zawodowego, obywatelskiego – autokreacji sukcesu.

Problemem natomiast jest, jak bardzo zachowania przedsiębiorcze są wynikiem długotrwałej polityki państwa w tworzeniu i kreowaniu wzorca przedsiębiorczości, a w jakim stopniu wynikają one z indywidualnych, spontanicznych czy intuicyjnych zachowań Polaków w poszukiwaniu własnych wzorów przedsiębiorczych, łącząc to z autokreacją własnego sukcesu.

Obserwując polską rzeczywistość na przełomie XX i XXI wieku przez pryzmat zmieniających się orientacji politycznych w strukturach władzy, poczynając od koncepcji liberalnych przez lewicowe na prawicowych kończąc, można zauważyć brak jednoznacznej, długofalowej strategii państwa w zakresie kształtowania polskiego wzorca przedsiębiorczości i wynikających stąd mechanizmów wyzwalających innowacyjność, kreatywność i przedsiębiorczość wśród aktywnej części obywateli skłonnych podjąć działalność gospodarczą na własne ryzyko. Specyfiką

tego typu działań jest ich: logiczność, która – zdaniem V. Parety – skutecznie prowadzi do celu; sensowność wynikająca – jak stwierdził M. Weber – z orientacji na innych ludzi; celowość, która – według T. Parsona – dotyczy umiejętności analitycznych w ocenie wszystkich parametrów niezbędnych do realizacji wyznaczonych zadań i wynikających z nich efektów.

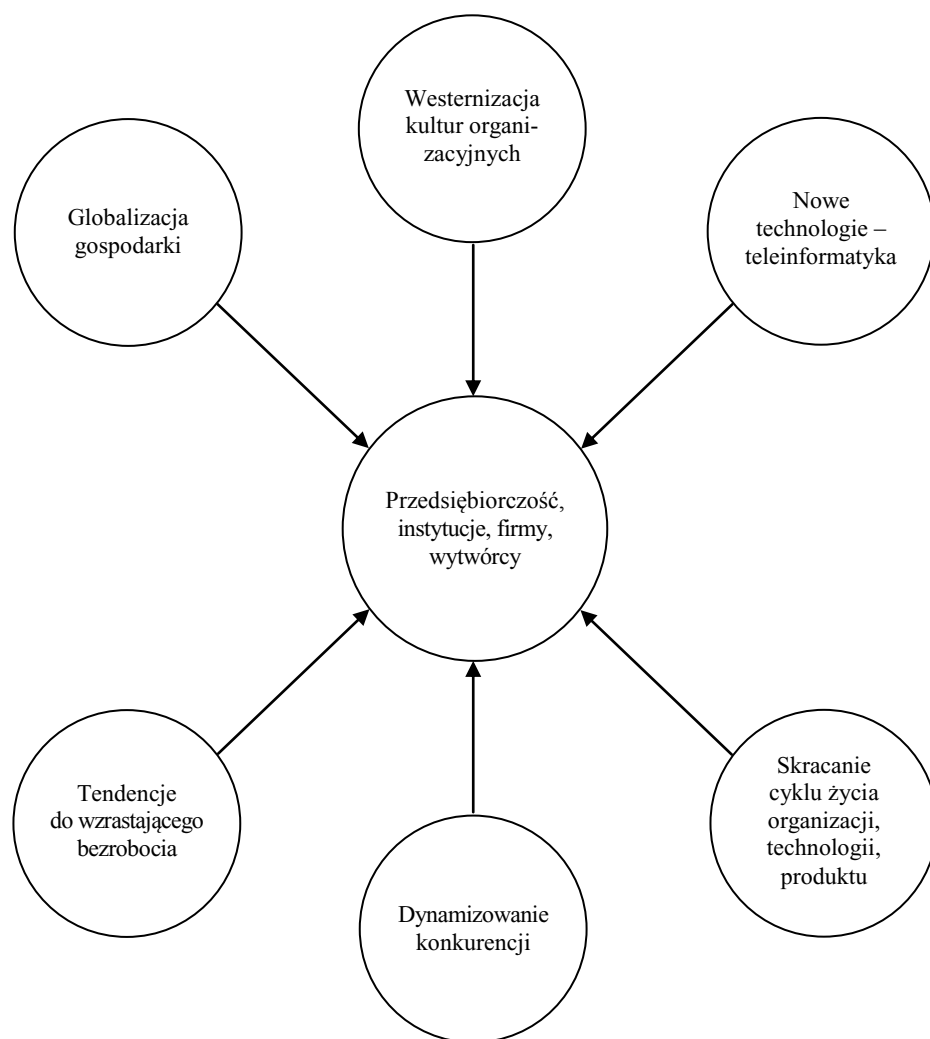
Na tym tle rodzi się podstawowa kwestia poznawcza i aplikacyjna związana z określeniem procesualnych mechanizmów mających wpływ na strategie zachowań gospodarczych przejawiających się w określonych wzorach działań przedsiębiorczych o podstawowym znaczeniu dla autokreacji sukcesu w biznesie: jednostek, grup, społeczności.

Parametryzacja otoczenia a przedsiębiorczość

Wizja społeczeństwa przedsiębiorczego jako kolejna alternatywa dla społeczeństwa postindustrialnego jest przedmiotem wielu analiz naukowych zajmujących się współzależnościami między rolą państwa, sposobami gospodarowania, rozwojem techniki i technologii a kształtowaniem się na tym tle nowych form postaw, zachowań i działań jednostek, grup, zbiorowości. O ile dyskursy dotyczące przyszłego kształtu społeczeństwa przedsiębiorczego różnią wielu autorów między sobą, o tyle występują znaczące podobieństwa co do koherentności kategorii ekonomicznych i socjologicznych jako podstawy kształtowania się nowego typu świadomości i struktury społecznej. Aksjomatem jest stwierdzenie, że rozwój przez konkurencję stanowi główny kanon gospodarki rynkowej obejmującej wszystkie podmioty gospodarcze o zróżnicowanej formie własności. Ekonomicznym parametrem pozycji podmiotu jest osiągnięta stopa zysku i jej maksymalizacja uwarunkowana potrzebami społecznymi. Parametrem socjologicznym będzie przedsiębiorczość i innowacyjność pracodawcy, jak również zatrudnionej kadry menedżerskiej w zakresie zaspokajania potrzeb społecznych. Należy podkreślić, że wymienione parametry wzajemnie interferują, tzn. zysk i jego maksymalizacja zawsze będą koherentne w stosunku do stopnia innowacyjności i przedsiębiorczości właściciela podmiotu gospodarczego. Po raz pierwszy na tę współzależność zwrócili uwagę przedstawiciele ekonomicznej i społecznej myśli liberalnej na przełomie XVIII i XIX wieku. Analiza charakterystycznych form działań indywidualnych i zbiorowych pozwoliła na wypracowanie wzorów przedsiębiorczości typowych dla rozwoju gospodarki rynkowej w krajach Europy Zachodniej, Japonii i Ameryce. Ich interioryzacja i przyjęte formy działania były uzależnione od podstawowych parametrów otoczenia, jak: geograficznych, historycznych, kulturowych, prawnych i społecznych oraz czynników osobowych związanych

z przyjętą filozofia działania, systemem wartości, normami i zasadami postępowania, dotychczasowym doświadczeniem życiowym i zawodowym, cechami psychicznymi.

Aktualne współzależności między otoczeniem a działaniami przedsiębiorczymi prezentuje zamieszczony schemat, w którym wydzielono sześć istotnych parametrów otoczenia mających wpływ na inicjowanie, rozwijanie i doskonalenie procesów działań przedsiębiorczych (rys. 1).



Rys. 1. Otoczenie społeczne przedsiębiorczości

Opracował: Lesław H. Haber

Wśród najważniejszych parametrów otoczenia wyróżniono:

1. Globalizację gospodarki, która wraz z promowaniem nowych systemów finansowo-bankowych przekazuje nowe metody zarządzania i kierowania wielonarodowymi i wielokulturowymi organizacjami gospodarczymi, w tym również charakterystyczne wzory działań przedsiębiorczych. Zjawisko to jest szczególnie widoczne w odniesieniu do ośrodków peryferyjnych świata podejmujących procesy transformacji i modernizacji własnych systemów polityczno-ekonomicznych.
2. „Westernizacja” kultur organizacyjnych związana jest z przyływem nowych wartości, norm i wzorów zachowań przedsiębiorczych w zarządzaniu tak menedżerów, jak i pracowników. Jest to typowe zjawisko dla firm zachodnich, w tym szczególnie amerykańskich, których cechuje silna ekspansja gospodarcza na regionalne rynki zbytu. Znajduje to wyraz we wzrastającej roli języka angielskiego, konkurencyjności pomysłów i tempie ich wdrażania, relacji interpersonalnych, jak również możliwości szybkich karier i przekształceń z pracownika najemnego we właściciela własnego „biznesu”. Efektem tego jest kreowanie – naśladowanie zachodnich wzorów zachowań przedsiębiorczych – „westernizacja”, które zaczynają dominować w kulturach organizacyjnych lokalnych firm adaptujących się do globalnych systemów gospodarczych.
3. Nowe technologie – teleinformatyka stanowią o innowacyjności i kreatywności personelu firmy, a tym samym o wyróżniających go umiejętnościach w stosunku do danej społeczności lokalnej. Można to określić mianem przedsiębiorczości we wprowadzaniu nowych rozwiązań przedsiębiorczych związanych z zastosowaniem technologii informatycznych, np. przez digitalizację systemu organizacyjnego związanego z wykorzystaniem intranetu, ekstranetu lub internetu w działalności gospodarczej.
4. Skracanie cyklu życia organizacji, technologii, produktu – jest to szczególnie widoczne w przemyśle teleinformatycznym, gdzie okres trzech lat jest granicą całkowitej jakościowej zmiany dotychczasowego produktu, usługi, działalności. W ten sposób przedsiębiorczość związana jest ze skróceniem cyklu organizacyjnego do etapu rozwoju i sukcesu, co wymaga ciągłego doskonalenia metod pracy, podnoszenia jakości oraz poszerzania nowości asortymentowej, np. na amerykański rynek trafia miesięcznie 1000 nowych wyrobów (Toffler, 1997: 88). Istotą przedsiębiorczości jest promowanie wiedzy i nauki jako niewyczerpywalnego zasobu firmy w stosunku do ograniczonych możliwości tradycyjnych zasobów jak: kapitał, ziemia czy infrastruktura surowcowo-techniczna.
5. Dynamizowanie konkurencji związane jest z jednej strony z preferowaniem rozwoju firmy w oparciu o zasady „nowej ekonomii”, „nowej technologii”,

„nowej organizacji”, co prowokuje działania przedsiębiorcze nowej generacji określane jako „e-firmy” charakteryzujące gospodarkę „trzeciej fali”. Z drugiej strony ważnym jest przedstawienie zasad organizacji firmy z podejścia analogowo-funkcjonalnego na podejście digitalno-procesowe w systemie reengineeringu. Proces ten wpływa na znaczną elastyczność firmy i szybszą reakcję na popytowo-podażowe sygnały płynące z różnorodnych rynków towarów, usług, produktów w skali kraju i świata. Efektem tak rozumianej przedsiębiorczości jest pozyskiwanie coraz większego segmentu rynku klientów poprzez atrakcyjną cenę i wysoką jakość oferowanych świadczeń.

6. Tendencje do wzrastającego bezrobocia mogą stanowić główne podłoże dla akceleracji przez państwo systemowych rozwiązań w zakresie inicjowania działań przedsiębiorczych przez bezrobotnych czy potencjalnych kandydatów na bezrobotnych. Prognozowane bezrobocie znajduje uzasadnienie w dynamizowaniu się procesów technologicznych o charakterze kapitałochłonnym, co jest szczególnie widoczne na przykładzie transformacji gospodarki industrialnej w gospodarkę opartą na technologii informatycznej charakterystycznej dla XXI wieku. W przewidywaniu wielu naukowców minimalizacja zatrudnienia będzie stałym elementem polityki obniżania kosztów działań gospodarczych. Ch. Handy uważa, że system zatrudnienia będzie charakteryzował wzór: $1/2 \times 2 \times 3$, co oznacza, że w przyszłości będzie zatrudnionych o połowę mniej niż obecnie, będą oni dwa razy lepiej opłacani, jednak ich praca będzie przynosiła trzy razy lepsze efekty (Hessebein, Goldsmith, Beckhard, 1998: 414). Podobnie sadzą H.P. Martin i H. Schuman, którzy posługując się uniwersalnym wzorem Parety 20:80, uważają, że w trzecim tysiącleciu wystarczy 20% zdolnej do pracy populacji, ażeby utrzymać światową gospodarkę w jej rozmachu. Natomiast 80% to potencjalni bezrobotni wywodzący się z reguły z krajów peryferyjnych, ale również i z centrów gospodarczych (Martin, Schuman, 2000: 8). Systemowe rozwiązania państwa w zakresie przedsiębiorczości będą stanowić szansę dla dalszego aktywizowania gospodarczego tej grupy społecznej, której alternatywą bezrobocia i niskiego statusu społecznego staje się przedsiębiorczość związana z prowadzeniem własnej firmy, jak również wzrost poważania w systemie stratyfikacji społecznej.

Wydzielone parametry otoczenia mogą spełniać również rolę determinant działań przedsiębiorczych zachodzących w określonych społecznościach lokalnych. Poznawczo ważnym jest jak bardzo społeczności lokalne cechuje otwartość na szeroko rozumianą współpracę globalną, np. integrację europejską związaną z przyływem nowych wartości, systemów normatywnych, czy charakterystycznych wzorów zachowań, w tym też związanych z działaniami przedsiębiorczymi. Czy są to społeczności eksponujące swoją regionalność,

przywiązanie do tradycyjnych wartości i silnie podkreślający swoją odrębność i indywidualność w stosunku do ekspansji globalnych systemów unifikacyjnych. W tym znaczeniu przedsiębiorczość może być związana z ponadczasowym powielaniem spetryfikowanych wzorów, które dziedziczone pokoleniowo w dalszym ciągu stanowią wzór do naśladowania dla lokalnych wspólnot. Zjawisko to grozi izolacjonizmem gospodarczym, a w konsekwencji wzrostem zacofania ekonomicznego.

Przedsiębiorcze zarządzanie

Termin „przedsiębiorczość” (ang. enterprise, enterprising, entrepreneurship) po raz pierwszy pojawia się w pracach przedstawicieli ekonomicznej i społecznej myśli liberalnej na przełomie XVIII i XIX wieku. Jako prekursorów należy uznać A. Smitha, J.B. Saya, J. Schumpetera. Do współczesnych propagatorów przedsiębiorczości można zaliczyć M. Croziera, P.F. Druckera, R.M. Kanter, w Polsce m.in. K. Doktora, S. Kwiatkowskiego, D. Walczak-Duraj, B. Wawrzyniaka. Według M. Croziera działania przedsiębiorcze wiążą się ze sztuką kalkulacji; ale kalkulacji dokonywanych kompleksowo z uwzględnieniem otwartości systemu, niepewności i wielkości parametrów. W tym rozumieniu dobrze przeprowadzona kalkulacja zmniejsza stopień ryzyka w podjętej działalności gospodarczej (Crozier, 1993: 83 i dalsze). Praktycznym wyznacznikiem działań przedsiębiorczych jest uwzględnienie w kalkulacji takich czynników, jak:

- umiejętność i zdolność ludzi podejmujących nowe zadania,
- elastyczność w działaniu i przyjmowaniu nowych wzorów,
- możliwości uczenia się nowych zachowań, które umożliwia rozwiązywanie problemów uważanych za nierozwiązywalne przy użyciu dotychczasowych środków.

Istota przedsiębiorczości według P.F. Druckera polega na współzależności działań przedsiębiorczych i innowacyjnych za pomocą których zmienia się do sukcesu – przywództwa w określonym segmencie rynku lub prowadzonej działalności gospodarczej: „innowacje i przedsiębiorczość nie zmieniają wszystkiego od podstaw, lecz wprowadzają zmiany krok po kroku – w wyrobie, zasadzie postępowania, usłudze publicznej; nie są planowane, lecz koncentrują się na takiej czy innej okazji i potrzebie, są wprowadzane warunkowo i znikają jeśli nie przyniosą oczekiwanych i potrzebnych wyników; innymi słowy, są pragmatyczne a nie dogmatyczne raczej skromne niż pretensjonalne” (Drucker, 1992: 94 i dalsze).

Z kolei R.M. Kanter uważa, że nawet największe firmy muszą wykazywać wszystkie cechy indywidualnego przedsiębiorcy, takie jak: elastyczność, zdolność reagowania i osobista inicjatywa, ale równocześnie łączyć je z dyscypliną charakterystyczną dla wielkiej firmy oraz wykorzystanie synergii pomiędzy poszczególnymi jej elementami do czego potrzebna jest ogólna wizja firmy i kierunku, w jakim ona zmierza. Znajduje to wyraz w promowanym przez autorkę skrócie P.A.L.: „Pool” – łączyć zasoby z innymi; „Ally” – zawiązywać sojusze w celu wykorzystania sprzyjających okoliczności; „Link” – wiązać systemy w postaci spółek. W tym znaczeniu przedsiębiorcze zarządzanie związane będzie z elastyczną strukturą organizacyjną zdolną minimalizować koszty przez redukcję poziomów zarządzania (Kanter, 1989: 113).

K. Doktor zwraca uwagę na antropologiczno-socjologiczne uwarunkowania przedsiębiorczości, podkreślając, że obok atrybutów rynkowych związanych z podażą i popytem występuje również „gra aktorów sceny gospodarczej mających swoje motywacje, normatywny porządek regulacji ich zachowań w produkcji i konsumpcji” (Doktor, 1998: 364-375).

S. Kwiatkowski rozwija koncepcje przedsiębiorczości intelektualnej, której istotą jest „tworzenie podstaw materialnego bogactwa z niematerialnej wiedzy: bogactwa jednostek, grup społecznych, narodów (Kwiatkowski, 2002: 8).

D. Walczak-Duraj w analizowaniu wzorców przedsiębiorczości wśród polskich biznesmenów szczególnie eksponuje rolę zaufania i kapitału społecznego w procesie wykształcania się przedsiębiorczości etycznej. W tym rozumieniu etyka i etyczność postępowania jest jednym z istotnych parametrów przedsiębiorczego zarządzania (Walczak-Duraj, 2002: 218-234).

B. Wawrzyniak przedsiębiorcze zarządzanie łączy z aktywnym reagowaniem na wszelkiego rodzaju zmiany, jakie niosą procesy globalizacji stanowiące wyzwanie dla polskiej gospodarki XXI w. Pomocne w tym zakresie zadaniem autora będzie wykształcenie wśród polskich menedżerów nowych kwalifikacji i umiejętności charakterystycznych dla euromenedżera – przedsiębiorczego profesjonalisty i humanisty (Wawrzyniak, 1999: 94).

Aksjomatem wynikającym z przedstawionych koncepcji działań przedsiębiorczych jest stwierdzenie, że rozwój przez konkurencję stanowi główny kanon gospodarki rynkowej obejmującej wszystkie podmioty gospodarcze o zróżnicowanych formach własności. Ekonomicznym wyznacznikiem pozycji podmiotu jest osiągana stopa zysku i możliwości jej generowania uwarunkowana prawem popytu i podaży. Wskaźnikiem sukcesu i rozwoju będzie działalność przedsiębiorcza i innowacyjna pracodawcy, zatrudnionej kadry menedżerskiej oraz personelu firmy w zakresie zaspokajania potrzeb materialnych, społecznych i kulturowych zarówno konsumentów, jak i społeczności lokalnych.

Konsekwencją przedsiębiorczego zarządzania jest podejmowanie działań przedsiębiorczych przez pracodawców – menedżerów – pracowników, które w treści znaczeniowej obejmują następujące desygnaty:

1. Działania przedsiębiorcze występuje wszędzie tam, gdzie mamy do czynienia z niekonwencjonalnym rozwiązywaniem problemów ekonomicznych, technicznych, organizacyjnych i pracowniczych związanych z zakładaniem, prowadzeniem i rozwijaniem własnej firmy.
2. Działania przedsiębiorcze związane jest z koniecznością podejmowania samodzielnych, odpowiedzialnych, nierutynowych decyzji uwzględniających całokształt parametrów bliższego i dalszego otoczenia, jego stałości, zmienności i żywiołowość, w którym ma być, czy jest prowadzona działalność gospodarcza.
3. Działalność przedsiębiorcza musi uwzględniać pewien stopień niepewności i ryzyka co do powodzenia założonego celu podjętego przedsięwzięcia. Istotnym jest jego minimalizacja przez jakość i ilość dostępnych i posiadanych informacji o zjawiskach gospodarczych, politycznych, prawnych, podatkowych, celnych itp.
4. Działalność przedsiębiorcza z reguły musi zakładać powodzenie podjętych zmian w postaci nadwyżki uzyskanych efektów w stosunku do poniesionych nakładów – kosztów, wówczas związane jest to z sukcesem – zyskiem, ale również należy mieć na uwadze własną odpowiedzialność z tytułu niepowodzenia podjętego przedsięwzięcia i wynikających stąd strat w stosunku do zainwestowanego kapitału.

Charakterystyka wzorów – działań przedsiębiorczych o zasięgu globalnym i regionalnym

Działania przedsiębiorcze mogą wystąpić wszędzie tam, gdzie mamy do czynienia z niekonwencjonalnym rozwiązywaniem problemów ekonomicznych, technicznych, organizacyjnych i pracowniczych w otoczeniu pracy, jak również w zakładaniu, prowadzeniu i posiadaniu własnej firmy. Związane są z koniecznością podejmowania samodzielnych, odpowiedzialnych, niekonwencjonalnych decyzji uwzględniających całokształt parametrów bliższego i dalszego otoczenia, jego stałość, zmienność i żywiołowość. Dotyczy to zarówno pracy wykonywanej na stanowisku roboczym, jak również prowadzonej działalności gospodarczej. W podjętych działaniach musi występować pewien kalkulowany stopień niepewności i ryzyka co do powodzenia założonego celu. Istotna jest minimalizacja ryzyka przez jakość i ilość dostępnych i posiadanych informacji o sytuacji

ekonomicznej, technicznej, organizacyjnej, pracowniczej, prawnej itp. w skali świata, kraju i regionu oraz lokalnego rynku.

Należy podkreślić, że dążenie do realizacji własnych celów, strategii w ramach działań przedsiębiorczych może mieć wymiar egocentryczny i socjocentryczny z tytułu skali osiąganych korzyści indywidualnych i zbiorowych oraz negatywny i pozytywny dla kształtowania się stereotypu pojęciowego działań przedsiębiorczych występujących w świadomości społecznej bliższego i dalszego otoczenia. Z tego punktu widzenia odwołując się do historycznych i współczesnych doświadczeń badawczych w zakresie oceny i wyników indywidualnych i zbiorowych działań przedsiębiorczych występujących zarówno w krajach o rozwiniętej gospodarce rynkowej, jak i w Polsce i ich wpływie na kształt stosunków gospodarczych, można wydzielić następujące wzory typowych działań przedsiębiorczych jak: żywiołowe, ewolucyjne, normatywne, systemowe (Haber, 1995: 15-18).

Przedsiębiorczość żywiołowa cechuje się wysokim stopniem ryzyka związanym z dążeniem za wszelką cenę do osiągnięcia sukcesu, kapitału, zysku przez jednostki lub niewielkie grupy. Zachowania te, zgodnie z teorią procesów żywiołowych, można określić jako „samoistne”, na które możliwości oddziaływania społecznego były i są ograniczone. Dostępne wówczas strategie działania społecznego zmierzają jedynie do ograniczenia i eliminowania ich negatywnych skutków. Podłożem występowania przedsiębiorczości żywiołowej jest kształtowanie się nowego ładu ekonomicznego, politycznego i społecznego, np. rewolucja przemysłowa inicjująca kapitalistyczne i demokratyczne formy życia zbiorowego w dziewiętnastowiecznej Europie i Ameryce czy aktualny okres transformacji ustrojowej w byłych krajach socjalizmu państwowego. Istotą tak rozumianych procesów żywiołowych jest ścieranie się przeciwstawnych elementów starych i nowych, procesów oporu i przystosowania się zbiorowości społecznych do nowej rzeczywistości, do tworzenia się wypadkowej starych i nowych składników kultury. W sferze normatywnej regulującej współzycie społeczne następuje proces zachwiania i rozpadu dawnych zasad moralnych i etycznych i ściśle z nimi związanych sankcji społecznych. Przedsiębiorczość żywiołową jako formę działań i zachowań pojedynczych osobników czy niewielkich grup interesów można wartościować w kategoriach: neutralnych – jako działalność na pograniczu prawa z częstym wykorzystywaniem luk w przepisach prawnych, bankowych, skarbowych i interpretowanie ich na własną korzyść; pozytywnych – socjocentrycznych, inicjujących lub zmieniających dotychczasowe normy prawne z punktu widzenia nowego ładu ekonomicznego państwa i poszanowania demokratycznego systemu sprawowania władzy, kształtowania nowych stosunków przemysłowych, wyzwolenie inicjatywy i możliwości indywidualnych i zbiorowych działań obywatelskich i pracowniczych; negatywnych – egocentrycznych, świadomie łamiących dotychczasowe normy prawne czy zasady obywatelskiego współzycia dla osiągnięcia

własnych korzyści ekonomicznych. Akumulacja kapitału w negatywnym znaczeniu przedsiębiorczości żywiłowej dokonuje się przez: hazard, wyzysk, oszustwa, korupcje, nieformalne powiązania z elitą władzy. Zasadą postępowania według Z. Baumana jest „chytrość gracza – spryt jest głównym czy bodaj jedynym zasobem jakim gracz dysponuje” (Bauman, 1993: 27).

W aktualnych warunkach polskich przedsiębiorczość żywiłowa ujawnia się w postaci: wyludzania pieniędzy od klientów pod pretekstem większego oprocentowania; zaciąganie kredytów bankowych nie mając podstaw w zabezpieczeniu ich spłat; zakładanie fikcyjnych firm, które nie mają zamiaru wywiązać się ze swych zobowiązań a służą jedynie jako „atrapy” dla ściągania naiwnych; braku podstawowego wyposażenia i niewłaściwych warunków fizyczno-chemicznych np. w wypadku prywatnych firm niegwarantujących bezpieczeństwa i higieny pracy zatrudnionych pracowników, stwarzając tym samym zagrożenie wypadkowe, alienacyjne warunki pracy zarówno w firmach państwowych, jak i prywatnych w związku z realizacją jedynego celu, jakim jest maksymalizacja zysku i minimalizacja kosztów na poprawę warunków pracy i socjalne świadczenia pracownicze; zatrudnianie obcokrajowców, tzw. praca „na czarno”; działalność w „szarej strefie”, uniemożliwiająca opodatkowanie prowadzonej działalności itp. Charakterystyczną cechą przedsiębiorczości żywiłowej występującej w Polsce jest jej negatywny charakter związany z działalnością przestępczą i pasożytniczą, która mimo społecznej dezaprobaty, może dla wielu ludzi stanowić wzór dla błyskawicznego osiągnięcia kapitału (Buchner-Jeziorska, 1993: 64). Wszystkie te zjawiska wpływają na kształt stosunków interpersonalnych, które cechuje duża konfliktowość, na tle omijania lub wręcz łamania norm prawnych, kulturowych czy międzyludzkich odnoszących się zarówno do relacji instytucjonalnych, jak i pracowniczych. Stanowią one element dezintegrujący w stosunku do kształtowania się nowego ładu w stosunkach przemysłowych. Działania żywiłowe i ich wpływ na stosunki przemysłowe są wynikiem „szukania i przejmowania przez aktorów społeczno-ekonomicznych takich rozwiązań, które najlepiej sprawdzają się w warunkach niepewności” (Morawski, 1997: 46).

Zjawiska te były szczególnie widoczne w początkowym okresie procesu prywatyzacji sektora państwowego, gdzie brak wzorów, uregulowań prawnych umożliwił określonym grupom interesów, włącznie z managementem, liczne nadużycia prawne i finansowe charakterystyczne dla działań przedsiębiorczych o charakterze żywiłowym. Powtarzające się zjawiska źle przeprowadzonych prywatyzacji doprowadziły do spadku akceptacji społecznej dla tego typu przekształceń własnościowych ze strony pracobiorców, którzy w wielu wypadkach czuli się oszukani. Stan ten potwierdzają wyniki badań nt. oceny warunków pracy i relacji międzyludzkich przeprowadzonych pod koniec 1999 roku wśród pracowników krakowskich firm. Prywatyzacja miała miejsce w okresie 1993-1996 i była

w większej części realizowana przez przedstawicieli zachodniego kapitału lub były dokonywane przekształcenia w jednoosobowe spółki skarbu państwa. Otóż zdaniem badanych, w takich kwestiach jak relacje: właściciel firmy – management – pracownicy, nastąpiło silne sformalizowanie tych stosunków wyznaczające ostre podziały hierarchiczne. Szeregowi pracownicy nie mają żadnego wpływu na podejmowane decyzje. Zdecydowana większość, w przedziale 80-90% stwierdza, że obietnice składane przez przyszłych właścicieli, jak: poprawa warunków pracy, wzrost wynagrodzeń, pewność zatrudnienia w wynegocjowanym okresie, jak również wprowadzenie dodatkowych świadczeń socjalnych nie zostały dotrzymane, a wręcz przeciwnie, wszystkie te warunki uległy pogorszeniu. Załoga czuje się oszukana – 91% uważa, że hasło „człowiek najwyższym dobrem w firmie” jest pustym sloganem bez pokrycia. Wzrastają obawy (93% respondentów) dotyczące utraty pracy lub nieprzewidywalnych decyzji obecnego właściciela. Ogólna ocena skutków prywatyzacji przez badanych pracowników jest negatywna – sądzą, że na prywatyzacji zarobiły elity polityczne, przedstawiciele biznesu i managementu kosztem ich ciężkiej, wieloletniej pracy. Negatywne doświadczenia wynikające z prywatyzacji w szerszych strukturach społecznych mogą generować konfrontacyjne polaryzowanie się uczestników stosunków przemysłowych na pracodawców i menedżerów z jednej strony a pracobiorców – szeregowych pracowników z drugiej. Wynikiem tego mogą być różnorodne akcje strajkowe, jawnie wyrażające protest przeciw „żywiolowym” formom prywatyzacji i wskazujące na rysujące się sprzeczności w stosunkach przemysłowych między „kapitałem” a „pracą”. Konfliktogenność towarzyszyła również powstającemu w Polsce smallbusinessowi, niektórzy pracodawcy bowiem, kosztem zasad human resourceus, realizowali własną wizję stosunków przemysłowych opartych na akceleracji zysku przez niskie płace, arbitralność procesów decyzyjnych, brak zgody na działalność organizacyjną pracowników. Z reguły konflikty te miały charakter „ukryty” z powodu obaw pracowniczych przed zwolnieniem z pracy. Konfrontacyjny charakter stosunków przemysłowych, adekwatny dla przedsiębiorczości żywiolowej, może występować w warunkach zwiększonego ryzyka, nieczytelnych reguł gry rynkowej, w którym jedna ze stron tych stosunków widzi możliwość „wygrania” tej sytuacji dla własnych celów i egocentrycznych korzyści. Postawy te mogą dotyczyć zarówno pracodawców, jak i pracobiorców. Towarzyszące im relacje z reguły nasycone są konfliktogennością, która w wypadku dużych organizacji gospodarczych przybierają formy otwartych manifestacji wyrażanych w postaci strajków lub lokautów. W małych firmach, gdzie personel może zostać zagrożony bezrobociem, antagonizmy przybierają formy ukryte przez wyrażanie negatywnych opinii o właścicielu i jego firmie przez pracobiorców poza miejscem pracy.

Przedsiębiorczość ewolucyjna nawiązuje do koncepcji „American Dream”, według której każdy pracownik może stać się przedsiębiorcą i sam wpływać na kształt stosunków przemysłowych, pod warunkiem stałej profesjonalizacji własnych umiejętności zawodowych. Dokonuje się ona przez kolejne szczeble kariery jako pracownika najemnego, a następnie po uzyskaniu pełnych kwalifikacji założenie własnej prywatnej firmy. Wykładnią tak rozumianej przedsiębiorczości są słowa A. Lincolna, który określając cele społeczeństwa amerykańskiego stwierdził, że „każdy Amerykanin winien być najemnym pracownikiem na początku swojej pracy, później pracować samodzielnie we własnej firmie, a następnie tak ją rozwinąć, aby mógł zatrudniać innych ludzi, by pracowali na niego”. Komponentami charakterystycznymi dla tego wzoru przedsiębiorczości są: wieloetapowość w dochodzeniu do celu, profesjonalizacja zawodowa, wytrwałość oraz powszechna akceptacja społeczna dla tego typu działania i postępowania. Należy podkreślić, że w wielu społeczeństwach rynkowych ten wzór przedsiębiorczości traktowany jest jednocześnie jako model kariery, który jest aprobowany i realizowany przez członków klas lub warstw średnich. Ten typ działań przedsiębiorczych kształtuje stosunki przemysłowe oparte na wzajemnej współpracy: przedsiębiorcy – menedżerów – pracowników. Indywidualna długofalowa strategia menedżerów i pracowników umożliwia im bowiem zmianę pozycji i prestiżu w dotychczasowej stratyfikacji społecznej, z pracowników najemnych na współwłaścicieli – przedsiębiorców (Costley, Tood, 1987: 523).

Podobny wzór przedsiębiorczości można obserwować w Polsce, czego potwierdzeniem jest inicjowanie przez duże grupy ludzi samodzielnej działalności gospodarczej w handlu, usługach, rzemiośle. Ekspozowanie współpracy w stosunkach przemysłowych jest charakterystyczne dla prywatyzowanych przedsiębiorstw w oparciu o akcjonariat pracowniczy polegający na wykupie praw własności firmy od Skarbu Państwa za pomocą akcji lub rat dzierżawnych. W tej formie prywatyzacji uczestniczy cały personel przedsiębiorstwa tzn. zarówno kadra kierownicza, jak i szeregowi pracownicy. Wspólnym celem przedsiębiorców jest utrzymanie ekonomicznej konkurencyjności firmy, która w tej sytuacji może gwarantować swym udziałowcom polski a nie zagraniczny kapitał i management, stałość miejsca pracy i pewność wynagrodzenia.

Czynnikiem organizującym stosunki przemysłowe jest partycypacja, czyli włączenie grupy pracowników, zwykle robotników, w proces podejmowania decyzji, co tradycyjnie należało do odpowiedzialności i prerogatyw managementu. Utrzymujący się w tym typie stosunków przemysłowych podział na menedżerów i pracowników nie tyle wyznacza stanowisko, prestiż i wynagrodzenie, ile zakres kompetencji i odpowiedzialności wynikający z konieczności współpracy wszystkich grup zawodowych z punktu widzenia potrzeb efektywnego działania struktur organizacyjnych w warunkach konkurencyjnej gry rynkowej. Przedsiębiorczość

ewolucyjna szeregowego pracownika związana jest ze zmianą jego roli z pracownika najemnego we współwłaściciela firmy, pod warunkiem podjęcia ryzyka związanego z zakupem określonego pakietu akcji własnego przedsiębiorstwa, co umożliwia dostęp do władzy i „pracę na swoim”.

W strukturach smallbusinessu wielu rodziców jako wzór kariery dla swoich dzieci uważa „bycie właścicielem małej firmy” – własne kształtowanie stosunków przemysłowych przez pracę na „swoim”. Wprawdzie ten wzór przedsiębiorczości krytykowany jest jako „staroświecki”, ale należy pamiętać, że „nowoczesny kapitalizm” nie powstał z samych chęci, pobożnych życzeń czy apriorycznych modeli, lecz był efektem długotrwałych – rzeczywistych procesów społecznych, w wyniku których same społeczeństwa przez wspólny wysiłek i zorganizowaną współpracę przekształcały „pracę w kapitał”, stwarzając podstawy akceptowanych stosunków społecznych w rynkowym systemie gospodarczym.

Przedsiębiorczość normatywna jest pochodną aprobowanego i internalizowanego systemu religijnego, filozoficznego czy kulturowego w codziennym zachowaniu i działalności produkcyjnej przedsiębiorcy, kadry kierowniczej i pracowników. Na rozwój tego typu wzorca były szczególnie podatne społeczeństwa Europy Zachodniej oraz Japonii. Doskonałym przykładem zależności religijno-filozoficzno-kulturowych a obowiązującym wzorem przedsiębiorczości jest studium M. Webera poświęcone analizie tych zależności. Według Autora wykształcenie się wzoru przedsiębiorczości normatywnej lub etycznej było silnie związane z religią protestancką, a szczególnie kalwinizmem, który „pracę traktował jako formę modlitwy a wzrost stanu posiadania jako znak łaski bożej”. Obowiązujące wartości i normy zachowania w tym wzorcu przedsiębiorczości to: religijny ideał pracy, oszczędności oraz bogacenie się przez pracę rzetelną i uczciwą. W tym wypadku funkcje kontrolne w stosunku do zachowań przedsiębiorczych nie tyle pełnią normy prawne (które były w pełni przestrzegane), ile wewnętrzne przekonanie wynikające z przyjętego dogmatu wiary sprowadzające się do pełnej samokontroli podjętych decyzji, działań, w których interes indywidualny przedsiębiorcy był zgodny z interesem pracowniczym i publicznym. W dalekim uproszczeniu można stwierdzić, że podobne znaczenie jak religia protestancka wśród społeczeństw zachodnich miała etyka konfucjańska wśród Japończyków. Miała ona wiekowe tradycje w kulturze japońskiej i zwracała szczególną uwagę na wykształcenie takich cech osobowych, jak: pracowitość, posłuszeństwo i podporządkowanie się wyższej władzy. Przedsiębiorczość w tym znaczeniu cechowała się: rozważą, wyrzeczeniem, pracowitością, skromnością i uczciwością w życiu codziennym i lojalnością w stosunku do partnerów. Japoński wzór przedsiębiorczości kształtowany był w oparciu o zasadę „harmonii i współpracy”, która generując konfucjański system etyczny oraz wymienione cechy osobowe przyczyniła się do sukcesu w działalności gospodarczej zarówno

w społeczeństwach lokalnych, jak i globalnych (Hayashi, 1988: 84). Zbieżność zasad działania występująca zarówno wśród Europejczyków, jak i Japończyków wskazuje na podobieństwa tych społeczności związanych z wykształceniem się etosu przedsiębiorczości, który jest świadomościowym wyznacznikiem odrębności i podmiotowości tych grup w stosunku do innych systemów struktury społecznej danej zbiorowości. Tym samym, etos będący ważną komponentą wzoru przedsiębiorczości normatywnej staje się podstawą dla kształtowania stosunków społecznych opartych na wzajemnej akceptacji i porozumieniu głównych aktorów tych stosunków – pracodawców – menedżerów – pracowników. Na dynamikę tych stosunków szczególnie silnie oddziałują dwie siły: paternalistyczny system zarządzania i wypracowane wzory kultury organizacyjnej eksponujące rolę wartości i symboliki wewnątrzzakładowej, integrującej wszystkich uczestników wokół procesów produkcyjnych (Munro-Faure, Mauro-Faurelo, 1996: 312). Tak więc działania przedsiębiorcze o charakterze normatywnym stanowią pozytywny przykład dla kształtowania stosunków przemysłowych, w których siłą motoryczną jest wzajemna akceptacja i porozumienie uczestników tych stosunków, wynikające m.in. z paternalistycznego modelu zarządzania oraz kulturowego ukształtowania systemu organizacyjnego firmy.

W warunkach polskich etosowe funkcje przedsiębiorczości w skali makro znajdują się *in statu nascendi*, ze względu na czterdziestoletni okres gospodarki państwowej, który zahamował kształtowanie się tradycji przedsiębiorczych w społeczeństwie polskim. Brak rodzimych wzorców, jak też czynników kulturowych wskazuje, że kształtowanie się stosunków przemysłowych charakterystycznych dla wymienionych społeczeństw europejskich i japońskich będzie procesem długotrwałym, a nawet pokoleniowym. Interesujące również będzie, na jakich orientacjach ten wzór i przebieg stosunków przemysłowych będzie się kształtował: utylitarnych, charakterystycznych dla filozofii zachodnich czy katolickich, związanych ze społeczną nauką Kościoła. Problem ten rozwiąże czas. Niemniej można sądzić, że w warunkach małych firm kształtujące się stosunki przemysłowe mogą być oparte na wzajemnej akceptacji i porozumieniu wynikających z nieformalnych relacji służbowych, które wyznacza sam właściciel firmy. Ze względu na małą liczebność personelu: kilka, kilkanaście osób, stosunki te mają charakter bezpośrednio osobowy, eksponując paternalistyczną rolę pracodawcy. Właściciel i patron w jednej osobie, które swoje wartości moralne, etyczne normy postępowania i interpersonalne wzory zachowania promuje wśród podległych pracowników, licząc na ich lojalną i dobrowolną akceptację, a w stosunku do młodych stażem pracowników przejmuje funkcje socjalizujące. W ten sposób przedsiębiorczość normatywna pracodawcy stwarza podstawy dla kształtowania się określonego systemu etycznego biznesu, których liczne podobieństwa występujące w przestrzeni gospodarczej, mogą generować w przyszłości charakterystyczny

typ stosunków przemysłowych opartych na wartościach laickich bądź personalistycznych.

Przedsiębiorczość systemowa jest charakterystyczna dla gospodarki globalnej, w której państwo przejmuje rolę promotora przedsiębiorczości w stosunku do swoich obywateli. Związane jest to m.in. z kształtowaniem filozofii społeczeństwa przedsiębiorczego jako kolejnej fazy rozwoju postindustrialnego. Przykładem jest idea „Small Businessu” propagowana w latach osiemdziesiątych w USA. Opracowany przez rząd program przedsiębiorczości zakładał dostosowanie przepisów prawnych, finansowych, ulg podatkowych, kredytów bankowych dla obywateli, którzy nie mając dostatecznego kapitału, dysponują przebojowością, własnym pomysłem, inicjatywą, samodzielnością i pragną prowadzić działalność na własny rachunek w warunkach ostrej konkurencji rynkowej (Coates, 1995: 381). Tym samym przedsiębiorczość staje się udziałem znacznej części społeczeństwa, niezależnie od ich miejsca w dotychczasowym systemie stratyfikacji społecznej, przyczyniając się do dalszego wzmocnienia i rozwoju klasy średniej. Mimo pozornej łatwości w przeistoczeniu się pracownika w pracodawcę, z przedmiotu pracy w jego podmiot, nowy wzór przedsiębiorczości zakładał wysoki stopień chęci rywalizacji, odpowiedzialności, pomysłowości i inicjatywy, pracowitości i uczciwości w dążeniu do wyznaczonego celu. Głównym atrybutem tego wzorca przedsiębiorczości jest współzawodnictwo w pomysłowości i innowacyjności zawartej w tzw. business planie, który stanowił podstawę dla otrzymania gwarancji prawnych i kapitałowych na rozpoczęcie własnej działalności gospodarczej. Jednocześnie rozwinięty system kontroli prawnej, finansowej i podatkowej umożliwiał stałe monitorowanie zachowań przedsiębiorczych, ograniczając do minimum zjawiska dewiacyjne czy patologiczne wskazujące na niewłaściwe wykorzystywanie otrzymanych środków kapitałowych czy też przestępczy charakter podjętej działalności (Phillips, 1993: 89). Ekspozowanie przebojowości, chęci współzawodnictwa stanowi podstawę dla kształtowania się stosunków przemysłowych opartych na wzajemnej rywalizacji uczestników tych stosunków. Każdy z nich chce być coraz lepszy – „I am the best in the market” (Morris, Mead, Svensen, 1997: 82). Przedsiębiorca przez swoją działalność na rynku; menedżer przez stosowanie nowoczesnych metod, zarządzania np. benchmarking czy reengineering; pracownicy przez wysoką efektywność i produktywność, jak również stałe doskonalenie swych kwalifikacji, które mogą stanowić punkt wyjścia dla podjęcia ryzyka własnej działalności gospodarczej. Przedsiębiorczość systemowa promując stosunki przemysłowe oparte na współzawodnictwie, spełnia rolę akceleratora rozwoju gospodarczego, stwarza możliwości zmiany statusu poważania w systemie stratyfikacji jednostkom, grupom o szczególnych predyspozycjach psychicznych, kwalifikacjach i umiejętnościach, przygotowanych do konkurencji zarówno na rynku pracy, jak i rynku gospodarczym. Stawia to wysokie wymagania

wszystkim aktorom stosunków przemysłowych: państwu jako animatora działań przedsiębiorczych; pracodawcom jako wizjonerom nowych produktów, inwestycji i miejsc pracy; menedżerom jako twórcom „uczącej się organizacji” (learning organizations) wykorzystującej wirtualne możliwości multimedialnych technik informatycznych; pracownikom – pracoholikom, od których wymaga się, by praca była jedyną wartością i celem życia.

Zapoczątkowane po 1990 roku zmiany transformacyjne społeczeństwa polskiego uwzględniły rozwój przedsiębiorczości jako ważny instrument polityczny państwa w celu pobudzenia prywatnej inicjatywy, przyspieszenia procesu prywatyzacji gospodarki narodowej i budowanie nowego ładu w dotychczasowych stosunkach przemysłowych. Jednak polityczne założenia, zdaniem K. Doktora, nie w pełni znalazły potwierdzenie w systemowych rozwiązaniach normatywnych i gospodarczych (Doktor, 1997: 44). Barierą dla wielu ludzi wykazujących inicjatywę i samodzielność stały się wysokie odsetki bankowe od zaciąganych kredytów, dochodzące w początkowym okresie nawet do 80%. Tym samym idea „Small Businessu”, inicjująca nowy typ stosunków przemysłowych opartych na współzawodnictwie, tak aktualnie popularna na Zachodzie, w warunkach polskich realizowana była nie tyle przez systemowe rozwiązania państwa, ile przez jednostkowe – rodzinne możliwości kapitałowe ludzi. Zjawisko to zarówno ograniczyło wielkość polskich przedsiębiorstw, jak i wpłynęło na stosunkowo niewielką wysokość ponoszonych nakładów inwestycyjnych na założenie i rozwój własnej firmy. Świadczy o tym fakt, że w strukturze działań gospodarczych dominują mały handel, usługi gastronomiczne nad działalnością rzemieślniczą czy produkcyjną, które z reguły są kapitałochłonne i wymagają dłuższego okresu amortyzacji. Towarzyszące tej działalności stosunki przemysłowe nie mają trwałego charakteru i często opierają się nie tylko na zależnościach służbowo-produkcyjnych, lecz także na zależnościach rodzinno-koleżeńsko-sąsiedzkich.

Aktualnie formą systemowych działań przedsiębiorczych inspirowanych przez państwo i lokalne samorządy są „inkubatory przedsiębiorczości”, które zainicjowały swoją działalność w 1993 roku i obecnie w Polsce znajduje się 47 tych jednostek organizujących działalność 1457 firm. Do nich należy również znane z wieloletnich tradycji „Bielskie Centrum Przedsiębiorczości” działające nieprzerwanie od 1999 roku według zasady „non profit”. Celem Centrum jest wspieranie przedsiębiorczości wśród osób zdecydowanych podjąć działalność gospodarczą na własne ryzyko. Wśród kandydatów są zwalniani pracownicy prywatyzowanych przedsiębiorstw, przyszli absolwenci szkół ponadpodstawowych oraz indywidualne osoby wyrażające chęć i gotowość założenia i rozwijania własnej firmy pod warunkiem posiadania atrakcyjnej i konkurencyjnej wizji swojej działalności gospodarczej zawartej w business planie. Inkubatory przygotowują zakładane firmy do stanu dojrzałości i samodzielnego przetrwania

na rynku. Początkujący przedsiębiorcy otrzymują pomoc w zakresie usług doradczych, finansowych i technicznych, jak również potrzebną powierzchnię lokalową, a w niektórych wypadkach wraz z wyposażeniem produkcyjnym. Należy pamiętać, że warunkiem zaistnienia firmy z inkubatora jest przyjęcie reguł współzawodnictwa rynkowego, tym samym relacje między właścicielami firm, którzy stają się podmiotami stosunków przemysłowych, również oparte są na rywalizacji o: klienta, cenę, jakość, strukturę kosztów. Ten typ stosunków przemysłowych eksponujących kreatywność i innowacyjność pomysłów może stanowić dobry przykład dla aktywizacji szerszych grup społecznych, które w momencie podjęcia decyzji o korzystaniu z pomocy inkubatora, nie tyle dysponują zasobnym kapitałem, ile chęcią kalkulowanego ryzyka i współzawodnictwa w zakresie pozytywnych działań przedsiębiorczych stanowiących w skali makro jedną z przesłanek wzrostu gospodarczego.

Wymienione typy wzorów działań przedsiębiorczych i towarzyszące im formy stosunków przemysłowych i społecznych o charakterze globalnym i regionalnym nie wyczerpują wszystkich możliwości klasyfikacyjnych i w rzeczywistości społecznej mogą występować samoistne lub kompilacyjne ujęcia wymienionych wzorów.

Konkludując podjęte rozważania, można stwierdzić, że kształtujące się współzależności między wydzielonymi parametrami otoczenia a proponowanymi wzorami działań przedsiębiorczych można upatrywać w:

1. Uwarunkowaniach politycznych związanych z przyjętą ideologią sprawowania władzy i stabilnym wykształceniem instytucji publicznych konsekwentnie realizujących założone wzorce ładu społecznego, które stanowią podstawę dla wykształcenia się pozytywnych wzorców przedsiębiorczości.
2. Uwarunkowaniach prawnych związanych z jasnym, przejrzystym i ustalonym systemem kodyfikacyjnym oraz niezależnym wymiarem sprawiedliwości, który w oparciu o instytucjonalne i społeczne formy kontroli ma możliwość eliminowania wszelkich zjawisk dezorganizujących ustalony ład prawny, w tym również występujące przejawy negatywnych wzorców przedsiębiorczości.
3. Uwarunkowaniach ekonomicznych związanych z wykształceniem się regulacyjnych mechanizmów rynkowych na tle preferowanych form własności. Istotna jest stabilność i rozwój systemów finansowych, bankowych, podatkowych, celnych itp., które pełnią funkcje stymulacyjne dla zainicjowania, prowadzenia i rozwijania przedsiębiorczości wszystkich podmiotów gospodarczych uczestniczących w grze rynkowej, pod warunkiem przestrzegania założonych reguł i zasad postępowania. Tym samym jasne i czytelne reguły gry ekonomicznej eliminują negatywne wzorce przedsiębiorczości, natomiast sprzyjają utrwalaniu się wzorców pozytywnych.

4. Uwarunkowaniach kulturowych związanych z historycznie ukształtowanymi wzorami współżycia społecznego opartego na poszanowaniu przyjętych systemów wartości, normach społecznych czy wzorów postępowania. Funkcje koordynacyjne spełniają internalizowane zasady moralne, będące pochodną przyjętych systemów religijnych lub filozoficznych stanowiących o tożsamości kultury danej społeczności. W tym wypadku o ocenie wzorca przedsiębiorczości decyduje kryterium moralne, które jest równoznaczne ze społeczną aprobatą pozytywnych zasad postępowania i dezaprobatą dla negatywnych.
5. Uwarunkowaniach społecznych związanych z typem struktury społecznej, przyjętym systemem stratyfikacji i akceptowanymi wzorami ruchliwości społecznej. Przez system instytucji kontroli społecznej, struktura zabezpiecza swoją trwałość i jednocześnie rozwój. Zgodnie z tezą T. Parsona, wszelkie dewiacje mogą naruszyć wewnętrzną spójność struktury, a tym samym doprowadzić do naruszenia jej wewnętrznej równowagi. Przyjmując ten punkt widzenia, można stwierdzić, że występowanie wzorów pozytywnych przedsiębiorczości jest wskaźnikiem integracji i trwałości struktury społecznej. Pojawienie się natomiast wzorów negatywnych sugeruje wystąpienie zjawisk destabilizujących system społeczny danej zbiorowości.
6. Uwarunkowaniach psychicznych związanych z osobowościowym systemem potrzeb i możliwościami ich zaspokajania – satysfakcji lub niezaspokajania – deprywacji. Posiłkując się teorią „frustracji i agresji” J. Dollarda, można założyć, że uzyskanie satysfakcjonującego poziomu zaspokajania potrzeb stanowi podłoże dla kształtowania się pozytywnego wzoru przedsiębiorczości, natomiast wystąpienie zjawiska deprywacji może być uznane za jeden z psychicznych czynników kształtowania się negatywnego wzorca przedsiębiorczości.
7. Uwarunkowaniach komunikacyjnych związanych z rolą środków masowego przekazu: prasą, radiem, telewizją, kinem w upowszechnianiu wśród społeczności lokalnej, narodowej, globalnej, pozytywnych wzorów zachowań społecznych, w tym również wzorów przedsiębiorczości stanowiących przykład do naśladowania dla przyszłych kandydatów na przedsiębiorców lub menedżerów. Prawdą jest, że środki masowego przekazu większą wagę przywiązują do „sensacyjek” lub „afer”, stanowiących efekt negatywnych wzorów przedsiębiorczości, stając się niezamierzonym nośnikiem tego wzorca.

Technologia wykorzystania przedsiębiorczości w procesach zarządzania

Przedsiębiorczość jako kategoria analityczna pojawia się w czterech znaczeniach. Jako pierwszy etap cyklu życia organizacji – „przedsiębiorczość”, poprzez który przechodzi każda firma bez względu na branżę i typ działalności, który reprezentuje. Charakterystyczną cechą jest niekonwencjonalna forma działalności w zakresie pozyskiwania zasobów oraz niski stopień sformalizowania struktury organizacyjnej i stosunków pracowniczych, które bardzo często mają charakter „face – to – face”. W drugim znaczeniu przedsiębiorczość traktowana jest jako cecha osobowościowa właściciela firmy, menedżera, związana z jego wyjątkową skłonnością do podejmowania nadmiernego ryzyka w rywalizacji z konkurencją rynkową. Jest to osobowość wielopłaszczyznowa, w której motywacje hubrystyczne wspomagane są aktami transgresji, umożliwiające przełamywanie barier i dotychczasowych stereotypów w różnych sferach działań gospodarczych. W trzecim znaczeniu przedsiębiorczość posiada konotacje ekonomiczne związane z rachunkiem nakładów i wyników; wyraża się w strategii firmy umożliwiającej generowanie ponadprzeciętnych środków finansowych z ich elastycznego stosowania przez wykorzystanie nowych szans rynkowych, których nie zauważyła konkurencja. W czwartym – najbardziej ogólnym wymiarze analitycznym – przedsiębiorczość może być traktowana jako sposób – metoda zarządzania firmą (management by entrepreneurship), bez względu na jej wielkość, etap cyklu życia organizacji. W tym przypadku przedsiębiorczość związana jest z innowacyjnym stylem zarządzania różnym od konkurencji, w którym istotną rolę odgrywa czas i tempo wprowadzanych zmian w dotychczasowym procesie zarządzania, np. stosowanie benchmarkingu, reengineeringu czy zarządzanie zmianą. Firma, która pierwsza zastosuje nową strategię zarządzania, musi uwzględnić sukces, ale w wypadku błędnej analizy zasobów lub braku akceptacji ze strony współpracowników, także niepowodzenie. Jest to kwestia zdolności organizacji do nadmiernego ryzyka, które jest nieodłączną cechą przedsiębiorczości bez względu na jej analityczne konotacje.

Istota przedsiębiorczości związana jest z wydzieleniem nowych możliwości, cech, które tkwią w dotychczasowym sposobie działania, produkcji, usługach, systemie organizacyjnym, procesie zarządzania itp., których nie zauważyli inni ludzie, pracownicy, menedżerowie, pracodawcy, mający codzienny kontakt z tymi zjawiskami. Ukrytych możliwości nie dostrzega również konkurencja. Czasami mogą to być bardzo proste pomysły lub rozwiązania, a nawet odległe naśladowstwa, których zastosowanie może zmienić pozycję i znaczenie firmy –

pomysłodawcy przyczynić się do wzrostu jego autorytetu, kariery, zamożności. (Goleman, 2006: 72).

Realizacja przedsiębiorczości wymaga zarówno pewnych umiejętności wrodzonych, jak i dobranego stosowania określonych metod i technik pozwalających na szybką orientację w dostrzeżeniu nowych możliwości – niekonwencjonalnych rozwiązań w zakresie dotychczasowego wieloaspektowego funkcjonowania firmy, w tym również procesów zarządzania, w których podmiotem może być również pracownik, co D. Drucker określa jako „zarządzanie samym sobą” (Drucker, 2000: 172).

Całokształt wrodzonych zdolności, jak również umiejętne stosowanie wybranych metod i technik określa się mianem technologii przedsiębiorczości.

Do wrodzonych zdolności zalicza się umiejętność myślenia lateralnego-konwergentnego. Jest to myślenie łamiące ustalone stereotypy, dotychczasowe konwencje – „myślenie inne niż powszechne”. Odkrywcą tego typu myślenia – Edward de Bono, przeciwstawił je myśleniu liniowemu – funkcjonalnemu, którego podstawę stanowiła analiza związków przyczynowo-skutkowych występujących w obrębie danego paradygmatu. Istota myślenia lateralnego sprowadza się do poszukiwania rozwiązań leżących poza systemem, układem do którego należymy, lub z którym jesteśmy związani. Jest to myślenie innowacyjne, które w sposób świadomy lub nieświadomy podważa dotychczasowy sposób zachowania, działania, funkcjonowania ludzi – pracowników – menedżerów – przedsiębiorców – firm.

Dyrektywą stosowania myślenia lateralnego w procesach zarządzania winna być świadomość występowania cyklu życia zarówno produktu, jak i organizacji, w którym występują i okresy rozwoju – sukcesu, i okresy upadku – ostatecznej klęski. Imperatywem stosowania przedsiębiorczości w zarządzaniu firmą winno być ograniczenie cyklu życia organizacji, produktu do jednego etapu – stałego rozwoju i sukcesu. W ten sposób myślenie lateralne uruchamia mechanizmy innowacyjne – techniki twórczego myślenia, jak: krytycznych konstatacji dotyczących danego zjawiska, sporządzenie wykazu negatywnych cech obiektu będącego podstawą obserwacji, podejmowanie badań przez analogię, wymuszanie skojarzeń, postrzeganie problemów za pomocą obrazów, wykorzystanie metafor, stosowanie burzy mózgów – brainstorming. Jedną z ostatnich nowości jest posługiwanie się techniką NLP – neuro – inquistic – programming, pozwalającą na kreowanie celów, które pragnie się zrealizować przez wielkość wyborów metod alternatywnych. Dalszym etapem jest realność dokonanych wyborów, ich racjonalność, możliwość zastosowania z punktu widzenia warunków otoczenia i zasobów, którymi dysponuje firma.

Ostateczny wybór pomysłu – innowacji decyduje o jego wdrożeniu przez przedsiębiorcze zarządzanie firmą. Kalkulowane – zminimalizowane ryzyko winno zakończyć się efektem przedsiębiorczego zarządzania w postaci sukcesu,

np. przez wprowadzenie nieznanego produktu, poprawy jakości dotychczasowych wyrobów, pozyskanie znaczącego segmentu rynku nowych klientów, przekształcenia technologiczne i organizacyjne, zaistnienie na rynku międzynarodowym, znaczące generowanie wpływów finansowych itp. Okres sukcesu człowieka firmy nie może być przeciągany ponad miarę, ponieważ fakt ten może wykorzystać konkurencja. Sukces musi być paralelny z powtórным uruchomieniem mechanizmu innowacyjnego, który rozpoczyna kolejny cykl: fantazja – realność – wdrożenie – sukces.

W przedsiębiorczym zarządzaniu mogą wystąpić innowacje twórcze oraz oparte na bliskiej i dalekiej imitacji (tabela 1).

Tabela 1. Współzależność innowacji – ryzyka – szanse

Lp.	Innowacje	Ryzyko	Szanse
1.	Innowacja oparta na bliskiej imitacji (naśladowanie zachowań w wiodących organizacjach, naśladowanie konkurentów)	Umiarkowane, głównie związane jest z możliwością spóźnienia się lub trudnościami zasobowymi w realizacji założonego wzorca	Standardowa – utrzymanie pozycji w organizacji lub konkurencyjnym rynku. Kontynuacja stabilizacji
2.	Innowacja oparta na dalekiej imitacji – naśladowanie organizacji z innych kultur, regionów gospodarczych, geograficznych	Wzrost ryzyka dotyczy trudności adaptacyjnych nowych wzorów, wartości, norm, produktów do aktualnego otoczenia organizacji lub rynku	Wzrost znaczenia w działaniach organizacyjnych, które mogą być potraktowane jako nowatorskie. Możliwość zdobycia pozycji lidera w lokalnym otoczeniu rynkowym. Okres rozwoju
3.	Innowacja twórcza, radykalna w pełni nowatorska – nikt, nigdzie do tej pory nie zastosował takich rozwiązań organizacyjnych, produkcyjnych itp.	Największe ryzyko. Bardzo wysokie koszty (badania, opanowanie technologii, wdrożenie, marketing i promocja). Prawdopodobieństwo wysokiego oporu wśród personelu	Zajęcie pozycji monopolistycznej i czołowych miejsc w rankingach. Może nastąpić okres sukcesu, sprzedaż patentów, licencji itp.

*Źródło: J. Chwałek: *Innowacje w handlu*, 1992, s. 39 oraz własne uzupełnienia.

Innowacja twórcza związana jest z reguły z pionierskimi pomysłami i ich wdrożeniami w skali globalnej lub mikroregionalnej. Dotyczy to np. zastosowania nowych metod w zarządzaniu po raz pierwszy przez wprowadzenie systemu Taylora, Human Relations, Human Resources, Koła Jakości, Management by Wandering Around (MBW A), Reengineering, Benchmarking, kierowanie zmianami itp.; opracowanie i zastosowanie po raz pierwszy nowych metod analiz strategicznych firmy, jak: SWOT, „Okno produktu / rynek” H.J. Ansoffa, Macierz Boston Consulting Group, Macierz General Electric, analiza Stakeholders itp.;

wprowadzanie na rynek po raz pierwszy nowych produktów: laserów, magnetowidów, komputerów, płyt kompaktowych, urządzeń bezprzewodowych itp. Ryzyko związane z wprowadzaniem nowych produktów, usług, rozwiązań organizacyjnych, technologicznych jest największe, ponieważ związane jest z badaniami laboratoryjnymi, wdrożeniowymi i marketingowymi. Koszty z tym związane są duże i w skrajnych przypadkach mogą doprowadzić do bankructwa firmy. Niemniej, istnieje szansa na pionierski sukces przez zajęcie pozycji monopolisty lub lidera w określonym segmencie rynku, branży czy gospodarki danego państwa (Kanter, 2006: 176).

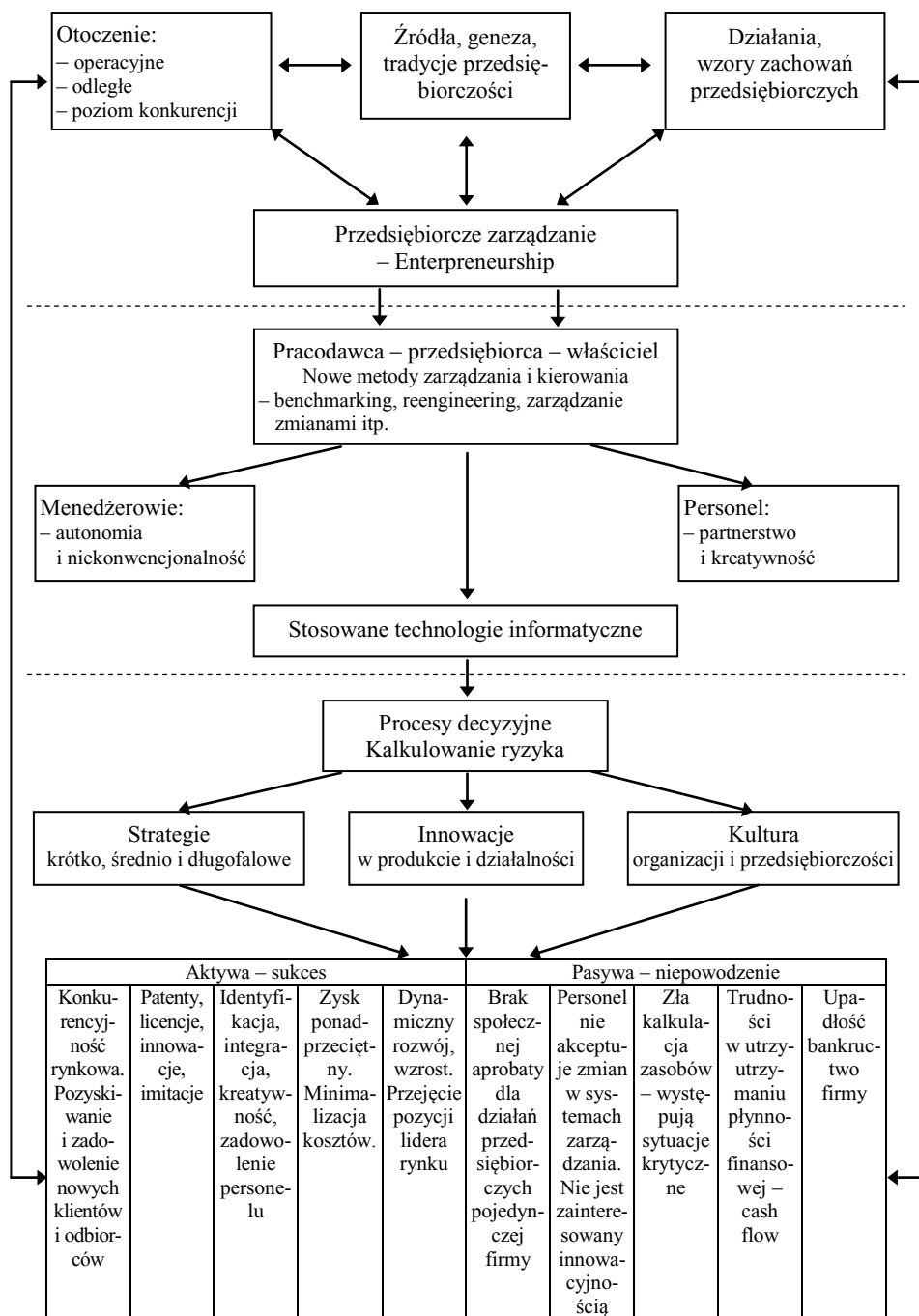
Innowacje imitacyjne związane są z przenoszeniem rozwiązań pionierskich (innowacja twórcza) na inne firmy, branże i środowiska lokalne. W tym wypadku innowacja to nie tyle tworzenie pomysłu, ile jego kopiowanie przez bezpośrednie wdrażanie – zaadoptowanie już sprawdzonego pomysłu dającego duże korzyści finansowe do przedsiębiorczego zarządzania całą firmą. Dotyczyć to może sposobów zarządzania, stosowania metod analiz strategicznych produktów, działań marketingowych, które zostały wcześniej zastosowane w innych firmach, środowiskach lokalnych. W tym wypadku również występuje pewien stopień ryzyka, który może mieć charakter znaczny, szczególnie w wyniku niedopracowania kopiowanej innowacji, braku akceptacji w jej propagowaniu przez personel firmy lub klientów i odbiorców. Ograniczony stopień ryzyka związany będzie z niemożnością modelowego rozwiązania, wydłużonego czasu wprowadzania do realizacji (większość firm już to zastosowała). Natomiast szansą jest dalsze utrzymanie przez firmę pozycji na konkurencyjnym rynku. Należy podkreślić, że zdecydowana większość firm dużych, średnich i małych, stosując przedsiębiorczość w zarządzaniu, wykorzystuje innowacje imitacyjne (przykładem tego niech będą poniższe wypowiedzi A.P. Sloana, wieloletniego prezesa General Motors i S. Waltona – twórcy sieci supermarketów w USA pod nazwą „Wal-Mart”).

„Szczerze mówiąc, byłem zdziwiony popularnością „Rolls-Royce’a”. Właśnie na nowym torze próbnym G.M. zakończono fenomenalne próby nad „Rolls-Roycem”; rozebrano go na części, aby je przebadać [...] U „Rolls-Royce’a” wykonano wiele prac polegających na zawieszeniu samochodu od góry w celu zmierzenia ich momentów bezwładności, [...] i na pomiarach sztywności ram i karoserii [...] i na pomiarach współczynników odkształceń sprężyn montowanych w samochodzie. Brytyjska fabryka opracowała pierwszy przyrząd do mierzenia wygody jazdy. [...] w 1930 roku niektóre z tych rozwiązań przenieśliśmy do „Cadillaca”, gdzie wkrótce także zaczęliśmy zawieszać samochody, mierzyć odkształcenia sprężyn wmontowanych do samochodów itp. Zbudowaliśmy sobie też takie „urządzenie wstrząsowe, jak u „Rolls-Royce’a” (Sloan, 1993: 233).

„Pamiętam, że do znudzenia powtarzał: Idź i zobacz co się dzieje u konkurencji. Sprawdzaj każdego, kto z nami rywalizuje. Nie szukaj błędów. Szukaj rzeczy pozytywnych. Pamiętaj, że jeśli znajdziesz coś dobrego, to będzie to jeden dobry pomysł więcej dla nas, który natychmiast powinniśmy zrealizować w naszej firmie. Nie obchodzi nas w istocie to, co konkurenci robią źle, ale to co robią znakomicie” (Walton, Huey, 1994: 61).

Wprowadzenie nowych przedsiębiorczych rozwiązań w procesach zarządzania firmą może dokonywać się przez stosowanie technik ewolucyjnych, np. japoński Kaizen, czy wprowadzenie technik szokowych przez zarządzanie zmianami. Kaizen zakłada okres 3-letni na wprowadzanie ciągłych ulepszeń w produkcji, usłudze, organizacji, tak, że pod koniec tego okresu mamy do czynienia z jakościowo nowym produktem, usługą, organizacją. W procesie usprawnień uczestniczy cały personel firmy, poczynając od szeregowych pracowników przez menedżerów, na prezesach kończąc. Efektem stosowania tej techniki jest minimalizowanie oporów, jakie mogą wystąpić wśród pracowników w stosunku do wprowadzonych zmian. Techniki szokowe wprowadzają gwałtowne zmiany w funkcjonowaniu firmy i stanowią „alter-ego” – Kaizen według głównej filozofii działania – „to co masz zrobić w trzy lata – zrób dzisiaj”. Stosowanie techniki szokowej związane jest z dużym ryzykiem powodzenia, ale ewentualny sukces jest wielowymiarowy i może gwarantować pozycję lidera rynkowego, nawet w skali globalnej. Główne bariery to niewłaściwa technologia informacyjna – brak multimedialności i komunikatywności, niewykształcona kultura organizacyjna czy wysokie natężenie oporu pracowników wobec szokowych zmian.

Opór jest zjawiskiem nieuniknionym – ważny jest jego zakres i natężenie. Prawidłowa analiza problemów i sposoby ich rozwiązywania przez scharakteryzowane techniki, jak: uruchamianie mechanizmów innowacyjnych, wprowadzanie analiz porównawczych, posługiwanie się wykazami zagrożeń i możliwościami ich usprawnień, winny sprzyjać pozyskiwaniu akceptacji większej części personelu dla wprowadzanych rozwiązań w zakresie przedsiębiorczego zarządzania firmą (rys. 2).



Rys. 2. Schemat przedsiębiorczego zarządzania – entrepreneurship

Opracowanie własne: Lesław H. Haber.

Wprowadzanie nowych systemów zarządzania firmą zakładających sukces, może spowodować również niepowodzenia, stąd podejmowane decyzje w tym zakresie obarczane są ryzykiem charakteryzującym każde z działań przedsiębiorczych. Regułą jest, że podejmowanie nowych rozwiązań organizacyjnych w procesach zarządzania wprowadza elementy chaosu i dezorganizacji, które skutkują spadkiem efektywności pracy, a w konsekwencji wzrostem kosztów wytwarzania oraz generowaniem mniejszych zysków. Tak było w początkowej fazie wprowadzania funkcjonalnego systemu pracy (Taylor), tworzeniem kół jakości (T.Q.M.), autonomicznych zespołów pracy czy kierowaniem procesami – zmianami. Problem polegał na maksymalnym skróceniu czasu trwania niskiej produktywności i szybkim osiągnięciu wyznaczonych celów strategicznych wzrostu czy rozwoju firmy. Można stwierdzić, że wszelkie działania przedsiębiorcze w zarządzaniu będą oscylowały wokół dwóch celów o znaczeniu globalnym, jak:

- zwyciężenie konkurencji i zdobycie pozycji lidera lub monopolisty rynkowego,
- pozyskanie jak największego segmentu rynku klienta.

Wszelkie inne wskaźniki, jak jakość, struktura kosztów, poziom cen, generowany zysk, produktywność, czas realizacji zadania – procesu itp. są efektem celów strategicznych firmy dotyczących głównych orientacji na konkurencję, na klienta, a może być jednocześnie na konkurencję i klienta. Praktyczne wdrażanie tych rozwiązań zostało zastosowane w latach dziewięćdziesiątych w głównych koncepcjach zarządzania: benchmarkingu, reengineeringu, six Sigma, zarządzanie procesami i zmianami (Brilman, 2002).

Istota przedsiębiorczości w tych koncepcjach sprowadza się do ich pionierskich rozwiązań, które mają szansę stać się powszechnymi systemami zarządzania firmami w XXI wieku, pod warunkiem posiadania kreatywnego personelu, umiejętności stosowania multimedialnej technologii informatycznej i wykształconej – elastycznej kultury organizacyjnej. Warunki te będzie wymuszała postępująca globalizacja systemów gospodarczych związana według Tofflera z realizacją trzeciej fali, w ramach której podstawą reorganizacji firm jest nie tyle maksymalizacja zysku, ile możliwie najszersze wykorzystanie wiedzy której zasoby są niewyczerpywalne – należy je tylko umiejętnie zagospodarować, w czym pomocne jest przedsiębiorcze zarządzanie. Przedsiębiorcze zarządzanie w przeciwieństwie do tradycyjnego zarządzania pozwala nie tylko na równorzędną konkurencję rynkową, ale równocześnie umożliwia zdobycie pozycji lidera – pioniera rynku, stanowiąc o jego nowej jakości w globalnym systemie zarządzania.

Literatura

- Bauman Z., 1993, „Studia Socjologiczne”, nr 2.
- Brilman J., 2002, *Nowoczesne koncepcje i metody zarządzania*, Warszawa: PWE.
- Buchner-Jeziorska A., 1993, *Polska droga do kapitalizmu*, Łódź: Instytut Socjologii UŁ.
- Coates Ch., 1995, *The Total Manager*, New York: Pitman Publishing Corporation.
- Costley D.L., Tood R.R., 1987, *Human Relations in Organizations*, New York: West Publishers Co.
- Crozier M., 1993, *Przedsiębiorstwo na podsłuchu*, Warszawa: PWE.
- Doktor K., 1997, „Humanizacja Pracy”, nr 1.
- Doktor K., 1998, *Kultura przedsiębiorczości a wzrost gospodarczy* [w:] M. Haffer (red.), *Przedsiębiorstwo wobec wyzwań przyszłości*, Toruń: Wydawnictwo UMK.
- Doktor K., 2001, *Beneficjenci transformacji* [w:] A. Misztalska, K. Kowalewicz (red.), *Niepokojąca współczesność*, Łódź: Instytut Socjologii Uniwersytetu Łódzkiego.
- Drucker P.F., 1992, *Innowacja i przedsiębiorczość*, Warszawa: PWE.
- Drucker P.F., 2000, *Zarządzanie w XXI wieku*, Warszawa: Wydawnictwo MUZA S.A.
- Goleman D., 2006, *Przywództwo które przynosi efekty* [w:] *Atrybuty przywódcy*, Harvard: Harvard Business School Press.
- Haber L.H., 1995, „Studia Socjologiczne” nr 12.
- Hayashi S., 1988, *Culture and Management in Japan*, Tokyo: University of Tokyo Press.
- Hesselbein F., Goldsmith M., Beckhard R., 1998, *Organizacja przyszłości*, Warszawa: Business Press Sp. z o.o.
- Kanter R.M., 2006, *Korporacyjna innowacyjność społeczna – nowy model innowacji* [w:] *Zarządzanie innowacją*, Harvard: Harvard Business Review.
- Kanter R.M., 1989, *When Giants Learn to Dance*, Londyn: Unwin Hyman.
- Kwiatkowski S., 2002, *Przedsiębiorczość intelektualna*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Martin H.P., Schuman H., 2000, *Pułapka globalizacji*, Wrocław: Wydawnictwo Dolnośląskie.
- Morawski W., 1997, *Stosunki pracy w Polsce a wzory zewnętrzne* [w:] W. Kozek (red.), *Zbiorowo stosunki pracy w Polsce w perspektywie integracji europejskiej*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR.
- Morris S., Mead L., Svensen N., 1997, *The intelligent manager*, London: Financial Times/Prentice Hall.
- Munro-Faure M., Munro-Faure L., 1996, *The Success Culture*, London: Pitman.
- Sloan A.P., 1993, *Moje lata z General Motors*, Warszawa: Wydawnictwa Naukowo-Techniczne.
- Toffler A. i H., 1997, *Wojna i antywojna*, Warszawa: Warszawskie Wydawnictwo Literackie MUZA S.A.
- Walczak-Duraj D., 2002, *Ład etyczny w gospodarce rynkowej. Doświadczenia polskiej transformacji*, Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Walczak-Duraj D., 2002, *Wzorce przedsiębiorczości a odniesienia do stereotypów prywatnych przedsiębiorstw* [w:] J. Duraj (red.), *Wartości przedsiębiorstwa. Z teorii i praktyki zarządzania*, Płock-Łódź: Wydawnictwo Naukowe NOVUM sp. z o.o.
- Walton S., Huey J., 1994, *Sam Walton made in America*, Warszawa: Wydawnictwa Naukowo-Techniczne.
- Wawrzyniak B., 1999, *Odnawianie przedsiębiorstwa. Na spotkanie XXI wieku*, Warszawa: Poltext.

Krzysztof T. Konecki

„Zarządzanie talentami – zarządzanie lamentami”, czyli jak rozwija się „geniusz”?

Идёт охота на волков, идёт охота!
На серых хищников – матерых и щенков.
Кричат загонщики, и лают псы до рвоты.
Кровь на снегу и пятна красные флажков.

Я из повиновения вышел
За флажки – жажда жизни сильней!
Только сзади я радостно слышал
Удивленные крики людей.
Włodzimierz Wysocki

Wprowadzenie

W artykule przedstawimy pewną koncepcję zarządzania talentami w organizacjach. Punktem wyjścia będzie wywodząca się z socjologii interpretatywnej i jakościowej teoria geniuszu według Thomasa Scheffa. Następnie odniesiemy tę teorię do życia organizacyjnego, wskazując na znaczenie sposobu nauczania i rozwoju talentów w organizacjach (wzmacnianie spontaniczności i bezpośredni codzienny przykład mistrzów) oraz kształtowania i podtrzymywania wysokiej samooceny (tj. wolności od chronicznego wstydu) u utalentowanych jednostek. W artykule staramy się pokazać znaczenie jednostek i ich wpływ na sukcesy organizacji, by zrównoważyć ostatnio już stereotypowe podkreślanie znaczenia zespołu i pracy zespołowej dla sukcesów organizacji. Bierzemy głównie pod uwagę rozwój talentu w zakresie tzw. przedsiębiorczości.

W artykule będziemy również dawać pewne wskazówki socjotechniczne dla polityki organizacyjnej i zarządzania zasobami ludzkimi mającej na celu rozwój talentów, biorąc pod uwagę teorię geniuszu według Thomasa Scheffa.

Co to jest talent?

Słownikowe znaczenie terminu talent brzmi następująco: ‘niezwykle wybitne zdolności w jakiejś dziedzinie’, ‘człowiek utalentowany’, ‘człowiek obdarzony wybitnymi zdolnościami twórczymi’ (Długosz-Kurczabowa, 2003: 493). Generalnie rzecz biorąc, talent to szczególne i ponadprzeciętne zdolności, które posiadamy w jakiejś dziedzinie.

Jak to się dzieje, że osoby o jakiś zdolnościach mają je w wielu dziedzinach i często można powiedzieć w nadmiarze? Odpowiedź na to pytanie znajdziemy w klasycznym tekście ewangelii: „Każdemu bowiem, kto ma będzie dodane, tak że nadmiar mieć będzie. Temu zaś kto nie ma, zabiorą nawet to co ma” (Mt, 25, 14-30, Biblia Tysiąclecia, 1980). Sługa w przypowieści św. Mateusza, który otrzymał najwięcej ‘talentów’ i je pomnożył uzyskał przychyłność swego Pana, ten który otrzymał mniej, ale również pomnożył swe talenty również został pochwalony przez Pana: „wejdź do radości twego pana” (należy zaznaczyć, że jest tutaj podkreślona **radość**). Natomiast sługa podtrzymujący i przechowujący swój talent został potępiony: „A sługę nieużytecznego wyrzucicie na zewnątrz – w ciemności! Tam będzie płacz i zgrzytanie zębów” (ibidem). Jak ta zasada nazwana przez R. Mertona (1968) „efektem świętego Mateusza” w odniesieniu do kumulacji prestiżu i autorytetu w świecie naukowym i akademickim sprawdza się w życiu organizacyjnym i zarządczym? Dlaczego zdolności u niektórych osób pomnażają się w swych zastosowaniach, a u innych ubożeją i zanikają z czasem?

Robert Merton wyjaśnia to zjawisko strukturalnie (ibidem). Posiadanie jakiś zasobów w świecie akademickim (np. prestiżu indywidualnego lub prestiżu uczelni, w której się pracuje) umożliwia otrzymywanie dalszych zasobów zarówno prestiżowych i związanych z popularnością, autorytetem, ale również materialnych, np. nagród, grantów itp. Zasoby te przyczyniają się znowu do ‘bogacenia’ tych, którzy już są „bogaci” i którzy przez wzrost prestiżu i popularności, zdobywając jeszcze większy autorytet w świecie nauki, powodują relatywne ubożenie tych, którzy tych zasobów nie posiadają. Ci drudzy są w mniejszym stopniu zauważalni i z tego też powodu w mniejszym stopniu nagradzani. Stają się ostatecznie w sensie prestiżu naukowego „biedniejsi”.

My z tym strukturalnym sposobem wyjaśnienia nie w pełni się zgadzamy. Uważamy, że istnieją specyficzne i głębsze psychospołeczne uwarunkowania pomnażania talentów u jednych i ich ubożenia u innych. Te uwarunkowania zrodzone są, według nas, przez kontekst biograficzny jednostki i jej postrzeganie siebie, a szczególnie przez wykształconą w tym procesie samooceny. R. Merton wskazuje na zjawisko dużej pewności siebie wśród wybitnych uczonych (np. noblistów), jednak nie wyjaśnia jej podłoża oraz funkcji, jakie cecha ta pełni w psychice i działaniach jednostki, a szczególnie w zakresie innowacyjności i kreatywności.

Jaki był zatem kontekst psychospołeczny ukrycia przez ewangelicznego sługę otrzymanego talentu? „Panie wiedziałem, żeś jest człowiek twardy: chcesz żąć tam, gdzie nie posiałeś, i zbierać tam, gdzieś nie rozsypałeś. Bojąc się więc poszedłem i ukryłem twój talent w ziemi. Oto masz swoją własność” (Mt, 25, 24-25, Biblia Tysiąclecia, 1980). Widać tutaj brak zaufania do Pana, strach, lęk,

zazdrość. Lęk przed porażką i zawstydzeniem są stanami emocjonalnymi powstrzymującymi przed rozwojem indywidualnym i rozwojem działań. Sługa mówi „twój talent”, „swoją własność”, czyli nie utożsamia się z talentami, które otrzymał, traktował je jako **obce**, nie zaakceptował ich. Widzimy tutaj zatem wystąpienie negatywnej postawy wobec talentów oraz w konsekwencji ich właściciela. Negatywne stany emocjonalne być może uniemożliwiają rozwój talentów. Należy także podkreślić, że strukturalny kontekst ukrycia talentu to pełna zależność sługi od swego pana. Takie warunki strukturalne podparte definicją sytuacji tejże struktury tworzą niekorzystną dla twórczego podejścia strukturę odniesienia.

Dalej przedstawimy „teorię geniuszu” według Thomasa Scheffa, która przybliży nam **kontekst psychospołeczny, nie tylko strukturalny – jak to ma miejsce u R. Mertona**, kształtowania się wybitnych jednostek i rozwoju ich talentów oraz bariery, które to uniemożliwiają.

Zarządzanie talentami w organizacjach – uwagi wstępne

Zwykle uważa się, że zarządzanie talentami powinno być inicjowane i kierowane przez liderów organizacyjnych, to oni bowiem posiadają władzę i większe możliwości wpływania na procesy zarządcze. Obecnie organizacje potrzebują przede wszystkim pracowników ze zdolnościami przedsiębiorczymi (Borkowska, 2005: 11; Doktor, 2000, 2005; Strużyna, 2004; Sułkowski, 2005; Etemad, 2004; Radkiewicz, Kośmicki, 1995; Schumpeter, 1960; Gruszecki, 2002: 195-202 i in.). Zdolności przedsiębiorcze to umiejętność kreowania nowych idei, rozwiązywania w nowy sposób nowych zadań, podejmowania ryzyka ich realizacji i wytwarzania z tych idei zysku. Osoby posiadające talenty przedsiębiorcze mają największą zdolność do tworzenia w firmach wartości dodanej. Generalnie uważa się, że dla rozwoju talentów i ich zatrzymania w organizacjach niezbędne jest często uczynienie ich współwłaścicielami firm lub partnerami. Menedżerowie nie powinni obawiać się zatrudniać ludzi zdolniejszych od siebie, co może się wydawać zadaniem trudnym, ale jednak niezbędnym, by wytwarzać wartość dodaną. Zarządzanie talentami przedsiębiorczymi polega także na tworzeniu odpowiedniej kultury organizacyjnej, w której nie ma miejsca na narzekanie, lamentowanie i postawę typu „tego się nie da zrobić”.

Jak zatem rozpoznać talenty w naszych firmach? Biorąc pod uwagę to co powiedziano w ewangelii św. Mateusza, „rozwój talentów wiąże się z **radością**”. Jeśli wstępnie przyjmiemy założenie, że talent można rozpoznać po tym kiedy pracownikowi wykonywanie danych czynności zawodowych sprawia dużą radość, to obserwowanie takiej korelacji „radości i pracy” u siebie i innych

pozwała nam zidentyfikować określone talenty. To właśnie odprężenie, śmiech, dobre samopoczucie czyli radość, jak zobaczymy w teorii T. Scheffa (1990; 1994), jest nie tylko warunkiem identyfikacji talentu, ale także również i jego rozwoju.

Teoria geniuszu według T. Scheffa

Thomas Scheff (1990: 156-175) twierdzi, że zwykle wyjaśnia się pochodzenie zdolności i wybitnych zdolności (geniuszu) przez odwołanie się do teorii genetycznych. Na przykład J. S. Bach czy G. Puccini byli potomkami muzyków od pięciu pokoleń. T. Scheff proponuje dodanie do tej tezy o biologicznym dziedziczeniu talentów i geniuszu dodatkowego stwierdzenia o dziedziczeniu społecznym naszych zdolności. Proponowana przez T. Scheffa teoria uwzględnia dwa specyficzne procesy rozwoju jednostki: *rozwój talentu*, oraz *rozwój samo – oceny* (*self – esteem*). Obydwa procesy są według niego konieczne dla rozwoju genialnej jednostki, w naszym przypadku rozwoju wybitnych talentów.

Opisując **rozwój** talentu Scheff powołuje się na współczesną lingwistykę, która niejako ubocznie niejako przyczyniła się do odkrycia, że wszyscy ludzie posiadają „geniusz”, który dotyczy naszych zdolności do nabywania JĘZYKA (ibidem: 156). Nabywanie kompetencji językowych jest u dzieci tak szybkie przy całym skomplikowaniu języka, że wydaje się prawie cudem.

Thomas Scheff odwołuje się do argumentu „informatycznego”, otóż komputery wykonują szybko pewne czynności, jednak nie są w stanie tłumaczyć języków naturalnych. Komputer przetłumaczył kiedyś np. angielskie sformułowanie: „The spirit is willing, but the flesh is weak” na język rosyjski by otrzymać znaczenie „The whiskey is good but the meat is bad”¹. **Używanie języka jest procesem twórczym**, czego komputer nie jest w stanie zrobić.

To właśnie **inteligencja twórcza** według T. Scheffa jest podstawą geniuszu. Jest to wybitna **zdolność** (talent) do znajdowania nowych rozwiązań dla nowych zadań (ibidem: 157). I o takie talenty może nam chodzić w różnych dziedzinach życia i pracy, np. w sztuce, ale również w biznesie, talenty te bowiem związane są z działaniem przedsiębiorczym, a więc twórczym i wyprzedzającym działania innych, byśmy mogli osiągnąć przewagę konkurencyjną nad innymi firmami.

Tak naprawdę według T. Scheffa każde pięcioletnie dziecko jest kreatywnym geniuszem. Większość pięcioletków może rozumieć i tworzyć prawidłowe zdania, których wcześniej nie słyszało. N. Chomsky proponuje genetyczne

¹ Na język polski możemy przetłumaczyć to sformułowanie: „Wódka jest dobra, ale mięso niezbyt świeże”.

wyjaśnienie dla tego zjawiska. Sugeruje on, że lingwistyczna kompetencja jest oparta na „głębokich strukturach” językowych (deep structures), czyli pewnej genetycznie zaprogramowanej sekwencji generowania nowych zdań, która mogłaby być nazwana instynktem, gdyby nie kompromitacja tego terminu w naukach społecznych. Według N. Chomsky’ego ludzie są kreatywni, ponieważ kreatywność jest odziedziczona przez nas genetycznie, tak jak system gramatyczny umożliwiający uczenie się języka (ibidem: 156-157; zob. także Chomsky, 1977, 1982, 2005).

Thomas Scheff pyta zatem: dlaczego każdy jest geniuszem językowym, a nie jest geniuszem w innych dziedzinach?

Według niego zdolności do kreatywnego geniuszu w innych dziedzinach również są odziedziczone przez wszystkich ludzi. Alternatywne wyjaśnienie dziedziczenia społecznego pewnych cech nie wyklucza tutaj wyjaśniania przez odwołanie się do genetyki, ale otwiera nowe obszary badań. Zdolność do **kreatywnego geniuszu** jest odziedziczona przez wszystkich ludzi. Mózg ludzki jest bardziej skomplikowany niż jakikolwiek komputer. Von Neumann ocenił, że mózg jest w stanie opracować 140 milionów bitów informacji na sekundę (Scheff, 1990: 158). Mózgi mamy przecież podobne, dlaczego zatem nie mieliśmy wszyscy mieć określonych zdolności i talentów?

Jeśli tak jest, że ludzie mają jednakowe zdolności we wszystkich sferach nie tylko w języku, to dlaczego geniusz objawia się zawsze tylko w odniesieniu do języka, a tak rzadko w innych obszarach? Ta sprzeczność jest spowodowana nie przez genetykę, ale, według T. Scheffa, przez „systemy instruowania i nauczania” (systems of instruction), które różnią się znacząco między nauczaniem języka a nauczaniem w innych dziedzinach.

Oto różnice między nauczaniem języka a nauczaniem w innych sferach:

1. Ekspozycja dziecka na język zaczyna się bardzo wcześnie i jest bardzo intensywna oraz trwa całe życie.
2. Instrukcje językowe są wybitnie interaktywne. Tylko na początku dziecko jest pasywne w uczeniu się języka. Cały czas w trakcie nauczania istnieje feedback związany z poprawkami i/bądź akceptowaniem określonych wypowiedzi/zachowań².
3. Instruktorzy języka są niezwykle kompetentni (bowiem znają bardzo dobrze język) nie tak jak w innych sferach (np. muzyce, malarstwie) i to różni te dwa lub więcej systemy instruowania³.

² Podobnie w organizacjach, rozwój talentu to ciągły feedback ze strony kierowników, ale także innych współpracowników. Należałoby zatem tworzyć takie struktury dla pracy zespołowej i HRM-u, by feedback był obecny w codziennej pracy. **W firmach należałoby tak skonstruować system instruowania by instruktor/nauczyciel był zawsze blisko osoby, której talenty rozwijamy.**

³ Instruktorami dla rozwijających określone talenty w firmach powinni być kompetentni liderzy (mistrzowie) organizacyjni.

4. Instrukcje językowe są **nadbudowane nad spontanicznymi gestami i wypowiedziami dziecka** (gaworzenie). Ponieważ instrukcje językowe są integralną częścią spontanicznej aktywności dziecka (gestów) prawdopodobnie afirmują one odczucie siebie (sense of self) dziecka oraz przyczyniają się do kumulacji jego **pozytywnych samoocen**. Inne systemy instrukcji wymagają zaadaptowania obcego systemu konwencji, co może spowodować kumulowanie się deficytu pozytywnej samooceny.

Oczywiście system instrukcji w nauczaniu muzyki czy matematyki (w naszym przypadku przedsiębiorczości) może być skonstruowany jak w nauczaniu języka, tj. pracy wzmacniającej spontaniczne działania. W muzyce np. instruktor może reagować na rytm czy wysokość tonu, tak jak gdyby były to zapisy nutowe i może kształtować te elementy w podobny sposób, jak to się czyni z językiem. Podobnie można zrobić z liczeniem lub innymi operacjami matematycznymi⁴.

Tak się uczą dzieci np. w systemie szkół Montessori, bazując na spontanicznych zachowaniach. Idealnym nauczycielem dla zbudowania geniuszu (czy rozwoju talentu) byłby bliski utalentowany krewny, który by cały czas przebywał z dzieckiem w jednej przestrzeni, by móc mu udzielać ciągłego feedbacku.

Wszyscy z wielkich kompozytorów (Bach, Beethoven, Bizet, Brahms, Chopin, Dvorak, Liszt, Vivaldi) mieli bliskiego krewnego, który był utalentowanym muzykiem. Nauczycielem Mozarta był jego ojciec. Jednak są tutaj trzy wyjątki: Czajkowski, Verdi i Wagner, które zostaną objaśnione później. **Chociaż utalentowany nauczyciel jest tutaj pomocny, to jednak nie jest warunkiem koniecznym pojawienia się geniuszu** (ibidem: 160).

5. Piąta różnica między nauczaniem języka a nauczaniem w innych dziedzinach to natura reakcji na postępy lub ich brak u uczącego się. W nauce języka rodzice najczęściej **nagradzają** swe dzieci. Wczesne używanie języka jest prawie zawsze pozbawione wstydu i zawstydzania jako kary za popełniane językowe błędy. Należy podkreślić, że nagradzanie buduje wysoką samoocenę u dzieci.

Prawdziwa i fałszywa jaźń (The real and the false self)

Dalszy ciąg teorii geniuszu według T. Scheffa wymaga rozróżnienia na jaźń prawdziwą i fałszywą. Każdy człowiek ma dostęp do swoich intuicyjnych myśli, do spontaniczności, prawie że „instynktu”, tam właśnie mieści się źródło kreatywności. T. Scheff powołuje się tutaj intensywnie na poetę i eseistę amerykańskiego

⁴ W nauczaniu przedsiębiorczości organizacyjnej należałoby zatem, według nas, wspierać takie spontaniczne zachowania, które wykraczają poza stereotypy i które często są niezgodne z istniejącymi rozwiązaniami i regulacjami organizacyjnymi, tzw. zwariowane pomysły często są niezwykle zyskowne jeśli zostaną wdrożone w życie.

Ralph W. Emersona. Według tego autora **pierwotna jaźń** pełna intuicyjnych i oryginalnych skojarzeń (*aboriginal self*) jest **podstawą geniuszu, czyli maksymalnego rozwoju naszych talentów**. Dlaczego zatem nie każdy jest geniuszem (wielce utalentowanym człowiekiem), posiadając taką jaźń? Dzieje się tak bowiem zwykle gdy konformizujemy swoje zachowania i dostosowujemy je do woli tzw. większości. Konformizm zaślepia ludzi i nie daje im możliwości wglądu do ich wewnętrznych wizji i głęboko ukrytych idei. **Tylko te osoby, których samoocena jest wysoka tak, że mogą sprostać społecznemu odrzuceniu, mogą zaproponować nowe rozwiązania** (podkreślenie KTK).

Idąc tropem Ralph W. Emersona T. Scheff wyróżnia główne cechy geniuszu:

1. **Wiara w swoje myśli** – wiara w to co jest prywatną prawdą, i że jest to także prawdą dla wszystkich, **to jest właśnie geniusz**. Jeśli wypowiemy swoje ukryte przekonania, to stanie się to uniwersalna prawdą (Merton, 1968: 6)⁵.
2. Człowiek powinien nauczyć się wykrywać swoje wewnętrzne intuicje, **przebłyski** (flashes) umysłu... promienie światła („gleam of light that flashes across his mind from within”).
3. W każdej pracy umysłu geniusza odnajdujemy **nasze** wcześniej odrzucone myśli.
4. Może się zdarzyć paradoksalnie, że to co odrzuciliśmy, powróci do nas wypowiedziane przez obcych. Wtedy ze wstydem przyjmiemy **nasze własne** prawdy od innych. Tak jak to dzieje się w sztuce, która mówi nam to, co już wiemy, bądź wiedzieliśmy wcześniej.

R.W. Emerson przewidział według T. Scheffa odkrycie podświadomości, którego to ostatecznego odkrycia dokonał Z. Freud (u Emersona jest to tzw. *aboriginal self*). Freud uczył swoich pacjentów wykrywać i patrzeć na te „promienie światła”, przebłyski podświadomości używając metody **wolnych skojarzeń**. Dzięki temu pacjenci mogli docierać do swych pierwotnych jaźni (*aboriginal selves*). Kiedy pacjent odkryje metodę dostępu do tej jaźni, swych intuicji, terapia szybko się rozwija (Scheff, 1990: 163).

Dokonania R.W. Emersona i Z. Freuda mówią nam, że intuicje są:

- przez nas nieposzukiwane (unsolicited – niezamówione, nieproszone) i niewerbalne,
- pojawiają się i znikają szybko,
- zwykle mają charakter pierwszych myśli i skojarzeń.

A. Einstein mówił, że idee przychodzą do jego umysłu nie w powłoce słów, ale wyobrażeń, obrazów. Natomiast F. Nietzsche twierdził, że u podłoża myśli i uczuć jest Pan wszechmocny, nieznana mądrość; nazywa się to według niego **jaźnią** (ibidem: 165).

⁵ R. Merton pisze o tzw. pewności siebie i wierze w siebie (self – assurance, self – confidence).

Te twórcze intuicje budzą u jednostki najczęściej pewne obawy i lęki, i rodzą się niejako w bólach. Przypomina to według T. Scheffa dynamikę psychoterapii. Pacjenci opierają się przed poznaniem swojej pierwotnej jaźni, ponieważ antycypują, że pojawi się pewien ból, dyskomfort psychiczny (ibidem: 166)⁶.

Tutaj właśnie geniusz (rozwój talentów) łączy się z samooceną. Tylko najsilniejsze jednostki są w stanie wyrazić swoje pierwotne intuicje, niezgodne z opinią ogółu. Geniusz jest zwykle atakowany. Jak zatem wytrzymuje ten atak?

Podstawą dla radzenia sobie z negatywnymi ocenami otoczenia jest **samoocena (self – esteem) czyli według T. Scheffa umiejętność radzenia sobie ze wstydem (shame) i poczuciem winy.**

Geniusz wymaga olbrzymiej pracy i samozaparcia. Scheff powołuje się na R.W. Emersona, który mówił o odrzuceniu matki, ojca czy żony, kiedy wzywa go geniusz. Wszystko to wskazuje na wysoką samoocenę i brak **poczucia winy u osoby genialnej** (dającej działać swym talentom). Samoocena opiera się na specyficznym procesie, **radzeniu sobie ze wstydem i winą (management of shame and guilt) i proces ten w powiązaniu z samym rozwojem talentu pozwala wytworzyć „geniusza”** (ibidem: 167).

Samoocena zatem, według T. Scheffa to **wolność od chronicznego wstydu** (ibidem: 168). Trzeba zatem podkreślić, że ośmieszanie w wychowywaniu lub dydaktyce, prowadzące często do wstydu, może być niebezpieczne dla dzieci i uczących się, dotyczy to również nauki języka.

Koncepcja wstydu

Czym zatem jest wstyd?

Kiedy ktoś odczuwa winę, to jego jaźń odczuwana jest całościowo (intact). Osoba może czuć się nawet dumna, kiedy jest winna (odwrotność wstydu), jest bowiem wtedy w swoich oczach „moralna”. Poczucie winy ją niejako usprawiedliwia. Odczuwając wstyd jednostka odczuwa dezintegrację jaźni lub zagrożenie dla jej dezintegracji. Popęłnianie błędów i wstyd jest czymś normalnym. Chroniczny wstyd jest jednak dla jednostki destrukcyjny. Wstyd jest zjawiskiem tak powszechnym, również w życiu dorosłych ludzi, że staje się niezauważalny. Jak można zatem być w stanie wstydu i nie zauważyć go? Wyjaśniają nam to, według T. Scheffa dwa pojęcia: **„obejście wstydu” (bypassed shame)** – zjawisko to zaczyna się od negatywnej oceny siebie, towarzyszy mu obsesyjne myślenie i mówienie, obsesyjne odgrywanie scen (obsessive ideation), które nie pozwala go w pełni odczuć, ponadto współwystępuje przyspieszenie mowy i powtarzanie pewnych kwestii; oraz **„nieskrywany wstyd niewyodrębniony”**

⁶ W firmach, według nas, należałoby stworzyć odpowiedni klimat, by ludzie nie bali się swych pierwszych intuicji i przeczuć, one mogą być podstawą twórczości i twórczego działania.

(overt, undifferentiated shame) – pojawia się w związku z negatywną oceną siebie, towarzyszy mu zakłopotanie, słowa zakłopotania, dyskomfort, pojawiają się eufemizmy pojęcia wstydu, przerwanie mówienia, „zatkanie się”, wstyd ten jest widoczny, ale nie w pełni uświadomiony. Należy podkreślić, że wstyd jest emocjonalną reakcją na potencjalną lub realną stratę w związku z inną osobą (ibidem: 168-169; por. także Scheff, Retzinger, 1991, 1997).

Emocje i kreatywność

Pałapki uczuciowe występują wtedy, kiedy wstydzimy się własnego zawstydzenia i tego, iż ktoś czuje się zawstydzony bowiem był świadkiem, bądź przyczyną naszego wstydu (feeling traps) prowadzą do chronicznego wstydu, który obniża samoocenę (ktoś ciągle jest zawstydzony). Pałapka uczuciowa wywołuje panikę i strach, paraliż umysłu i ciała, lub wściekłość i agresję. Inne reprezentacje wstydu to żal, zazdrość (przypomnijmy, że u św. Mateusza w przypowieści o talentach, zazdrość także wystąpiła u sługi, przyp. KTK) i poczucie winy.

Czy jest jakaś ucieczka z pałapki uczuciowej, w którą kiedyś wpadliśmy? Najczęściej używanym przez nas sposobem w życiu codziennym jest opowiedzenie o swoich uczuciach i problemach innym osobom. Ale to może niestety doprowadzić tylko do powstania trudniejszych problemów, np. zawstydzenia z powodu jakiegoś postrzeżonego przez innych i tak nazwanego trywialnego powodu zawstydzenia.

Jedną z efektywnych metod wyjścia z pałapki uczuciowej jest „wyrzucenie z siebie” wstydu za pomocą śmiechu, tzw. dobrego śmiechu (good humored) i śmiechu uczuciowego, ciepłego (affectionate laughter). Dobry śmiech, jeśli zdarza się natychmiast po odkryciu wstydu, nie dopuszcza do rozwoju spirali wstydu lub kończy cykl zawstydzania (ibidem: 171-172).

Śmiejący się geniusz

T. Scheff wymienia wybitne jednostki, które doświadczały często napadów tzw. zdrowego śmiechu. Brytyjski krytyk, poeta, biografista Samuel Johnson, poeta G. Byron byli niepoprawnymi, chronicznymi śmieszkami (*inveterate laughers*). F. Nietzsche również przeżywał napady śmiechu (tzw. *prodigious laughther*). Znany kompozytor R. Wagner miał napady śmiechu o dużej intensywności częstotliwości. Wagner także płakał, ale jego płacz był związany z przeżywaniem piękna (np. literatury, muzyki) lub żalem nad innymi, a nie użalaniem się nad sobą, narzekaniem i lamentowaniem. We wspomnieniach jego żony jest aż 300 wzmianek o jego śmiechu, szczególnie dotyczy to okresu jego wzmożonej aktywności twórczej (ibidem: 173-174).

Thomas Scheff konkluduje swoją teorię następująco:

1. Wielki talent wymaga oczywiście **dziedziczenia określonych cech**, ale i również **odpowiedniej instrukcji opartej na spontanicznych zachowaniach**⁷.
2. Proces wytwarzania **wysokiej samooceny** jest również niezbędny w tworzeniu kreatywnej inteligencji⁸.
3. Ostatecznie tzw. **dobry śmiech** likwiduje chroniczny wstyd⁹.

Prawdopodobnie wysoka samoocena jest najważniejszym elementem wytwarzania geniusza i rozwoju talentów. To tłumaczyłoby sukcesy muzyków, P. Czajkowskiego, G. Verdiego i R. Wagnera, którzy nie mieli odpowiedniego nauczyciela w pobliżu i odpowiedniej instrukcji w okresie dzieciństwa, a mimo to rozwinęli swe talenty. Wysoka samoocena była udziałem wielu wielkich ludzi, np. M. Prousta czy Z. Freuda, którzy mieli w swym otoczeniu osoby wzmacniające ich poczucie wartości (ibidem: 173). Wysoka samoocena nie dopuszcza do narzekania, lamentowania i obniżania nastroju oraz pojawiania się negatywnych emocji.

Teoria geniuszu – kontynuacja

Wszystkie wyżej opisane ogólne zjawiska psychospołeczne dotyczą również innych dziedzin działania człowieka. Na przykład dotyczy to biznesu i działających w nim wielkich przedsiębiorców i menedżerów, którzy nie mieli w swym bezpośrednim otoczeniu odpowiednich instruktorów, a zostali jednak wielkimi Liderami Biznesu, np. A. Morita, **twórca japońskiej firmy Sony** (1990) i H. Ford (1924), **twórca wielkiego koncernu samochodowego. Akio Morita pisze w swoich wspomnieniach o beztróskim dzieciństwie, śmiechu i żartach, o ciepłym, opiekuńczym i szczerym ojcu, o możliwości przeciwstawienia się ojcu, co w tradycyjnej rodzinie japońskiej było na pewno rzadkością** (Morita, 1990: 7). Rodzice pozwalali na wybory indywidualne i kontynuację zainteresowań technicznych swojego syna. Byli ponadto bardzo otwarci na wszelkie nowinki, również techniczne, np. posiadali najnowsze na ówczesne czasy gramofony, które fascynowały Moritę. Rodzice wzmacniali też jego ego i samoocenę przez przypominanie o zainteresowaniach artystycznych i kolekcjonerskich w rodzinie, a także o biznesowej tradycji rodzinnej, która mogła być powodem do dumy. Podkreślali także znaczenie nazwiska, które wiązało się z ich działającą od kilkuset lat firmą, a także z tradycją narodu japońskiego.

⁷ W zarządzaniu organizacjami mogłyby to być odpowiednie systemy permanentnych szkoleń i coachingu, kiedy można wzmacniać pozytywnie pracowników w zakresie ich spontanicznych i opartych na intuicji rozwiązań.

⁸ W zarządzaniu organizacjami należałoby zatem pozytywnie wzmacniać jaźń subiektywną, pracownikowi dawać im poczucie własnej wartości i siły.

⁹ W firmach należałoby zatem tworzyć dobry klimat organizacyjny, zapewniający dobre samopoczucie.

Indywidualna tożsamość jest tutaj łączona przez narratora z tożsamością zbiorową:

„Urodziłem się jako syn pierworodny i piętnasty dziedzic w jednej z najlepszych i najstarszych w Japonii rodzin wytwarzających sake. Japońskie sake jest nie tylko narodowym napojem, ale także symbolem kulturowym japońskiego narodu...

Firma Morita produkowała także sos sojowy i miso, podstawowy składnik japońskiej diety związanej z przygotowaniem zupy i innych dań. Ponieważ biznes jest tak podstawowy dla życia społeczności, rodzina Morita podejmowała także zawsze pozycję przywódców...

Zdawałem sobie sprawę z rodzinnej tradycji i z moich przodków już od wczesnego dzieciństwa. Rodzina moja była pełna ludzi kultury i miłośników sztuki, jak mój dziadek i jego ojciec. Byli oni także liderami społeczności nawet idąc wstecz do shogunatu Tokugawa w siedemnastym wieku. Byli elitą i posiadali przywilej używania nazwiska oraz noszenia miecza. Kiedykolwiek moi rodzice zabierali mnie do Kosugaya z wizytą lub na jednodniową wycieczkę, ludzie robili zamieszanie wokół mnie i budowali moje ego” (ibidem: 4-5, 9).

Należy także podkreślić samurajskie pochodzenie matki Mority, co mogło być powodem do dumy i wzmacniania ego Mority.

Bardzo wyedukowanym pod względem prowadzenia interesów był ojciec Akio Mority, który uczył swego syna, jak prowadzić biznes. Trzeba podkreślić, że nauczanie miało charakter ciągły i intensywny. Przypomina to sposób nauczania języka, o którym pisał Thomas Scheff. Ojciec zabierał Akio Moritę, gdy miał kilka, a także kilkanaście lat na posiedzenia i zebrania zarządu do swojej firmy, powtarzał często, że jest jego najstarszym synem czyli następcą i szefem firmy, powtarzał ponadto, iż ich nazwisko zobowiązuje, firma bowiem ma kilkaset lat, że Akio musi wziąć na siebie w przyszłości odpowiedzialność za firmę i nazwisko. Akio Morita uczestniczył także jako dziecko w liczeniu i podliczaniu zasobów materialnych firmy, uczył się od ojca także podmiotowego traktowania podwładnych, a zatem określonego stylu kierowania zespołem. Był zatem przygotowywany od najmłodszych lat do roli właściciela i menedżera firmy, w której tożsamość przedsiębiorcy jest podstawową tożsamością (Morita 1990: 8-9, 12-13).

Akio Morita podkreśla w swych wspomnieniach, iż pewne cechy świadczące o sile woli są przekazywane z pokolenia na pokolenie:

„Wuj mojego ojca Zempei Morita rozpoczął swój biznes piwowarski wynajmując chińskiego browarnika, który uczył się zawodu w Anglii. Wuj założył także piekarnię, dzisiaj nazywa się Pasco, która rozwinęła się i dzisiaj posiada filie zagraniczne. Wyrwałość, nieustępliwość i optymizm są cechami przekazanymi mi w genach rodzinnych. Myślę, że ojciec rozpoznał je we mnie” (Morita, 1990: 10).

Tego typu stwierdzenie jest świadectwem wysokiej samooceny i pewności siebie Mority jako przedsiębiorcy, cechy te bowiem zostały wymienione w pewnym kontekście narracji, gdzie podkreśla się biznesowe sukcesy rodzinne. Ważny jest tutaj bliski i bezpośredni przykład dobrego prowadzenia biznesu, który pokazuje nie tylko możliwości budowy i rozwoju firmy, ale także wzmacnia poczucie dumy u jednostki z sukcesów rodziny, z którą podmiot się utożsamia.

Pewność siebie widać także u innego przedsiębiorcy H. Forda. Pewność siebie pozwala podejmować ryzyko i niwelować obawy dotyczące ewentualnej porażki:

„Towarzystwo Edison ofiarowało mi ogólny nadzór przedsiębiorstwa, ale tylko pod warunkiem, że porzucę moją gazową maszynę i poświęcę się rzeczy naprawdę użytecznej. Miałem wybrać pomiędzy moim zarobkiem a moim samochodem. Wybrałem samochód, a raczej rzuciłem zarobek – nie było w rzeczywistości wiele wybierania. Bo już wtedy wiedziałem, że wóz musi mieć powodzenie. Porzuciłem moje zajęcie 15 sierpnia 1899 roku i rozpocząłem interes samochodowy (Ford, 1924: 34).

Będąc pewnymi siebie i swoich racji genialni przedsiębiorcy są dobrze przygotowani do zniesienia ewentualnej krytyki wobec ich innowacyjnych poczynąń.

Zarządzanie talentami w różnych firmach

Jak już stwierdzono talenty przedsiębiorcze są niezwykle istotne we współczesnych organizacjach (zob. Strużyna, 2004). Podkreślają to także praktycy w wielu firmach (zob. Kwiecień, 2004: 163; Maślanka, Skudlik, 2004: 168). Sukces firmy mierzony jej rozrostem, obrotami czy zyskiem może być traktowany jako wypadkowa cech osobowych założycieli; według pewnych badań, np. sukces przedsiębiorców zawdzięcza się traktowaniu pracy jako pasji, otwartości, wytrwałości w realizacji celów, autorskiemu stylowi zarządzania, zaufaniu w stosunku do klientów i pracowników, dbałości o dobre samopoczucie pracowników, umiejętnościom komunikacyjnym i pracy zespołowej (zob. Kołodkiewicz, 2004).

Za talent w jednej z dużych międzynarodowych korporacji konsultingowych uznano „naturalny potencjał lub umiejętność wykonywania niektórych czynności powyżej poziomu przeciętnego. Talentu nie można stworzyć, ale można go rozwijać, udoskonalić, a także zniszczyć” (Kwiecień, 2004: 162). Stwierdzono także w tej korporacji, że w każdym zatrudnionym znajdują się jakieś talenty. Uznano zatem, że talentem jest każdy pracownik zatrudniony w korporacji. Jeśli został do niej przyjęty, to sądzono, że powinien się czymś wyróżniać. Pojęciu talent przypisano następujące kluczowe kompetencje: umiejętność strategicznego myślenia, zdolności przywódcze, inteligencję emocjonalną, umiejętność wywierania wpływu, przedsiębiorczość, orientację na rezultaty, elastyczność

i adaptację do zmian, umiejętność pracy w grupie, umiejętności techniczne w ramach swojej specjalności. Zarządzaniem talentami objęto pracowników spełniających standardy firmy. Wyróżniono jednak tzw. kluczowe talenty, talenty i nie-talenty (tych którzy zawiedli lub zostali niewłaściwie zrekrutowani). Ponadto uważano w tej organizacji, że termin „zarządzanie talentami” powinien zastąpić używany dotychczas termin „zarządzanie zasobami ludzkimi”. W firmie w ramach programu zarządzania talentami między innymi wprowadzono program karier poziomych, elastyczne formy zatrudnienia i czasu pracy, wprowadzono funkcję menedżera talentów, przypisywano pracowników do zadań i projektów, które uaktywniały ich największy potencjał (Kwiecień, 2004).

W banku ING również wprowadzono program „Talent Management”.

U podstaw programu leży misja, wizja i strategia firmy. W firmie stawia się na **przedsiębiorczość**, profesjonalizm i elastyczność, orientację na klienta, wiarę w siebie, nastawienie na wyniki i orientację na zespół (Maślanka i Skudlik, 2004: 168). Warunkiem sprzyjającym zaangażowaniu pracowników w program jest płaska i otwarta struktura zarządzania. Uznano, że każdy pracownik jest inny, jak również każda kariera jest inna. „Sukces osobisty i firmy rodzą się w ich umysłach i sercach, są nie tylko wynikiem rozsądnej kalkulacji, ale i emocji” (ibidem).

Firma ING opiera się na wspólnych wartościach, takich jak:

- uczciwość – dotyczy wysokich standardów etycznych,
- przedsiębiorczość – dynamiczne i innowacyjne podejście do prowadzonej działalności wszystkich pracowników,
- profesjonalizm – kluczowy w obsłudze klientów,
- ukierunkowanie na klienta – szybkie reagowanie,
- praca zespołowa – dotyczy ducha współpracy.

W firmie powstał „Program rozwoju kadr menedżerskich”. Program ten dotyczył rozwoju ambitnych i utalentowanych absolwentów wyższych uczelni. Prowadzenie ich przez określone zadania miało doprowadzić kandydatów do wysokich stanowisk menedżerskich. Uczestnicy programu posiadali własne zespoły projektowe, ustalali cele, zarządzali ludźmi, budżetem i zasobami finansowymi. Przez następne dwa lata dawano im możliwość prowadzenia projektów z kilku firm Grupy ING. Oczekiwano od kandydata **inicjatywy w poszukiwaniu nowych rozwiązań problemów, elastyczności i mobilności**. W pracy ważna była umiejętność dzielenia się wiedzą. W firmie identyfikowano talenty. Talentem w ING jest:

„Każdy pracownik ING, który w odpowiednich warunkach (m.in. szkolenia, coaching), wykazuje ambicje i zdolność rozwoju oraz:

- który stale osiąga doskonałe rezultaty,
- którego profil kompetencji jest zgodny z profilem lidera ING,

- który wnosi znaczącą wartość do działalności biznesowej ING,
- który ma wysokie umiejętności komunikacyjne, jest elastyczny i wykazuje się inicjatywą,
- który jest wzorem dla innych,
- który ma znaczące doświadczenia i wiedzę z obszaru biznesu, w którym działa” (ibidem: 170).

System Zarządzania Talentami w ING składa się z czterech podstawowych zadań.

1. **Identyfikacji talentów** opiera się na wskazaniach przełożonych, zgłoszeniach pracowników, typowaniach menedżera talentu. Menedżerowie oceniają i selekcionują talenty. Gdy profil oceny zgadza się z pożądanym, osoba ta otrzymuje dokument „Indywidualny Plan Rozwoju”. Tam kandydat ocenia siebie, opisuje swoje ambicje i oczekiwania rozwojowe. Kandydat określa siebie także pod kątem pięciu kluczowych obszarów kompetencji wywodzących się z profilu Lidera ING: tworzenie wizji, orientacja na osiągnięcia, budowanie efektywnych zespołów, przedsiębiorczość i orientacja na klienta. Na tej podstawie po uzgodnieniach z menedżerem talentu i przełożonym zapisuje swój plan rozwoju.
2. **Rozwój talentu** jest realizowany poprzez coaching, szkolenia, poszerzanie odpowiedzialności i zadań, zmianę stanowiska.
3. **Plany sukcesji** powstają przy współpracy menedżerów Grupy ING.
4. **Poszukiwanie i dobieranie osób na wolne stanowiska.** W ING istnieje baza talentów zlokalizowana na serwerze w Londynie. Umożliwia ona wyszukiwanie talentów do obejmowania stanowisk w ponadnarodowych strukturach grupy.

Podsumowując te dwa przykłady systemów Zarządzania Talentami należy podkreślić, iż w obydwu firmach stwierdzono, że **każdy pracownik jest utalentowany**. To co jest ważne w obydwu firmach to nacisk na przedsiębiorczość i umiejętność pracy zespołowej. Ponadto innowacyjność i elastyczność jest również silnie podkreślana, co przenosi akcent na działania indywidualne, nawet w takiej instytucji jaką jest bank, gdzie kładzie się nacisk na procedury i zdyscyplinowanie pracowników.

Rozwój wyjątkowych talentów w firmach biznesowych – wskazówki socjotechniczne

Biorąc pod uwagę konkluzje z teorii T. Scheffa oraz używając naszej wiedzy z zakresu zarządzania zasobami ludzkimi można sformułować próbnie następujące wskazówki dla rozwoju talentów w organizacjach biznesowych:

- Wielki talent wymaga **odpowiedniej instrukcji opartej na spontanicznych zachowaniach**.

- Firmy powinny zaakceptować i nagradzać spontaniczne działania utalentowanych pracowników, które nie zawsze są zgodne z istniejącymi regulacjami i procedurami czy stereotypami (tzw. głupie pomysły). Pracownicy nie powinni obawiać się nowych, spontanicznych pomysłów.
- Należy stworzyć odpowiedni system informacji zwrotnych, które otrzymują uzdolnieni pracownicy od swych opiekunów. Można to osiągnąć przez odpowiednie systemy permanentnych szkoleń i coachingu, ocen, planowania karier, w których wzmacnia się pozytywnie pracowników w zakresie ich spontanicznych i opartych na intuicji nowych rozwiązań. Instruktorami powinni być, jak już stwierdzono, wyodrębnieni w danej konkretnej dziedzinie liderzy (mistrzowie w swej dziedzinie), których można nazwać menedżerami talentów.
- Powinna być stworzona ponadto odpowiednia kultura organizacyjna, która promuje dobry nastrój, humor, pewną swobodę i twórczość oraz która jest otwarta na wybitne zdolności i kreatywną inteligencję swych pracowników. Śmiech w pracy jest dobrym niewerbalnym wskaźnikiem satysfakcji pracowników i nieformalnej atmosfery w miejscu pracy.
- Należy budować wysoka samooceną pracowników unikając kontroli zachowań i karania poprzez zawstydzanie i wzbudzanie zakłopotania czy wstydu, będącego wstępem do zachowań konformistycznych i/lub lamentowania, a często i agresji połączonej z zemstą. Można to osiągnąć głównie za pomocą nagradzania unikając jeśli to możliwe, karania pracowników. W ten sposób możemy uniknąć lamentowania, które jest bardzo destrukcyjne dla procesu motywowania pracowników. Talenty nie rozwijają się w pułapkach uczuciowych, atmosferze wstydu czy nawet upokorzenia oraz lamentowania.

Podsumowanie

To co ważne w rozwoju talentów we współczesnych firmach, to umożliwienie w procesie socjalizacji wtórnej, by wszyscy pracownicy mogli wejrzeć w siebie i odkryć swoją „pierwotną jaźń”. Jest to korzystne nawet, wtedy gdy odkrywają, że ich zainteresowania nie są dostosowane do wymogów i celów firm w których pracują. Stworzenie dobrej atmosfery (klimatu organizacyjnego) oraz odpowiednich struktur organizacyjnych (samodzielnych i w jakimś stopniu autonomicznych zespołów) dla odkrywania swych intuicji jest warunkiem koniecznym dla identyfikowania, rozwoju i zatrzymania talentów w organizacji. Przeczucia, intuicje, genialne przebieśłyści myśli nie są możliwe w strukturach

zależności tłamszących inicjatywę i konformizujących zachowania naszych „talentów”, ale w strukturach umożliwiających „radość tworzenia”, szczególnie nowych idei w nowych warunkach. Narzekanie i lamentowanie odgradza nas od radości i kontaktu z jaźnią pierwotną. Głęboko odczuwana „radość” towarzysząca wykonywaniu określonych czynności zawodowych świadczy o talencie w danej dziedzinie. Wszyscy jesteśmy w jakiś dziedzinach utalentowani, jeśli tak, to w odpowiednich warunkach talenty te mogą być odkryte i mogą się rozwijać. Warunki te dotyczą stworzenie odpowiedniego kontekstu psychospołecznego lub klimatu organizacyjnego pozbawionego praktyk zawstydzania pracowników i zwyczaju narzekania i lamentowania, a wręcz przeciwnie, pełnego praktyk wzmacniających dumę pracowników i podnoszących ich wysoką samoocenę. Nie należy zatem bać się utalentowanych, a nawet genialnych pracowników, to oni bowiem głównie tworzą wartość dodaną w firmie, ale należałoby stwarzać im możliwości rozwoju w codziennych interakcjach (ciągły feedback bezpośredniego opiekuna – mistrza), ciągłym nagradzaniu, i podnoszeniu ich samooceny. Rozwój jednostki wymaga pewnego obszaru wolności, a nie jej tłamszenia i konformizowania zachowań za pomocą procedur zarządzania zasobami ludzkimi z rozwieszonym nad nimi „sztandarem nauk społecznych”.

Literatura

- Borkowska S., 2004, *Zarządzanie talentami*, Warszawa: IPiSS.
- Biblia Tysiąclecia*, 1980, Poznań-Warszawa: Wydawnictwo Pallotinum.
- Chomsky N., 1977, *Lingwistyka a filozofia: współczesny spór o filozoficzne założenia teorii języka*, Warszawa: PWN.
- Chomsky N., 1982, *Zagadnienia teorii składni*, Wrocław: Zakład Narodowy im. Ossolińskich.
- Chomsky N., 2005, *O naturze i języku*, Poznań: Axis.
- Doktor K., 2000, *Przedsiębiorstwo, hasło*, *Encyklopedia socjologii*, t. 3, Warszawa: Oficyna Naukowa.
- Doktor K., 2005, *Przedsiębiorczość w ekonomii i socjologii*, *Miscellanea Oeconomicae*, Kielce: Wydział Administracji i Zarządzania, Akademia Świętokrzyska im. Jana Kochanowskiego w Kielcach.
- Etemad H., 2004, *International Entrepreneurship as a Dynamic Adaptive System: Towards a Grounded Theory*, *Journal of International Entrepreneurship* 2: 5-59.
- Gruszecki T., 2002, *Współczesne teorie przedsiębiorstwa*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Ford H., 1924, *Moje życie i dzieło*, Warszawa: Instytut Wydawniczy „Biblioteka Polska”.
- Kołodkiewicz I., 2004, *Co decyduje o sukcesie? Doświadczenia menedżerów – założycieli przedsiębiorstw – liderów?* [w:] S. Borkowska (red.), *Zarządzanie talentami*, Warszawa: IPiSS.
- Kwiecień K., 2004, *Zarządzanie talentami w międzynarodowych korporacjach* [w:] S. Borkowska (red.), *Zarządzanie talentami*, Warszawa: IPiSS.

- Maślanka K., Skudlik T., 2004, *ING inwestuje w talenty* [w:] S. Borkowska (red.), *Zarządzanie talentami*, Warszawa: IPiSS.
- Merton R., 1968, *The Matthew Effect in Science*, *Science* 159 (3810): 56-63.
- Morita A., 1990, *Made in Japan*, New York, Tokyo: Weatherhill.
- Radkiewicz W. i Kośmicki E., 1995, *Przedsiębiorca i gospodarka. Refleksje ekonomiczne i socjologiczno-historyczne* [w:] E. Kośmicki, W. Janik (red.), *Socjologia gospodarki. Wybrane zagadnienia teoretyczne i praktyczne*, Poznań: Akademia Rolnicza,.
- Scheff Th., 1990, *Microsociology. Discourse, Emotion and Social Structure*, Chicago, London: Chicago University Press.
- Scheff Th. and S. Retzinger, 1991, *Emotions and Violence*, Lexington: Lexington Books,.
- Scheff Th., 1994, *Bloody Revenge*, Boulder: Westview Press.
- Scheff Th., S. Retzinger, 1997, *Shame, Anger and the Social Bond: A Theory of Sexual Offenders and Treatment*, *Electronic Journal of Sociology*, No. 1, September <http://www.sociology.org/content/vol003.001/sheff.html?PHPSESSID=c9f51dc378f1da0b2c543eb69f623250> (09.09.2006).
- Schumpeter J.A., 1960, *Teoria rozwoju gospodarczego*, Warszawa: PWN.
- Strużyna J. (red.), 2004, *Przedsiębiorczość organizacyjna. Orientacje czasowe, opcje realne, wyjątkowi ludzie*, Katowice: Wydawnictwo Gnome.
- Sułkowski Ł. (red.), 2005, *Determinanty rozwoju przedsiębiorstw rodzinnych w Polsce*, Toruń: TNOiK, Wydawnictwo Dom Organizatora.

Noty o Autorach

1. *Dr Sławomir Banaszak*: Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, Wyższa Szkoła Komunikacji i Zarządzania w Poznaniu.
2. *Dr hab. Felicjan Byłok*: Politechnika Częstochowska.
3. *Prof. zw. dr hab. Kazimierz Doktor*: Uniwersytet Łódzki.
4. *Prof. zw. dr hab. Leszek K. Gilejko*: Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.
5. *Prof. zw. dr hab. Lesław H. Haber*: Akademia Górniczo-Hutnicza im. St. Staszica w Krakowie.
6. *Prof. zw. dr hab. Henryk Januszek*: Akademia Ekonomiczna w Poznaniu.
7. *Prof. dr hab. Kryspin Karczmarchuk*: Uniwersytet Łódzki.
8. *Prof. zw. dr hab. Krzysztof T. Konecki*: Uniwersytet Łódzki.
9. *Prof. zw. dr hab. Tadeusz Kowalik*: Instytut Nauk Ekonomicznych PAN w Warszawie.
10. *Prof. zw. dr hab. Stanisław Kozyr-Kowalski*: Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu.
11. *Dr Radomir Miński*: Wyższa Szkoła Nauk Humanistycznych i Dziennikarstwa w Poznaniu.
12. *Dr Andrzej Przestalski*: Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu.
13. *Prof. dr hab. Paweł Ruszkowski*: Uniwersytet Kardynała Stefana Wyszyńskiego w Warszawie.
14. *Prof. dr hab. Jan Sikora*: Akademia Ekonomiczna w Poznaniu.
15. *Dr Małgorzata Suchacka*: Uniwersytet Śląski w Katowicach.
16. *Dr Andrzej Suwalski*: Akademia Ekonomiczna w Poznaniu.
17. *Prof. zw. dr hab. Marek S. Szczepański*: Uniwersytet Śląski w Katowicach.
18. *Prof. zw. dr hab. Janusz Sztumski*: Uniwersytet Śląski w Katowicach.
19. *Mgr Weronika Ślęzak-Tazbir*: Uniwersytet Śląski w Katowicach.
20. *Prof. zw. dr hab. Jacek Tittenbrun*: Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu.
21. *Dr Przemysław Wechta*: Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, Wyższa Szkoła Komunikacji i Zarządzania w Poznaniu.
22. *Dr Wojciech Widera*: Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.

W niniejszej monografii podjęto próbę rozwinięcia zasadniczych problemów, klasycznej skądinąd, dyscypliny jaką jest socjologia gospodarki. Próbie tej towarzyszyło głębokie przekonanie redaktorów oraz autorów poszczególnych rozdziałów, że w dobie wciąż powoływanych do życia nowoczesnych i ultranowoczesnych subdyscyplin socjologicznych (o karkołomnych niekiedy i przeważnie trudnych do zaakceptowania nazwach) powrót do problemów wskazanych wieki wcześniej przez myślicieli takich, jak: Adam Smith, David Ricardo, Karol Marks, Emile Durkheim, Max Weber, Georg Simmel czy Talcott Parsons, by wymienić tylko niektórych, stanowi ciekawą możliwość przetworzenia i aplikacji klasycznych teorii, koncepcji lub ledwie zarysowanych pomysłów teoretycznych, do analizy współczesnych zjawisk i procesów społecznych. W tym sensie stanowi także ważną perspektywę empirycznego poznania dzisiejszej rzeczywistości, zrazu zwanej kapitalistyczną, wreszcie postkapitalistyczną, ponowoczesną, a nawet kapitalistyczną, lecz bez kapitalistów. Podkreślimy także, iż socjologia gospodarki, nie znajduje się w „wieku dziecięcym”, jak są o tym przekonani niektórzy współcześni badacze, lecz raczej w wieku co najmniej dojrzałym – zwłaszcza gdy uwzględni się długą tradycję w ujmowaniu jej przedmiotu (tak przez socjologów, jak i wcześniej filozofów i ekonomistów). Innymi słowy – przedmiot i obiekt badań socjologii gospodarki nie jest ani młody, ani niedookreślony. Tym bardziej natomiast, nietrudno określić, nad czym znów głowią się badacze społecznych podstaw gospodarowania, stawiając przy tym niemało pytań, czym jest gospodarka! Horyzont roztrząsań, w którym to momencie polskiej transformacji pojawiła się socjologiczna subdyscyplina zwana industrialną, ekonomiczną, gospodarczą czy socjologią gospodarki, jest w niniejszym tomie już na wstępie przekroczony, m.in. dzięki uwzględnieniu bogatego dorobku klasycznych myślicieli. Dodajmy także, iż owa subdyscyplina ma pewien dorobek rozwijany na rodzimym gruncie. I to jeszcze w okresie przedtransformacyjnym!

Tak jak Max Weber wskazał ongiś na konieczność rozróżniania pomiędzy zjawiskami gospodarczymi, uwarunkowanymi gospodarczo oraz gospodarczo doniosłymi, jako warunkiem metodologicznej poprawności, tak i prezentowane w tomie ujęcia wybranych problemów tę Weberowską dyrektywę przyjmują i rozwijają. Obecne jest w nich przekonanie, iż pomiędzy gospodarczymi strukturami nowoczesnych społeczeństw oraz pozagospodarczymi sferami życia społecznego występują wzajemne relacje, od których siły i charakteru zależy kształt jednych i drugich. Pomieszczone w niniejszym tomie rozważania nie tylko uwzględniają ów horyzont, lecz – co więcej – ich autorzy starają się te relacje wyważyć i wskazać na punkty krytyczne, przyczyniające się m.in. do powstawania i poszerzania się zakresu patologii w ich obrębie.

Autorzy wskazują również na społeczny charakter gospodarek i działań gospodarczych, zgodnie z tezą, którą wygłosił swego czasu wybitny polski ekonomista Oskar Lange, sytuując ekonomię w ramach socjologii. Twierdził on bowiem, iż jeśli uznamy, że socjologia jest nauką o społeczeństwie, to ekonomia, jako nauka o gospodarowaniu człowieka, jest jej częścią. Niemniej, nie o relację zawierania się tutaj chodzi, lecz jedynie o fakt, iż odnosi się ona do społecznego charakteru zjawisk i procesów gospodarczych. Taka perspektywa przyświecała redaktorom tomu oraz autorom poszczególnych rozdziałów, choć nie zawsze jest ona explicite wyrażona.

Fragment przedmowy, dr Sławomir Banaszak, prof. zw. dr hab. Kazimierz Doktor

ISBN 978-83-88018-49-7
ISBN 978-83-61287-06-3

Wydawnictwo Wyższej Szkoły Komunikacji i Zarządzania
61-577 Poznań, ul. Różana 17a
tel. 061 8 345 914, fax 061 8 345 912
www.wskiz.edu
wydawnictwo@wskiz.poznan.pl