

Krzysztof Jasiołek  
Instytut Filozofii i Socjologii PAN

## MAŁA I ŚREDNIA PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ, CZYLI SOCJOLOGICZNY OBRAZ SŁABOŚCI I WYZWAŃ ROZWOJOWYCH POLSKIEGO KAPITALIZMU

**Juliusz Gardawski (red.). *Rzemieślnicy i biznesmeni. Właściciele małych i średnich przedsiębiorstw prywatnych.*** Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar, 2013, 487 s.

Wyróżnikiem postkomunistycznych zmian strukturalnych w Europie Środkowej i Wschodniej stało się tworzenie nowego ładu społecznego z inicjatywy „starych” oraz „nowych” elit politycznych, w warunkach braku klas prywatnych właścicieli, którzy w krajach zachodnich byli głównymi promotorami gospodarki rynkowej. Za sprawą książki Ivana Szelenyiego i współpracowników (1998), inspirowanej dorobkiem Pierre’a Bourdieu i Maksa Webera, termin „kapitalizm bez kapitalistów” stał się wpływową metaforą odmienności tego procesu. Budowanie instytucji demokracji i rynku wytworzyło bowiem zapotrzebowanie na społecznych aktorów zmian systemowych, stanowiących odpowiednik narodowej burżuazji, która na Zachodzie tworzyła w XIX wieku fundamenty kapitalizmu. Jednakże następstwem niedokończonej kapitalistycznej industrializacji i „socjalistycznej modernizacji” po II wojnie światowej stała się nieobecność klas prywatnych przedsiębiorców, co od początku zmian ustrojowych po 1989 roku miało kilka istotnych implikacji teoretycznych i praktycznych.

Po pierwsze, klasyczna socjologia za Marksem i Weberem rozpatrywała powstanie kapitalizmu w kategoriach występowania przesłanek, bez których nie mógłby się on pojawić i rozwinąć, jak prywatna własność środków produkcji oraz rosnąca rola systemowa właścicieli wspierających stosunki rynkowe. Jednak w krajach posocjalistycznych dominacja własności państwowej i brak znaczącego kapitału prywatnego powodowały, że punkt startu określił zasadnicze odrębności ich przekształceń ustrojowych. Tworzenie gospodarki rynkowej i liberalnej demokracji rozpoczęło się w zupełnie innej konfiguracji aktorów społecznych oraz otoczenia instytucjonalnego niż w zachodnich centrach kapitalizmu. Zwłaszcza że zmiany systemowe w całym regionie łączą się

z równoczesnym występowaniem presji globalizacyjnych, wejściem do UE, kryzysem fordyzmu, deindustrializacją i konkurencją z korporacjami międzynarodowymi, dzielącymi między siebie rynki mniejszych państw.

Po drugie, zmiany systemowe w Polsce i innych krajach regionu ujawniły ograniczenia (a często nieadekwatność) koncepcji generalizujących doświadczenia państw wysoko rozwiniętych, powojennej Europy Południowej lub Ameryki Łacińskiej. Takie okoliczności wymagają teoretycznych modyfikacji uwzględniających kształtowanie się nowych trajektorii przechodzenia do kapitalizmu i charakterystyki specyfiki tego procesu. Uwaga ta dotyczy także prywatnych przedsiębiorców, symbolizujących radykalne zmiany strukturalne.

Po trzecie, transformacja po 1989 roku wywołała kolejne dyskusje na temat budowania „nowego społeczeństwa” z jego wcześniejszych zasobów i wskazania głównych aktorów zmian ustrojowych. Priorytetem elit władzy stało się upodobnienie Polski do zachodnich „społeczeństw klasy średniej” i wspieranie kategorii społecznych, które – jak prywatni przedsiębiorcy – miały tworzyć siłę motoryczną przemian systemowych. Były to oczekiwania życzeniowe, nieuwzględniające długookresowego charakteru zmian struktury społecznej i ich posocjalistycznej specyfiki wyróżniającej się nie tylko słabością zasobów rodzimych przedsiębiorców, lecz także występowaniem wielu okoliczności ograniczających rozwój krajowego biznesu (np. Mokrzycki 2001; Domański 2002; Kolasa-Nowak 2010).

W takim kontekście nową książkę zespołu kierowanego przez Juliusza Gardawskiego można rozpatrywać dwojako: jako ważny głos w prowadzonej już ćwierć wieku dyskusji na temat roli przedsiębiorców we współczesnej Polsce oraz jako charakterystykę rodzimej odmiany kapitalizmu widzianej przez pryzmat ich poglądów i położenia rynkowego, a także relacji z pracownikami, światem instytucji oraz polityki. Podjęty wysiłek badawczy jest tym bardziej godny uwagi, że redaktor i współautor większości (siedmiu na ogółem jedenaście) rozdziałów tej monografii, należy do najbardziej znanych polskich socjologów. Jak potwierdza zawartość tej pracy, w kręgu jego zainteresowań znajdują się zagadnienia modeli kapitalizmu, struktury społecznej, stosunków pracy, małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) oraz związków zawodowych. Książka w znacznej mierze stanowi kontynuację i rozwinięcie publikacji *Powracająca klasa. Sektor prywatny w III Rzeczypospolitej* z 2001 roku. Zawiera też jednak nowe wątki, między innymi dotyczące kapitału społecznego i kultury organizacyjnej MSP.

Recenzowana praca powstała w Katedrze Socjologii Ekonomicznej Kolegium Ekonomiczno-Społecznego SGH z udziałem współpracowników z Uniwersytetu Warszawskiego. Oprócz wspomnianego już Juliusza Gardawskiego wśród autorów znajdują się: Jerzy Bartkowski, Jan Czarzasty, Wiesława Dąbała, Czesława Kliszko i Jacek Męcina. Badania terenowe realizował CBOS od września 2010 do maja 2011 roku na próbie losowej 609 właścicieli lub

współwłaścicieli MSP wybranych z rejestru REGON, a projekt był finansowany przez Konfederację Lewiatan. Wykorzystane zostały również wyniki wcześniejszych badań przeprowadzonych na potrzeby pracy zbiorowej *Polacy pracujący a kryzys fordyzmu* (wydanej w 2009).

Jak podkreśla redaktor książki, standardowe badania surveyowe w kategoriach „przedsiębiorca” lub „pracodawca” obejmują jedynie właścicieli mikroprzedsiębiorstw, którzy stanowią aż 96,15% ogółu działających w polskiej gospodarce firm prywatnych. Odrębne badania przedsiębiorców zwykle obejmują wielowarstwowe przekroje, próby regionalne lub koncentrują się na wyższej klasie biznesu. Celem publikacji, określającym też jej wartość dodaną, było dotarcie do właścicieli i współwłaścicieli blisko siedemdziesięciu tysięcy małych firm (zatrudniających od 10 do 49 pracowników) oraz przedsiębiorstw średnich (50 do 249 pracujących), którzy rzadko są przedmiotem badań socjologicznych. Ponieważ praca jest nasycona teoretycznie i empirycznie, a redaktor tomu szczególnie przedstawia jej zawartość (zob. strony 10–18), w recenzji skupiam się na trzech wybranych kwestiach: miejscu małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) w podstawowych wymiarach instytucjonalnych i strukturalnych Polski, wyróżnikach słabości tego sektora oraz jego potencjale, w tym zjawiskach otwierających nowe możliwości rozwoju MŚP, mających również pewne aspekty systemowe.

Rozdział wstępny *Jaki kapitalizm? Jacy kapitaliści?* podejmuje zagadnienia typu kapitalizmu w krajach Europy Centralnej i Wschodniej, specyfiki kapitalizmu polskiego i teorii odradzania się klasy przedsiębiorców po okresie „autorytarnego socjalizmu”, jak Gardawski określa specyfikę PRL po 1955 roku. Rozdział ten zakreśla teoretyczne ramy pracy, które nawiązują przede wszystkim do założeń szkoły regulacyjnej i nurtu różnorodności kapitalizmu (*Varieties of Capitalism*). Zawiera także zasadnicze elementy charakterystyki nowego ładu społeczno-gospodarczego w krajach posocjalistycznych za pomocą siatki pojęciowej i narzędzi teoretycznych zachodniej ekonomii politycznej.

Przywoływana jest dychotomiczna typologia Petera Halla i Davida Soskice liberalnej oraz koordynowanej gospodarki rynkowej, propozycje Dorothee i Bohle i Beli Greskovitsa wyróżniających cztery typy stosunków przemysłowych w Europie Centralnej i Wschodniej (neoliberalny, zakorzeniony, neokorporacyjny, nieukształtowany), model Andreasa Nolke i Arjana Vliegentharta zależnej gospodarki rynkowej zdominowanej przez korporacje transnarodowe oraz koncepcje mieszanej gospodarki rynkowej łączącej różne warianty kapitalizmu. Dla celów pracy za szczególnie użyteczną uznana została propozycja Uwe Beckera, który ekonomie polityczne krajów regionu podzielił na trzy zasadnicze warianty: społeczno-etatystyczne (Grupa Wyszehradzka), korporacyjne (Słowenia) oraz radykalno-liberalne (republiki bałtyckie). Została ona również zastosowana do charakterystyki polskiego wariantu kapitalizmu.

Na tle powyższych rozważań systemowych diskutowane są teorie odradzania klasy przedsiębiorców, skupiające się na regułach pierwotnej akumulacji prywatnego kapitału w schyłkowej fazie gospodarki nakazowo-rozdzielczej oraz teoria „kapitalizmu bez kapitalistów” i teoria kapitalizmu politycznego, które wskazywały różnych beneficjentów nowego ustroju w początkowym okresie transformacji. W kontekście dużego ładunku teoretycznego wstępu pojawia się jednak pewien niedosyt dotyczący sposobów jego wykorzystania w książce. Przejawem tego zjawiska są słabo zarysowane zależności pomiędzy typami kapitalizmu w państwach posocjalistycznych i teoriami odradzania klasy przedsiębiorców. Czy różne ekonomie polityczne charakteryzowane przez Beckera (i innych badaczy) w Europie Centralnej i Wschodniej mają jakieś związki ze ścieżkami rekrutacji do klasy przedsiębiorców prywatnych? A jeśli tak, to na czym one polegają?

Brakuje pełniejszego wykorzystania zgromadzonego materiału empirycznego do weryfikacji teorii odrodzenia klasy przedsiębiorców. Na przykład, wyniki przedstawionych badań potwierdzają generalizację Eyala, Szelenyiego i Townsley (1998), że w nowej klasie posiadającej od początku transformacji dominowali przedstawiciele warstwy technokratyczno-menedżerskiej wywodzący się z postsocjalistycznych kadr kierowniczych, uzupełnianych przez nowych przedsiębiorców. Równocześnie znalazły potwierdzenie prognozy, zgodnie z którymi wraz ze wzrostem znaczenia kapitału ekonomicznego rośnie rola wielkiego biznesu, a słabość rodzimych firm powoduje, że funkcje podstawowych aktorów gospodarki pełnią przede wszystkim korporacje transnarodowe i inwestorzy zagraniczni, a w niektórych branżach kapitał państwowy.

Zestawienie powyższych tendencji sprzyja zatem (używając terminologii Szelenyiego) pytaniu o miejsce wśród beneficjentów polskiego kapitalizmu inwestorów zagranicznych i „kompradorskich elit intelektualnych”. W pracy można znaleźć pewne kierunki odpowiedzi na pierwszą część tego pytania. We wnioskach z rozdziału V znajduje się uwaga, że „respondenci omawianych tu badań czuli się zdominowani przez duży kapitał, zagraniczny i polski.” (s. 240). W innym fragmencie czytamy o braku poparcia wśród przedsiębiorców o wyższym statusie zasady sprzedawania przedsiębiorstw państwowych kapitałowi zagranicznemu (s. 306). Jakie są przesłanki i implikacje takich poglądów? Kwestie te nie zostały szerzej rozwinięte, chociaż ze względu na duży udział kapitału zagranicznego w polskiej gospodarce stanowią jeden z głównych wyróżników zmian strukturalnych, w tym deindustrializacji, kształtowania profilu przemysłowego i wyborów polityki gospodarczej.

Inną przyczyną niedosytu poznawczego o podobnym, lecz szerszym charakterze, jest brak bezpośredniego powiązania części książki z koncepcjami i propozycjami teoretycznymi, sformułowanymi we wstępie. Przejawem tego zjawiska są fragmenty dotyczące między innymi: innowacyjności, inwestowania

w kapitał ludzki, sieci współdziałania biznesowego, regulacji prawnych i stosunków pracy lub kultury organizacyjnej MŚP<sup>1</sup>. A szkoda, ponieważ problematyka ta w znacznej mierze jest przedmiotem refleksji w nurcie teorii wielości kapitalizmu w Europie Centralnej i Wschodniej. Powiązanie wyników badań nad MŚP w Polsce z różnymi wymiarami odmiennych modeli kapitalizmu (liberalnego, koordynowanego, zależnego itd.) dawałoby głębsze i bardziej całościowe możliwości interpretacyjne, wychodzące poza korelacje cząstkowych danych empirycznych.

W rezultacie widoczna jest nadmierna dysproporcja między ogromem danych przedstawionych między innymi w licznych tabelach, a stosunkowo niewielkim ich skonsumowaniem teoretycznym, co obniża wartość merytoryczną niektórych rozdziałów. Powyższa dysproporcja przywołuje skojarzenia z przeprowadzoną przez C. Wrighta Millsa krytyką abstrakcyjnego empiryzmu<sup>2</sup>. Wskazane przykładowo fragmenty nie zostały bowiem w sferze języka, narracji i konkluzji zintegrowane z innymi rozdziałami. Jest to przypadek wielu prac zbiorowych, w których ze względu na różne podejścia autorów rozdziałów trudno jest zachować spójność i konsekwencję w poruszaniu się w ramach teoretycznych przyjętych przez redaktora tomu. W przypadku recenzowanej książki nasuwa się podejrzenie, że na jej ostateczny kształt wpłynął także pośpiech opracowania redakcyjnego, który nie pozwolił na „wyciśnięcie z danych” mocniejszych wniosków teoretycznych dotyczących specyfiki kapitalizmu polskiego.

Na tym tle walory podejścia łączącego założenia teoretyczne wstępu z wynikami badań empirycznych obrazuje rozdział VII, charakteryzujący oczekiwane przez przedsiębiorców modele kapitalizmu za pomocą wskaźników inspirowanych koncepcją Beckera. Analiza czynnikowa poglądów i opinii respondentów wskazuje na preferencje dla modelu kapitalizmu oscylującego między państwem modernizującym gospodarkę, rynkiem a znaczącymi transferami dla wybranych kwestii społecznych w sposób odbiegający od postulatów liberalizmu ekonomicznego. Znalazły one odzwierciedlenie w sentencji „kapitalizm z interwencją państwa – tak, kapitalizm z rynkiem w pełni swobodnym – nie” (s. 313).

---

<sup>1</sup> W przypadku kultury organizacyjnej MŚP brak powiązania wyników badania z propozycjami teoretycznymi wstępu jest tym bardziej zastanawiający, że w innych publikacjach autor rozdziału rozpatrywał tę problematykę z uwzględnieniem nurtu teorii różnorodności kapitalizmu (np. Czarzasty 2009).

<sup>2</sup> Krytyka Millsa zwraca uwagę na praktykę poprzedzania raportów z badań empirycznych rozdziałami zawierającymi przegląd teoretycznej literatury przedmiotu. Ich intencją jest często opakowanie wyników takich badań w „teorię”, która pomaga znaleźć sens i wyjaśnienia szczegółowych obserwacji lub faktów przez odwołania *ad hoc* do ogólnych koncepcji. Takie podejście często jednak wprowadza w błąd laików, którzy mogą przyjąć, „że to konkretne badanie zostało wybrane i zaprojektowane oraz przeprowadzone tak, aby empirycznie przetestować bardziej ogólne koncepcje lub założenia” (Mills 2007: 135–137).

Trzeba jednak odnotować, że niektóre fragmenty książki podejmują problematykę, która jest w socjologii zakorzeniona w odmiennych perspektywach teoretycznych, jak rozdziały dotyczące społecznej genealogii i sylwetek przedsiębiorców, miejsca klasy przedsiębiorców w strukturze społecznej lub postaw właścicieli MŚP wobec polityki. Niezależnie od wcześniejszych uwag, ze względu na rzetelne osadzenie w badaniach empirycznych, mają one znaczną wartość poznawczą, dostarczającą szczegółowych informacji o przedsiębiorcach i przedsiębiorstwach, a także dystynkcji terminologicznych i propozycji typologicznych użytecznych w badaniach polskiego biznesu. Przykładami są np. charakterystyki demograficzno-społeczne właścicieli firm, rozróżnienie „rzemieślnika” i „biznesmena”, analizy strategii i modeli biznesowych przedsiębiorstw, analiza stymulatorów innowacyjności, typologia firm sektora MŚP, typologia postaw przedsiębiorców wobec prawa bądź postawy i preferencje polityczne respondentów.

Zastosowanie koncepcji teoretycznych przywoływanych we wstępie do scharakteryzowania specyfiki rodzimego kapitalizmu, doprowadziło Gardawskiego do wniosku, że „polska ekonomia polityczna jest przykładem liberalizmu zakorzenionego, w którym rośnie zakres liberalizmu w gospodarce, na rynku pracy i w usługach publicznych. Sprzyja temu polityka państwa, a proces toczy się przy wątplym wpływie instytucji neokorporacyjnych i w kontekście kultury indywidualistycznej.” (s. 25–26). Polski kapitalizm charakteryzuje ciągłość liberalnej polityki makroekonomicznej, dostosowującej się do wymogów międzynarodowych rynków finansowych i niedostateczna ochrona transakcji, wynikająca ze słabości państwa, które jest również podatne na wpływy wielkich grup interesu.

Wyróżnikiem tego wariantu kapitalizmu jest umiarkowany i niestabilny charakter korporatyzmu łączony z czynnikami kulturowymi oraz postawami nie-sprzyjającymi rozwijaniu instytucji neokorporacyjnych z racji indywidualizmu społecznego, a także niskiego poziomu kultury dialogu i kompromisu. W takiej interpretacji polski etatyzm to dominacja państwa, które nie dysponuje elitą zorientowaną na dobro powszechne, a aparat urzędniczy nie ma wykształconego etosu państwowotwórczego. Są to cechy systemu instytucjonalnego określające także warunki działania sektora MŚP i jego rolę w Polsce.

Warunki te przybliży rozdział autorstwa Jacka Męciny, który z perspektywy właścicieli firm analizuje czynniki utrudniające rozwój przedsiębiorczości. Ich charakter obrazują najczęściej zgłaszane przez respondentów postulaty zmierzające do podniesienia konkurencyjności firm. Obejmują one obniżenie podatków, zmniejszenie pozapłacowych kosztów pracy, sprecyzowanie przepisów podatkowych, ograniczenie liczby kontroli zewnętrznych, dostosowanie systemu kształcenia do potrzeb pracodawców, uelastycznienie rynku pracy oraz skrócenie czasu postępowań administracyjnych, sądowych i egzekucyjnych. Zgłaszanie od wielu lat takich postulatów przez środowiska gospodarcze świadczy

wyraźnie o niewielkiej zdolności polityk publicznych do poprawy warunków rozwoju przedsiębiorczości w Polsce. Wskazywane problemy (fiskalizm, kształcenie niedostosowane do rynku pracy, niska efektywność administracji, wymiaru sprawiedliwości itd.) w większości mają też charakter systemowy, związany z działaniami państwa i kształtem polskiego wariantu kapitalizmu. Od 2008 roku problematyka ta nabrała nowego znaczenia. Pojawienie się kryzysowej dystynkcji na kraje rdzenia oraz peryferie strefy euro stymuluje bowiem pytania o miejsce Polski w ramach nowych podziałów gospodarczych i politycznych w UE.

Na tym tle można uznać za częściowo niewykorzystaną szansę poznawczą to, że obszerne analizy barier rozwoju przedsiębiorczości, postaw przedsiębiorców wobec prawa i stosowania elastycznych form zatrudnienia nie znalazły odniesienia porównawczego do modeli europejskiego kapitalizmu. Jak bowiem dowodzi kryzys „kapitalizmu śródziemnomorskiego”, takie bariery i zachowania biznesu są produktem krajowych instytucji, jak również wpływu czynników zewnętrznych, w tym polityk UE, które dają większe możliwości działania i korzyści lepiej zarządzanym oraz bardziej konkurencyjnym państwom Europy Północnej. Do zbliżonej refleksji powinna także zachęcać inna inspiracja badań Katedry Socjologii Ekonomicznej SGH, jaką stanowi szkoła regulacyjna, w tym pojęcie reżimu akumulacji. W analizach rozwoju gospodarczego kraju członkowskiego Unii pojęcie to ma wyraźne konotacje transnarodowe, co jednak nie znalazło odzwierciedlenia w książce.

W przypadku Polski przywoływani we wstępie badacze wskazują na liberalny charakter państwa i zależny od inwestorów zagranicznych charakter gospodarki jako czynniki określające podrzędne miejsce naszego kraju w unijnym i globalnym podziale pracy. W takim ujęciu reguły preferujące kapitał zagraniczny wyznaczają rodzimym prywatnym przedsiębiorcom rolę podporządkowaną, a polityka państwa nie jest ukierunkowana na ich wspieranie i rozwój. Bez odniesienia się do takich koncepcji trudno sensownie wyjaśnić miejsce właścicieli MSP w strukturze społecznej Polski, jak również ich stosunkowo niewielką rolę w sferze publicznej<sup>3</sup>. Zdaniem Gardawskiego, przedsiębiorcy tego sektora zaczynają tworzyć odrębny segment struktury społecznej, który ma swoje wyróżniki (pochodzenie, wykształcenie, zasoby kapitału społecznego itd.) oraz mentalność i zbiorowe poczucie odrębności od innych klas lub warstw społecznych. Większość respondentów z sektora MŚP uznaje, że ich miejsce leży w środkowej warstwie struktury społecznej, w czym są zgodni z poglądami socjologów. Co interesujące, właściciele o wysokim statusie (wyróżniający się dobrym wykształceniem, dużym kapitałem kulturowym i innowacyjnością gospodarczą), rzadko

<sup>3</sup> W sprawie wpływu globalizacji i europeizacji na kształtowanie struktury interesów, a także modelu gospodarczego Polski oraz innych państw posocjalistycznych w UE zob. Jasiołek (2013) i Grosse (2012).

określali siebie terminem „klasy średniej”, pozytywnie kojarzonym w latach dziewięćdziesiątych. Wolą neutralne słowo „przedsiębiorca”.

Takie opinie obrazują występowanie zjawisk świadomościowych odbiegających od oczekiwań badaczy zakładających, że w miarę zakorzeniania się nowego ładu społecznego nastąpi także akceptacja dla języka i tożsamości typowych dla krajów zachodnich (podobne prognozy sformułowano np. w sferze postaw religijnych Polaków). Jak dowodzi dystans respondentów do terminu „klasa średnia”, procesy zmian strukturalnych, również w wymiarze zbiorowych identyfikacji, mają własną dynamikę i charakter nierzadko odbiegający od założeń wyprowadzonych z teorii generalizujących doświadczenia innych krajów.

Warto bowiem uwzględnić fakt, że w okresie realizacji badania firmy małe stanowiły 3,27%, a średnie 0,51% ogółu prywatnych podmiotów gospodarczych, co obrazuje niewielką liczebność przedsiębiorczej „klasy średniej” w sektorze MŚP. Ta grupa ludzi obejmująca około 220 tysięcy osób – poniżej 1% dorosłych mieszkańców Polski – jest też raczej słabo skonsolidowana, co może sprzyjać identyfikacjom o charakterze profesjonalnym lub funkcjonalnym („przedsiębiorcy”), nie zaś makrostrukturalnym („klasa średnia”). Wymiernym przejawem tej sytuacji jest mała przynależność organizacyjna właścicieli MŚP, a także ich ograniczone zaufanie do organizacji pracodawców. Wśród innych wskaźników słabości sektora wskazywane są m. in. stosunkowo nieduży, około 18% udział w PKB oraz znaczące dystanse w porównaniu z MŚP w starych krajach UE w zakresie wielkości i nowoczesności majątku firm, niższego udziału usług, niższej wydajności pracy i niższej innowacyjności, a także niewielkiej aktywności na rynkach zagranicznych. Do słabości rodzimych MŚP należy zaliczyć także dominację anachronicznego, autokratycznego stylu kierowania firmami i ograniczanie partycypacji decyzyjnej pracowników (co obrazowo oddaje podejście do związków zawodowych wyrażane w powiedzeniu „ja jestem najlepszym związkiem dla moich pracowników”)<sup>4</sup>. Właściciele MŚP rzadko też uwzględniają społeczne i ekologiczne środowisko firm oraz innych interesariuszy poza klientami.

Są to wskazania o tyle niepokojące, że w kontekście niskiej innowacyjności, będącej główną słabością polskich MŚP, jej istotna poprawa (oprócz większego

---

<sup>4</sup> Jednym z wyjaśnień postaw antyzwiązkowych znacznej części polskich przedsiębiorców mogą być „rugi dyrektorskie” z początku lat dziewięćdziesiątych XX wieku, gdy odradzająca się „Solidarność” wykorzystując samorząd pracowniczy, usunęła wielu dyrektorów, którzy zakładając własne firmy weszli do klasy przedsiębiorców prywatnych. Antyzwiązkowa trauma stała się trwałym elementem ich mentalności społeczno-gospodarczej (s. 103). Pewnego wsparcia dla takiego wyjaśnienia dostarczają również niektóre wypowiedzi respondentów z badań, które przeprowadzałem w projektach IFiS PAN. Niektórzy wywodzący się z „Solidarności” właściciele dużych firm prywatnych zapewniali mnie, że nie dopuszczają, by w ich przedsiębiorstwach powstały związki zawodowe.



dostępu do kapitału finansowego) wymaga w niektórych dziedzinach wysokiej kultury organizacyjnej, a w innych bliskiej współpracy właścicieli, kierowników i pracowników. Bez zmiany stylu kierowania firmami i większej partycypacji pracowników w zarządzaniu trudno liczyć na znaczącą poprawę innowacyjności tego sektora. Problemem jest także starzenie się środowiska przedsiębiorców, które raczej nie jest okolicznością sprzyjającą nowemu podejściu do zarządzania firmami. Jednak wyniki badań sektora i właścicieli MŚP prowadzą również do wniosków o innym, bardziej pozytywnym charakterze, użytecznych w dyskusji o możliwościach rozwojowych tej grupy aktorów gospodarczych.

Spowolnienie gospodarcze po 2008 roku miało stymulujący wpływ na jakość polskiego prywatnego biznesu. Nastąpiła istotna zmiana w podejściu do działalności gospodarczej MŚP, polegająca na przechodzeniu od koncentracji na cenie w budowaniu pozycji konkurencyjnej w kierunku koncentracji na jakości produktów i usług przy zachowaniu cenowej przewagi nad konkurencją. Firmy wprowadzają innowacje (produktowe, procesowe itd.), które przekraczają znacząco wskaźniki publikowane przez GUS, przy czym sektor nowoczesny przyciąga przedsiębiorców o wyższym kapitale kulturowym.

Badania wyraźnie dowodzą, że głównym czynnikiem sprzyjającym orientacji firm na rozwój (mierzony udziałem w rynku i wartością firmy w długim okresie) jest wielkość przedsiębiorstw. Czynniki ten pozytywnie koreluje z ich charakterystykami gospodarczymi i społecznymi, między innymi innowacyjnością, inwestowaniem w kapitał ludzki, stosunkiem właścicieli do prawa lub większą otwartością na dialog społeczny i partycypację pracowników w zarządzaniu firmami. Wyniki badań sugerują zatem potrzebę wzmocnienia działań (prawnych, finansowych itd.) na rzecz konsolidacji MŚP. Jest ona warunkiem niezbędnym zwiększania konkurencyjności rodzimych firm, a także czynnikiem sprzyjającym podnoszeniu standardów jakości pracy i budowaniu lepszych relacji przedsiębiorstw z otoczeniem społecznym.

Interesujące są poglądy właścicieli firm dotyczące stosunków pracy, związków zawodowych i liberalizmu ekonomicznego. Mali i średni przedsiębiorcy dla zmniejszenia rotacji zatrudnionych wyraźnie częściej wskazują na inwestycje w rozwój zawodowy pracowników. Około połowa respondentów deklaruje poparcie elastycznych form zatrudnienia (blisko 30% je odrzuca). Chociaż ponad jedna trzecia deklaruje, że związki zawodowe w ogóle nie powinny działać w firmach, to jednak prawie co piąty respondent uważa, iż powinny działać we wszystkich przedsiębiorstwach. Odnotowany został stosunkowo wysoki poziom przychylności wobec socjaldemokratycznych idei egalitarnych i propracowniczych (35–40%), co można interpretować – podobnie jak ograniczone przyzwolenie na prywatyzację z udziałem kapitału zagranicznego – jako przejaw dystansowania się części środowiska do liberalnej gospodarki rynkowej. Ważnym zasobem właścicieli z sektora MŚP jest znacząco wyższy poziom zaufania do

instytucji i zaufania do innych ludzi niż w badaniach ogółu dorosłych Polaków. Przejawem tego zjawiska jest wytwarzanie „pomostowego” kapitału społecznego w formach sieci współdziałania, sieci innowacji i sieci pomocy. Chociaż ze względu na nieformalny charakter i niewielką liczbę firm uczestniczących w sieciach nie przypominają one nowoczesnych klastrów, to jednak powszechność takich sieci wskazuje, że środowisko MŚP nie jest zatamizowane i ma znaczący potencjał rozwoju kapitału społecznego, wyższy niż przeciętnie w Polsce.

Podobnie można rozpatrywać problematykę kultury organizacyjnej MŚP. Dominującym stylem kierowania w firmach jest autokracja i model hierarchiczny. Jednak istnieje także mniejsza, lecz statystycznie znacząca grupa MŚP, w których kultura organizacyjna ma charakter demokratyczny i wspólnotowy. W tej kategorii firm widoczna jest tendencja do bardziej podmiotowego traktowania pracowników, kierownictwo jest zorientowane na konsultacje z pracownikami w zarządzaniu, a personel w większym zakresie identyfikuje się z przedsiębiorstwami.

Z kolei w zakresie poglądów politycznych właściciele MŚP są generalnie zdecydowanymi zwolennikami demokracji reprezentatywnej, odrzucającymi sugestie silnej władzy jednostki i tendencje autorytarne. Stopień realizacji jej założeń w Polsce oceniają jednak krytycznie. Lepiej oceniają rządy ugrupowań postsolidarnościowych i liberalnych. Starzenie się przedsiębiorców zapowiada zmiany generacyjne w zarządzaniu firmami w najbliższych latach. Wyniki badań prowadzą do wniosku, że proces ten może przyspieszyć tak przekształcenia gospodarcze, jak społeczne i polityczne. Przedsiębiorcy młodszej generacji, zakorzenieni w biznesie, o wyższym kapitale ludzkim i społecznym zdecydowanie silniej popierają demokrację, nastawieni są na rozwój, ekspansję i innowacyjność przedsiębiorstw. Są zwolennikami konkurencji rynkowej, mają wysokie zaufanie do instytucji, lecz równocześnie deklarują poparcie modernizacyjnej interwencji państwa.

Ważnym aspektem dyskusji wokół książki *Rzemieślnicy i biznesmeni* stały się dwie konferencje, prezentujące jej wyniki, zorganizowane w Warszawie przez Konfederację Lewiatan (25.11.2013) oraz SGH (13.03.2014). Oprócz autorów brali w nich udział naukowcy z różnych ośrodków akademickich, przedstawiciele środowisk gospodarczych i związków zawodowych. W nawiązaniu do prezentowanych wyników badań uczestnicy konferencji podkreślali konieczność zmian kierunku i sposobu prowadzenia polityki gospodarczej w Polsce, a także dokonania modyfikacji instytucjonalnych uwzględniających następstwa globalnego kryzysu gospodarczego. Syntetycznie można wskazać kilka głównych podejmowanych kwestii, wchodzących w zakres problematyki recenzowanej książki.

Po pierwsze, następstwem kryzysu z 2008 roku stały się poszukiwania nowych zasobów konkurencyjności przedsiębiorstw. Ryzyka związane z perturbacjami na globalnych rynkach finansowych, ograniczenie napływu inwestycji

zagranicznych spowodowane kryzysem w strefie euro i perspektywa zmniejszenia dopływu funduszy unijnych po 2020 roku wymuszają rewizję poglądów na źródła rozwoju gospodarczego Polski. Jedną z konsekwencji są dyskusje na temat wzmacniania roli rodzimych instytucji gospodarczych (w tym MŚP), „polonizacji” banków, tworzenia dużych korporacji, promocji polskiej marki itd. Polska może być krajem dobrobytu, jeśli zbuduje silne rodzime firmy i sprzyjające ich rozwojowi ramy instytucjonalne.

Po drugie, przedsiębiorcy oczekują takiej korekty modelu kapitalizmu, która przyspieszy modernizację gospodarki, wdrażanie postępu technologicznego i efektywność transferów finansowych do głównych sfer życia społecznego (polityka rodzinna, służba zdrowia, nauka itd.). Ze względu na brak odpowiedniej terminologii, oczekiwania te przyjmują często formę, którą Gardawski określa mianem „zakorzenionego etatyizmu z ograniczonym przyzwoleniem na liberalną gospodarkę rynkową”. Krytyka słabości państwa polskiego, potrzeba konsolidacji rodzimego kapitału i poprawy współpracy uczestników gospodarki sugerują, że być może w tym zakresie bardziej adekwatnym pojęciem jest „koordynowana gospodarka rynkowa”, dla której odniesieniem są (lub powinny być) także instytucje krajów rdzenia strefy euro<sup>5</sup>. Zwłaszcza że kryzys ukraiński spowodował dyskusje o geopolitycznych aspektach wejścia do strefy euro. Perspektywa członkostwa w eurolandzie nieopóźnionej reformami poprawiającymi konkurencyjność polskiej gospodarki wiąże się jednak z ryzykiem powtórzenia kryzysowego scenariusza Europy Południowej (Jasiecki 2013a).

Po trzecie, doświadczenia reform ustrojowych, nadchodząca zmiana generacyjna w firmach, kształtowanie się nowych wzorów kultury organizacyjnej, zasoby kapitału społecznego, otwartość na partycypację pracowniczą w części MŚP wskazują na możliwości zmian nie tylko w tym segmencie polskiego kapitalizmu. Przejawami takiego zjawiska są między innymi priorytety rządu wspierające innowacyjność, rozwój dialogu autonomicznego pomiędzy organizacjami pracodawców i związkami zawodowymi, postulaty powrotu do idei powszechnego samorządu gospodarczego lub dyskusje wokół nowej formuły Komisji Trójstronnej i odbudowy dialogu społecznego uwzględniającego szerszy krąg interesariuszy (zwłaszcza samorząd terytorialny i organizacje pozarządowe).

Wyczerpuje się model rozwoju gospodarczego Polski opartego na względnie tanich pracownikach, inwestycjach zagranicznych i funduszach unijnych, określany niekiedy trafnym mianem „strategii pastwiska dla korporacji

<sup>5</sup> W Polsce pewnym ekwiwalentem terminu „koordynowana gospodarka rynkowa” jest pojęcie „społeczna gospodarka rynkowa” zapisane w art. 20 Konstytucji z 1997 roku. W środowiskach gospodarczych podejmowane są próby nowego zdefiniowania znaczenia takich kategorii, czego przykładem było Forum Bankowe 2014, obradujące pod hasłem *Banki w społecznej gospodarce rynkowej w świetle doświadczeń z ostatniego kryzysu i stanu rozwoju rynku finansowego*.

transnarodowych”. Książka *Rzemieślnicy i biznesmeni* zawiera głęboką diagnozę ograniczeń tego modelu w obszarze rodzimej przedsiębiorczej „klasy średniej”, bez której nie można rozwijać ani nowoczesnej gospodarki, ani społeczeństwa demokratycznego. Dostarcza wielu impulsów do dyskusji o kierunkach zmian w polityce gospodarczej i otoczeniu instytucjonalnym biznesu z perspektywy właścicieli MŚP, którzy osiągnęli już znaczący potencjał wzrostowy, a część z nich ma szansę wejść zarówno w rolę elity gospodarki, jak również liderów modernizacji Polski.

### Literatura

- Czarzasty, Jan. 2009. *Warunki pracy i kultura organizacyjna*. W: J. Gardawski (red.). *Polacy pracujący a kryzys fordyzmu*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar, s. 343–417.
- Domański, Henryk. 2002. *Polska klasa średnia*. Wrocław: Fundacja na rzecz Nauki Polskiej.
- Gil, Eyal, Ivan Szelenyi i Eleanor R. Townsley. 1998. *Making Capitalism Without Capitalists: Class Formation and Elite Struggles in Post-Communist Europe*. London: Verso.
- Grosse, Tomasz G. 2012. *W objęciach europeizacji. Wybrane przykłady z Europy Środkowej i Wschodniej*. Warszawa: ISP PAN.
- Jasiecki, Krzysztof. 2013. *Kapitalizm po polsku. Między modernizacją a peryferiami Unii Europejskiej*. Warszawa: Wydawnictwo IFiS PAN.
- Jasiecki, Krzysztof. 2013a. *Kryzys Europy Południowej – ostrzeżenie dla Polski*. „Dialog. Pismo Dialogu Społecznego” 4/39: 3–8.
- Mills, C. Wright. 2007. *Wyobrażenia socjologiczne*. Warszawa: WN PWN.
- Mokrzycki, Edmund. 2001. *Bilans niesentymalny*. Warszawa: Wydawnictwo IFiS PAN.
- Kolasa-Nowak, Agnieszka. 2010. *Zmiana systemowa w Polsce w interpretacjach socjologicznych*. Lublin: UMCS.