

Bartosz Mika

Wszystko, co zawsze wiedzieliście o kapitalizmie, ale baliście się tej wiedzy

Nowa Krytyka 28, 201-218

2012

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

RECENZJE

Bartosz Mika

Wyższa Szkoła Nauk Humanistycznych i Dziennikarstwa w Poznaniu

Wszystko, co zawsze wiedzieliście o kapitalizmie, ale baliście się tej wiedzy¹

***Capitalism or Capitalisms?*, pod redakcją naukową J. Tittenbruna, Wydawnictwo My Book, Szczecin 2009, ss. 215.-**

Konwent republikański Pierwszej Republiki Francuskiej wprowadził (w październiku 1793 r.) nowy kalendarz, ustanawiając początek roku na 22 września i nadając wszystkim miesiącom zmienione, nawiązujące do rewolucji, nazwy. Współcześnie nikt w cywilizowanym świecie takich planów nie zdradza, jednak jeśli kolejne dekady bieżącego stulecia będą podobne do pierwszej, to kto wie, czy Kongres Stanów Zjednoczonych nie zaproponuje zmiany nazwy miesiąca września z September na Septemberober. Jak wszyscy pamiętają, 11 września 2001 roku runęły, zaatakowane przez mużłmańskich ekstremistów, wieże WTC w Nowym Jorku, również we wrześniu 2008 roku upadł największy bank inwestycyjny w USA Lehman Brothers, ostatecznie potwierdzając, że gospodarkę amerykańską dotknął kryzys. Podobnie

jak w roku 2001, tak też w 2008 niemal wszyscy analitycy, publicyści i politycy zaczęli i kończyli zdanie od przywołania wrześniowych wydarzeń. Można bez przesady powiedzieć, że obie katastrofy znacząco wpłynęły na obraz świata w pierwszych latach nowego stulecia. Zasadnicza różnica polega na tym, że o ile konsekwencje pierwszego z nich są już dość dobrze znane, o tyle skutki trwającego wciąż kryzysu pozostają zagadką.

Opublikowana nakładem wydawnictwa My Book książka *Capitalism or Capitalisms?* może być w tych, ale nie tylko tych, warunkach niezwykle interesującą lekturą. Co ciekawe, pozycja ta nie została napisana z myślą o kryzysie ani w reakcji na niego, choć ukazała się w jego szczytowym okresie. Nie znajdziemy w niej więc analiz odnoszących się do jego przyczyn, przebiegu i skut-

¹ Artykuł powstał na przełomie 2009/2010 r.

ków, znajdziemy za to rzadko spotykany, bogaty materiał teoretyczny i empiryczny stanowiący podstawę do głębokiej i wieloaspektowej refleksji nad współczesną gospodarką kapitalistyczną. Można powiedzieć więcej, z treści tekstów zamieszczanych w zredagowanym przez Jacka Tittenbruna tomie wylania się mozaikowy, można powiedzieć, obraz gospodarki globalnej. Zbiór socjologiczno-ekonomicznych analiz, jaki znajdziemy we wspomnianej książce, przypomina świetnie zbudowany, naukowy kolaż, pokazujący z jak złożonym, ale i fascynującym poznawczo zjawiskiem mamy do czynienia. Zamieszczone na łamach tego tomu opracowania dowodzą, że używając nieco już wyświechtanego wytrychu pojęciowego „kapitalistyczna gospodarka światowa”, powinniśmy odnieść się nie tyle do jednej gospodarki, ile do wielu gospodarek światowych. Mimo iż przyjęło się ujmować globalny system gospodarczy jako jedno zagadnienie, książka *Capitalism or Capitalisms?* dowodzi, że jest to spojrzenie co najmniej nieprecyzyjne, a prawdopodobnie po prostu błędne. Rzecz już nie w tym, że badacze reprezentujący różne dyscypliny, lub adwersarze w ramach jednej, inaczej patrzą na kapitalizm. Coraz więcej dowodów wskazuje, że ustroje gospodarcze poszczególnych krajów lub regionów, mimo wspólnych podstaw, bardzo się od siebie różnią. Używając nieco uproszczonego przykładu, możemy powiedzieć, o czym przekonują nas autorzy tekstów zamieszczonych w opisywanej książce, że podobnie jak nie było jednego feudalizmu w Europie, tak też nie ma jednego kapitalizmu na świecie. Przecież to nie przypadek, że niektóre kraje feudalne dały podwaliny pod nowy, obserwowany dziś, system, a inne wtórnie przyswoiły go kilkaset lat później. Nie ma przesady w stwierdzeniu, że porówny-

wać dzisiejszy ustrój gospodarczy Stanów Zjednoczonych i Argentyny to tak, jakby porównywać gospodarki XVII-wiecznej Wielkiej Brytanii i Rosji. Analogia zresztą nie jest do końca przypadkowa, tak jak w średniowiecznej Europie mieliśmy do czynienia z dualizmem rozwoju, tak współczesny świat możemy nazwać światem wielu prędkości, do czego również nawiązują autorzy tego zbioru tekstów.

Nie uprzedzajmy jednak faktów. W książce *Kapitalizm czy kapitalizmy?* czytelnik odnajdzie trzynaście anglojęzycznych artykułów naukowych autorstwa jedenastu przedstawicieli nauk społecznych reprezentujących polskie i zachodnie uczelnie. Redaktor tomu, Jacek Tittenbrun, jest jednocześnie autorem dwóch tekstów. Czytelnik odnajdzie również dwa artykuły Guglielmo Carchediego oraz po jednym autorstwa pozostałych badaczy.

Tom rozpoczynają artykuły rodzimych socjologów Jacka Tittenbruna oraz Mariusza Baranowskiego, które od razu wprowadzają czytelnika w sam środek rozważań na wywołany tytułem całości temat. Czy współczesny system gospodarczy możemy z czystym, badawczym sumieniem zamknąć pod pojęciem kapitalizmu, czy też może powinniśmy mówić raczej o kilku ustrojach kapitalistycznych? Rzecz jasna pytanie nie jest nowe. W każdym szanującym się podręczniku socjologii gospodarki znajdziemy co najmniej kilka typologii kapitalizmu (por. np. Morawski 2001; Gilejko 2006), jednakże obecnie obserwowana dyskusja na temat obowiązującego ustroju gospodarczego zdaje się skłaniać ku uniformizacji, amerykańskiej światowej gospodarki. Zresztą Tittenbrun również przywołuje głosy autorów opowiadających się za tym poglądem, jednocześnie jednak już na wstępie dowodzi, że powinniśmy przyjrzeć się

co najmniej dwóm typom kapitalizmów: akcjonariuszy (typ anglosaski) oraz interesariuszy (typ kontynentalno-azjatycki). Znane być może polskiemu czytelnikowi argumenty zawarte w artykułach z roku 2004 i 2005 Tittenbrun uzupełnia najnowszymi obserwacjami dotyczącymi aktualnych trendów rozwojowych gospodarek światowych.

Największą wartością artykułu *Two Capitalisms* jest bez wątpienia jego teoretyczna przejrzystość. Autor opiera się na budowanej przez siebie od lat koncepcji własności i przekonująco argumentuje, że to właśnie kryterium własnościowe powinno być kluczowe przy budowaniu typologii modeli kapitalizmu. Na marginesie można dodać, że kryzys zapoczątkowany załamaniem rynków finansowych we wrześniu 2008 roku dostarczył kolejnych dowodów, że własność nadal w znacznym stopniu kształtuje stosunki społeczne w krajach kapitalistycznych (Mika, w druku). Jacek Tittenbrun trafnie wskazuje, że ustrój anglosaski, reprezentowany przez Stany Zjednoczone i Wielką Brytanię, różni się pod względem własności środków produkcji od kontynentalno-azjatyckiego, reprezentowanego przede wszystkim przez Niemcy i Japonię, że kto inny sprawuje w nich kontrolę nad własnością największych podmiotów w gospodarce. O ile w pierwszym najważniejszą rolę odgrywają menedżerowie i właściciele wielkiego kapitału, o tyle w drugim lista podmiotów zaangażowanych w prawidłowe funkcjonowanie spółki (interesariuszy) jest znacznie większa. Konsekwencją owych, szczególnie przez autorów charakteryzowanych, różnic własnościowych jest odmienne funkcjonowanie firm reprezentujących oba przeciwstawne modele w codziennej praktyce gospodarczej. Inaczej również wygląda całokształt stosunków ekonomicznych w krajach anglosa-

skich, a inaczej w krajach kontynentalnej Europy i w Japonii. Przy tym za wielką zaletę wywodu Tittenbruna uznać możemy brak odniesień do niejasnych i często zaciemniających obraz pojęć, takich jak kapitał społeczny, kultura gospodarowania itp. Tam, gdzie inni autorzy, w wyniku prawdopodobnie niedostatecznej wiedzy z zakresu ekonomii, odwołują się do kultury wpływającej na gospodarkę, Tittenbrun proponuje twarde dane ilościowe odnoszące się do struktury własności, redystrybucji dochodu, władzy w korporacjach, udziału banków w dostarczaniu nowego kapitału dla firm itp. Wszystkie te dane stają się następnie punktem wyjścia przenikliwej analizy wad i zalet każdego z charakteryzowanych modeli. Tu dochodzimy do kolejnej dużej zalety ujęcia proponowanego przez tego autora. Mówiąc nieco swobodniejszym językiem, Jacek Tittenbrun jest sprawiedliwym sędzią, równo rozdającym pochwały i nagany. Wracając zaś do terminów naukowych, doskonale punktuje największe słabości obu wyróżnionych ustrojów kapitalistycznych. Mimo że Tittenbrun koncentruje się na różnicach, na koniec proponuje ciekawą obserwację: najbardziej reprezentatywni przedstawiciele modelu anglosaskiego i kontynentalno-azjatyckiego, USA i Japonia, posiadają pewną cechę wspólną, jest nią rosnące znaczenie menedżerów w korporacjach. Niedostatki systemów nadzoru nad zarządcami majątków spółek powodują, że ci ostatni wystawieni są na *pokusę nadużycia*, której, jak dowodzą skandale ujawnione w ciągu ostatniej dekady, często ulegają.

Drugim artykułem w opisywanym zbiorze jest opracowanie Mariusza Baranowskiego pod tytułem *Internal diversities of stakeholder capitalism and its relation to anglo-saxon form of capitalism*. Jak wskazuje tytuł, autor posługuje się

w swoim tekście podziałem na kapitalizm akcjonariuszy (*shareholder capitalism*) i kapitalizm interesariuszy (*stakeholder capitalism*), prezentując, podobnie jak Tittenbrun, obszerną enumerację różnic między oboma ustrojami (w tym przypadku w postaci obejmującej dwie strony tabeli). Mankamentem omawianego opracowania może być pewne niezdecydowanie autora. Otóż podczas lektury nie wiedziałem, czy chce on traktować dychotomię kapitalizm akcjonariuszy vs. kapitalizm interesariuszy jako poręczne narzędzie analityczne, zbudowane na wzór typu idealnego Webera, czy też skłonny jest traktować, charakteryzowane przeciw siebie różnice obu modeli, jako fakt empiryczny o skutkach praktycznych. Czy może wreszcie skłonny jest widzieć dla tego fundamentalnego podziału oba zastosowania. Na pierwszych stronach pojawia się zastrzeżenie, że obserwowalne empirycznie modele kapitalizmu zamykają się pomiędzy krańcami kontinuum, wyznaczanymi przez typy idealne w postaci kapitalizmu anglosaskiego i kontynentalno-azjatyckiego (s. 33). Autor potwierdza tę sugestię na stronie 39, zastrzegając tym razem, że zastosowany podział nadal może być empirycznie użyteczny dla badacza. Tymczasem główna część artykułu poświęcona została opisowi faktycznie występujących różnic między krajami reprezentującymi oba skrajne modele. Na marginesie można dodać, że zaskakuje u tego autora brak nawiązań do Tittenbruna. Mariusz Baranowski, który jest uczniem profesora Tittenbruna, nie odwołuje się do ustaleń teoretycznych tego ostatniego. Wyjaśnieniem mogłaby być propozycja traktowania dychotomicznej typologii kapitalizmów jako typów idealnych, jednakże autor daje więcej powodów, by sądzić, że traktuje je raczej

jako empirycznie występujące, obserwowalne modele. Niedociągnięcie to wynika prawdopodobnie z dbałości autora o jak najbliższe faktom oddanie realiów współczesnej gospodarki. Zdaje on sobie doskonale sprawę, że oprócz dominujących, charakteryzowanych przez niego modeli, możemy obserwować szereg innych mniej typowych ustrojów kapitalistycznych. Wydaje się więc, że Baranowskiemu nie chodziło o abstrahowanie od empirycznych przejawów funkcjonowania kapitalizmu akcjonariuszy oraz kapitalizmu interesariuszy, ale raczej o to, że pomiędzy nimi, by nawiązać do terminologii trzeciej drogi, wydeptano już szereg ścieżek. Możemy zatem przywołać kapitalizm skandynawski, oligarchiczny, państwowy itd., czy też, nawiązując do polskiego podwórka, kapitalizm hybrydalny (Ruszkowski 2004).

W obu przywołanych powyżej opracowaniach mamy do czynienia ze szczegółową analizą dwóch dominujących modeli kapitalizmu światowego. Przy tym, jak wspomniano, typologia ustrojów kapitalistycznych nie kończy się na kapitalizmie interesariuszy i akcjonariuszy i gdyby chodziło tylko o problem mnożenia terminologicznych łątek przypinanych współczesnemu systemowi gospodarczemu, to nasze rozważania zbliżyłyby się już do końca. Tymczasem, jak wynika z kolejnych artykułów zamieszczonych w *Capitalism or Capitalisms?*, opisywane zagadnienie ma znacznie więcej niuansów. Typologia scharakteryzowana przez Tittenbruna i Baranowskiego na wstępie temu daje pogląd na sprawę z perspektywy makro, jeśli za taką przyjmijemy ogłód dotyczący całego globu, ale w omawianym zbiorze tekstów znajdziemy również przykłady ujęć mikrosocjologicznych, wychodzących od analizy pojedynczego przedsiębiorstwa.

Refleksję na temat współczesnego kapitalizmu przez pryzmat empirycznych studiów nad pojedynczą firmą proponuje Hubert Głowacz w artykule *Predatory capitalism in Poland. The case of the XY company*. Sięgając do terminologii Maksa Webera, autor diagnozuje wyróżniające cechy polskiego systemu gospodarczego poprzez opis procesu przekształceń własnościowych w jednej z dużych rodzimych firm. Polski czytelnik z pewnością dość łatwo odgadnie, o jakie przedsiębiorstwo chodzi, nie to jest jednak najważniejsze. Głowacz proponuje uznać za wskaźniki drapieżnego kapitalizmu zmodyfikowaną, Weberowską kategorię osiągania zysku za pomocą przemocy. We współczesnych systemach gospodarczych za takie można uznać, zdaniem autora, postępowanie wbrew prawu zabezpieczającemu interesy pracowników oraz ogólnospołecznym normom współżycia. Opisany, dość szczegółowo jak na zwięzłą formę prezentacji poglądów, przypadek firmy XY unaocznia mechanizmy drapieżnego kapitalizmu w praktyce. Głowacz wskazuje na wieloletnie procesy przekształceń, których ciężar brali na siebie przede wszystkim pracownicy. Jak dowodzi autor, redukcje zatrudnienia i wynagrodzeń dotyczyły przede wszystkim reprezentantów klas pracowniczych, a niemal nie dotyczyły menedżerów. Charakterystyczne procesy, choć rzadko zauważane przez ekonomistów głównego nurtu, a wypunktowane przez Głowacza, miały również miejsce wskutek tzw. racjonalizacji wydatków. W przypadku omawianej firmy ponownie to barki pracowników musiały dźwigać główny ciężar zmian. Skrajne przykłady cięć w wydatkach wprowadzonych w spółce XY w 2006 roku to na przykład limitowane przydziały papieru toaletowego dla personelu czy paczki świąteczne składające się z przeterminowanych pro-

duktów. Na tym jednak problemy pracowników opisywanej przez Huberta Głowacza firmy się nie kończyły. Jak wykazała Państwowa Inspekcja Pracy, w około jednej trzeciej spośród skontrolowanych 15 jednostek spółki dochodziło do różnych pogwałceń czasu pracy pracowników i wynagrodzenia za pracę. W podsumowaniu autor konkluduje, że procesy prywatyzacji nie zawsze muszą być tożsame z racjonalizacją ekonomiczną. Co więcej, punkt widzenia podmiotów zarządzających tym procesem jest, a przynajmniej może być, zupełnie inny niż punkt widzenia pracowników zatrudnionych w prywatyzowanym przedsiębiorstwie.

Artykuł Huberta Głowacza jest bardzo ciekawym, a przecież przedstawionym w sposób fragmentaryczny, studium przypadku. Wydaje się jednak, że wnioski wysuwane przez tego socjologa są zbyt daleko idące. Trudno na podstawie pojedynczej firmy określać polski kapitalizm mianem drapieżnego. Pozostawiając na inną okazję polemikę z proponowanym zastosowaniem terminów Weberowskich, wystarczy powiedzieć, że szereg badań, w tym również badania, w których uczestniczył autor tych słów, dowodzi dużo bardziej zróżnicowanego charakteru polskiego systemu gospodarczego (por. Tittenbrun 2009). Głowacz z proponowaną argumentacją wpisuje się raczej w publicystyczną niż naukową debatę na temat rodzimego kapitalizmu. Biorący w niej udział autorzy o poglądach tradycyjnie lewicowych twierdzą, że polskie życie gospodarcze zostało zdominowane przez kapitał, który narzucił klasom pracującym swoją logikę i optykę, podporządkowując sobie niemal wszystkie sfery życia. Z drugiej strony intelektualści o poglądach liberalnych twierdzą coś dokładnie przeciwnego. Utrzymują mianowicie, że żyjemy w kraju zdominowanym

przez pracę, gdzie skrepowany kapitał nie może uwolnić się z dyb archaicznego kodeksu pracy i dyktatu związków zawodowych. Dowody empiryczne przytoczone przez Głowacza zdecydowanie przeczą temu ostatniemu twierdzeniu, dowodząc, że prawna ochrona klas pracujących jest nie tylko niezbędna, ale i momentami niewystarczająca. Konieczny jest jeszcze, parafrazując znany z analizy rynków kapitałowych termin, zestaw dobrych praktyk w miejscu pracy. Niezbędne są również instytucje, które w razie potrzeby będą chronić pracowników. Jednocześnie musimy pamiętać, że kapitalizm, jak dowiódł tego nie tylko Marks, ale i Weber, zawiera immanentne sprzeczności. W świetle tego stwierdzenia wniosek Głowacza mówiący o tym, że w procesie prywatyzacji interesy pracowników mogą być, i często są, inne niż interesy decydentów, brzmi mało odkrywczo. Ostatecznie największą wartością opisywanego artykułu pozostaje jego empiryczne zakorzenienie.

Inne, bardziej holistyczne i na pewno bardziej teoretycznie inspirujące spojrzenie na historię prywatyzacji nad Wisłą odnajdziemy w artykule Jacka Tittenbruna *Divide and rule privatisation in Poland and the working class economic ownership*. Autor, który, wypada zauważyć, jest z pewnością jednym z największych specjalistów zajmujących się opisem prywatyzacji (mam tu szczególnie na myśli imponującą monografię polskiej prywatyzacji *Z deszczu pod rynną*), prezentuje we wspomnianym artykule jedynie skromny wycinek własnej wiedzy na temat rodzimej transformacji ustrojowej. Tittenbrun koncentruje się w tym miejscu (ponownie proponując anglojęzycznemu czytelnikowi znane w Polsce rozważania) na problemie pozycji klas pracujących w procesach prywatyzacji. Szczególnie

interesuje autora zagadnienie uzyskania przez pracowników prywatyzowanych firm realnej własności środków produkcji, która według projektantów procesów przekształceń własnościowych miała stać się udziałem robotników. Zgodnie z ustaleniami Tittenbruna ten planowany proces nie przebiegał tak, jak to głosiły idealistyczne hasła jego promotorów. Posługując się wypracowanymi przez Marksa i przez lata rozwijanymi w Poznaniu (por. szczególnie prace Stanisława Kozyra-Kowalskiego) kategoriami pozwalającymi na wyróżnienie realnej i formalnej własności środków produkcji, autor, do czego zdążył już przyzwyczaić wiernych czytelników, przytacza szereg przykładów empirycznych dowodzących, że własność uzyskiwana przez siłę roboczą jedynie wyjątkowo miała charakter trwale realnej własności środków produkcji. Najczęściej, nawet jeśli pracownikom udawało się uzyskać udział we własności zatrudniającej ich firmy, był on niewielki w przeliczeniu na pojedynczego pracownika. Poza tym, na co szczególnie zwraca uwagę Tittenbrun, w procesie prywatyzacji pracowniczej udziały przyznawane były w sposób nierówny poszczególnym kategoriom zatrudnionych. Co więcej, ten sposób przekształceń własnościowych przybierał różne formy i różne tempo w odmiennych gałęziach gospodarki. Zdaniem cytowanego autora taki stan rzeczy skutkowało, tytułowymi, podziałami w łonie klas robotniczych, które dodatkowo utrudniały konsolidacje tych makrogrup wokół wspólnych interesów. Trudności w manifestacji interesu klasowego przybierały również bardziej bezpośrednie formy. W żadnym z przytoczonych w omawianym artykule przypadków udział procentowy własności pracowniczej w majątku prywatyzowanych

przedsiębiorstw nie przekraczał wartości pozwalającej realnie wpływać na kluczowe decyzje zarządu. Tym sposobem architekci polskiego programu prywatyzacji, skwapliwie naśladowując Napoleona, dzielili i rządili, zapewniając sobie słaby opór klas pracowniczych i to zarówno na poziomie makro-, jak i mikrospołecznym. Trzeba jednocześnie oddać autorowi, że nie stara się przekonać czytelnika, że jest to pełny obraz polskiej prywatyzacji. Oczywiście zdarzały się przypadki bardzo udanej prywatyzacji pracowniczej, co więcej, najnowsza historia zna również przykłady całkowitego, zakończonego sukcesem, przejścia firmy przez klasy pracujące. Autor wspomina również, wprawdzie dość lakonicznie, o programie NFI, który w zamierzeniach miał prowadzić do uzyskania przez pracowników realnego udziału we własności. Pomimo krytycznej oceny tego programu (por. Ruskowski 2004), przyznać należy, że stworzył on kilku rodzimych kapitalistów (czy ten proces wart był swojej ceny, to już inna sprawa). Dlatego też trochę brakuje w artykule Tittenbruna danych zbiorczych, które mogłyby stanowić przyczynek do bilansu polskiej prywatyzacji, a przynajmniej jej pracowniczej odmiany. Oczywiście znacznie bardziej rozbudowany wywód na ten temat znajdziemy w innych tekstach autora, jednak i tu mogła pojawić się choć jedna tabela podsumowująca całość. Co również ważne, autor posługuje się przede wszystkim danymi z pierwszej połowy lat dziewięćdziesiątych, szkoda że nie uzupełnił ich o informacje pochodzące z późniejszego okresu przekształceń własnościowych. Nie zmienia to jednak faktu, że Tittenbrun pozwala nam zajrzeć za kulisy programu prywatyzacji, proponując przy tym bardzo przekonującą interpretację opisywanych faktów, popartą spójnym wywodem teoretycznym.

Powiedzieliśmy powyżej, że opracowanie Huberta Głowacza daje wgląd w przebieg i skutki polskiej prywatyzacji w pojedynczej firmie, artykuł Jacka Tittenbruna stanowi zaś opis przekształceń własnościowych w skali całego kraju. W opisywanym zbiorze tekstów znalazło się również miejsce na jeszcze bardziej ogólne spojrzenie na omawiane zagadnienie. Duński uczony Klaus E. Mayer w artykule *Privatisation and corporate governance in Eastern Europe: The emergence of stakeholder capitalism* podsumowuje przekształcenia własnościowe w całej Europie Wschodniej. Autor posługuje się tu przede wszystkim kategoriami analizy znanymi z nowej ekonomii instytucjonalnej, na czele z pojęciami ładu korporacyjnego i teorii agencji. Proponowany tu opis prywatyzacji zakłada literalnie istnienie innych towarzyszących mu procesów zachodzących w gospodarce i społeczeństwie. Mayer pisze, że prywatyzacja stanowi jedynie element składowy szerszego programu reform instytucjonalnych, które jedynie w przypadku daleko idącej koherencji mają szansę odnieść sukces. Do takich istotnych zmiennych towarzyszących prywatyzacji zalicza on między innymi otwartość rynków, możliwość wolnej konkurencji, ścisłe wymogi budżetowe oraz, co bardzo ważne, efektywne zasady ładu korporacyjnego (*corporate governance*). Na poziomie przedsiębiorstwa niezwykle istotne są: dostęp do nowego kapitału oraz wiedza menedżerów jak zarządzać firmą (*know-how*). Wydaje się, że dla autora omawianego opracowania centralną kategorią analizy staje się termin ładu korporacyjnego. Już w tytule stawia on tezę, że system powstający w Europie Środkowej i Wschodniej posiada swoją specyfikę i może stać się typowym przykładem kapitalizmu interesariuszy. Musimy przy tym zaznaczyć,

że termin ten używany jest przez Mayera w nieco innym znaczeniu niż u przywoływanych wcześniej Baranowskiego i Tittenbruna. W przypadku tego ostatniego na przykład modelowymi przykładami kapitalizmu interesariuszy są Niemcy i Japonia, w artykule Mayera Niemcy określone są jako przedstawiciel kapitalizmu bankowego. Duński autor uznaje zatem, że wśród interesariuszy kontrolujących spółkę w modelu niemieckim najważniejsze są banki. Oczywiście zgadza się to z ustaleniami pozostałych cytowanych autorów, oni jednak wolą nie wyróżniać banków i zaliczyć je do ważnych, ale wciąż jednych z wielu interesariuszy. Na marginesie dodajmy, że niewielkie różnice akcentów pomiędzy poszczególnymi autorami mogą pośrednio dowodzić, jak złożony jest współczesny kapitalizm.

Tymczasem wróćmy do tekstu Mayera. Jak się rzekło, przyjmuje on w nim perspektywę neoinstytucjonalną, pisząc wprost, że kreowanie skutecznych instytucji jest warunkiem koniecznym powodzenia prywatyzacji. Tą ostatnią rozpatruje on z bardzo formalnego punktu widzenia, prezentując typowe drogi przekształceń własnościowych obserwowane w naszej części świata. Niewątpliwym plusem opracowania duńskiego socjologa jest, z konieczności skrótowa, charakterystyka poszczególnych sposobów prywatyzacji wraz z enumeracją jej najważniejszych zalet i wad. Autor stara się również wskazać, w jakich okolicznościach, jaka droga prywatyzacji okazywała się skuteczna. Taki sposób prezentacji wywodu pozwala uniknąć nieporozumień terminologicznych i zapewnia przejrzystość tekstu. Niemniej nie jest również wolny od mankamentów. Siłą rzeczy w takiej formie opis poszczególnych sposobów prywatyzacji musi być zwięzły, co może

prowadzić do nadmiernych uproszczeń. Na przykład autor zdaje się twierdzić, że zagraniczni inwestorzy są generalnie skłonni do ponoszenia wydatków na modernizację zakładów, w które inwestują (s. 110). Tymczasem historia nie tylko polskiej prywatyzacji dostarcza przykładów pokazujących, że czasem głównym celem inwestora zagranicznego jest ograniczenie konkurencji, którą mógłby się stać wykupywany przez niego zakład. Pomijając jednak te drobne nieścisłości pojawiające się w opisie metod prywatyzacji, zauważyć należy, że Mayer kładzie główny nacisk na jej ogólnonarodowe czy ogólnogospodarcze konsekwencje. Ma on na myśli szczególnie, wspomniane już, wyłaniające się zasady ładu korporacyjnego. Słusznie zauważa, że rozwiązania problemu relacji pryncypał-agent, proponowane przez teorię agencji, rzadko mają szansę sprawdzić się w praktyce, przede wszystkim dlatego, że diagnozowane przez nią zjawiska sporadycznie występują w „czystej postaci”. Scharakteryzowane w opisywanym tekście lokalne i czasowe różnice w kształcie instytucji towarzyszących rynkom rzutują na tak dużą różnorodność w ramach szeroko pojętego kapitalizmu. Z jednej strony, uwaga mówiąca o tym, że model teoretyczny nie jest dokładnie odzwierciedlony w rzeczywistości empirycznej, wydaje się banalna. Niezyczliwi mogliby zarzucić autorowi nawet braki w wykształceniu metodologicznym. Jednak z przyjętego tu punktu widzenia, mimo pozornej trywialności, spostrzeżenie autora wydaje się bardzo trafne. Jeśli przyjrzymy się opracowaniom sięgającym do nowej analizy instytucjonalnej jako narzędzia badawczej refleksji, zauważymy, że ich autorzy bardzo często zapominają, że mają do czynienia jedynie z modelem teoretycznym, a nie faktami empiryczny-

mi. Dużą zaletą tomu *Capitalism or Capitalisms?* bez wątpienia jest świadomość tej pułapki, zdradzana przez autorów odwołujących się do nowej ekonomii instytucjonalnej. Co więcej, są oni przekonani jedynie o warunkowej przydatności tego podejścia teoretycznego. Oprócz Mayera z tego ujęcia korzystają również Carlos Waisman w tekście *Institutional congruence and the sources of multiple modernities: the transfer of western institutions in the contemporary world* oraz Jakob Arnoldi w artykule *Coordinating markets – the creation of chinese financial markets*.

Pierwszy z wymienionych autorów diagnozuje problem „przeszczepienia” zachodnich instytucji do państw rozwijających się, drugi operacjonalizuje lub, mówiąc nieco precyzyjniej, uszczegóławia to zagadnienie, analizując wyłanianie się chińskiego rynku finansowego. W istocie więc oba artykuły dotyczą tego samego: dyfuzji wzorców instytucjonalnych do nowych warunków. Oba również przywołują ustalenia neoinstytucjonalizmu, wskazując na jego najważniejsze ograniczenia. Mniej krytyczny w tym względzie jest Arnoldi, który stawia pytanie: jakie podmioty będą miały przewagę na nowym rynku; lokalni gracze znający jego specyfikę czy zagraniczne firmy dysponujące złożoną wiedzą? Wokół tej kwestii autor buduje cały wywód, dowodząc, że najważniejszym, pierwszym krokiem w pojawieniu się nowego rynku jest powstanie pewnych instytucjonalnych ram. Arnoldi wykorzystuje tu znaną tezę ekonomii neoinstytucjonalnej, zgodnie z którą wolny rynek i prawna ochrona własności są warunkami koniecznymi, ale niewystarczającymi skutecznego działania podmiotów. Żeby gospodarka, lub dana jej część, działała dobrze, konieczne

są również koordynacja, zaufanie, redukcja niepewności itp. Bez nich mielibyśmy do czynienia z czymś na kształt hobbsowskiego stanu natury, w którym wszyscy rywalizują ze wszystkimi (takie właśnie przedstawienie realiów rynku stało się podstawą krytyki Granovettera wymierzoną w Williamsona, por. Granovetter 1986). Innymi słowy przedsiębiorstwo przedsiębiorstwu wilkiem. Taki obraz faktów jest nie tylko fałszywy empirycznie, ale nawet gdyby miał miejsce, byłby nie do utrzymania w dłuższych okresach. Arnoldi uważa, że wiedza, *know-how*, jest jednym z elementów budowania „okna koncepcyjnego” pomiędzy różnymi modelami gospodarki rynkowej. W przypadku opisywanym przez duńskiego badacza chodziło o koordynację między regułami wnoszonymi przez zagranicznych inwestorów a normami zastanymi obowiązującymi w Chinach. Wymóg koordynacji powoduje jednocześnie, że firmy bogate w wiedzę są gotowe na pewien jej ubytek po to, żeby uzyskać choć minimalną płaszczyznę porozumienia z lokalnymi partnerami. W ten sposób dochodzi do wyróżnienia zrębów nowego rynku, który bez wiedzy nie mogłyby zaistnieć. Najciekawszym, choć chyba nieco zbyt daleko idącym, spostrzeżeniem autora jest uwaga o konieczności adaptacji reguł instytucjonalnych w obszarze przechodzącym zamiany. Dopiero w dostosowanych warunkach możliwa jest szeroka kooperacja podmiotów zagranicznych i lokalnych. Autor zauważa tu, że mimo wszystkich przewag kapitał zagraniczny, przeważnie pochodzący z bogatego Zachodu, i tak ostatecznie musi zrezygnować z monopolu wiedzy, aby zyskać dostęp do nowych rynków. Niestety, chyba nieco wbrew wywodowi Arnoldiego, należy zauważyć, że owa konieczność „nie wyrównuje

szans” pomiędzy podmiotami lokalnymi i zagranicznymi. Sądzę, że z tego problemu doskonale zdaje sobie sprawę Carlos Waisman, który proponuje na przykład ciekawą, choć nie nową, interpretację przyczyn kryzysów azjatyckiego i rosyjskiego. Upraszczając, miały one być wynikiem rozpowszechnienia postaw neomerkantylizmu i partykularyzmu wśród podmiotów gospodarki światowej. Owe orientacje spowodowały, zdaniem Waismana, że zachodni inwestorzy nastawieni byli przede wszystkim na krótkoterminowy zysk, skutkiem czego przy pierwszych oznakach słabnącej koniunktury wycofali kapitał z rynków rozwijających się. Ostatecznie to głównie te ostatnie poniosły największe koszty takiej strategii, kiedy musiały ratować własne gospodarki, wyprzedając majątek narodowy. Przykład ten, choć został tu bardzo uproszczony, pokazuje, że zachodni inwestorzy niekoniecznie muszą być zainteresowani powstaniem spójnych ram instytucjonalnych. Współczesny kapitalizm, szczególnie sektor finansowy, znalazł sposoby pomnażania zysków przy minimalnym udziale podmiotów wywodzących się z krajów, w których robione są interesy. Dlatego też Waisman ma rację dowodząc, że zaszczerpienie zachodnich instytucji w innych warunkach kulturowych jest procesem niezwykle skomplikowanym, który często przynosi efekty odmienne od zamierzonych. Cenne w wywodzie tego autora są dwie kwestie. Po pierwsze, inteligentnie przedstawia on, jak złożone relacje łączą poszczególne, tradycyjnie uznawane za kluczowe, elementy wolnorynkowego kapitalizmu i demokratycznego ustroju politycznego. Zauważa tym samym, jak wiele warunków musi zostać spełnionych, aby można było przenieść wzorce państw zachodnich w nowe warunki kulturowe. Problem ten

dotyczy również Polski, choć z naszej perspektywy wydaje się marginalny. Przyzwyczajeni jesteśmy myśleć o sobie jak o części zachodniego świata. Rzeczywiście Waisman zauważa, że przyswojenie wolnorynkowych i demokratycznych instytucji w naszej części globu zakończyło się największym sukcesem, jednak i tu możemy obserwować znaczące różnice w porównaniu z krajami Zachodu. Po drugie, Waisman uzupełnia perspektywę neoinstytucjonalną teorią wielostronnej modernizacji. Wskazuje przy tym na co najmniej kilka słabości tej pierwszej, na czele z ograniczoną przydatnością modelu konwergencji.

Z pewnością żałować można, odnosząc się tu do całego tomu, że w opisywanym zbiorze zabrakło całościowej i wielostronnej konstruktywnej krytyki neoinstytucjonalizmu. Kilku autorów prezentujących swoje rozważania na łamach *Capitalism or Capitalisms?* odniosło się do dorobku tej wieloaspektowej szkoły teoretycznej, każdy z nich zastrzegając przy tym, że posiada ona pewne wady. Szkoda więc, że w zbiorze nie znalazł się tekst odnoszący się szerzej do tego problemu, podniosłoby to koherencję całości i dało szersze pole do interpretacji.

Niemniej przyznać należy, że opisywana antologia tekstów wyróżnia się na tle innych podobnych wydawnictw nie tylko ciekawymi przykładami empirycznymi, ale również dużą różnorodnością teoretyczną. Poszczególne teksty bardzo interesująco ze sobą korespondują, zawierając elementy podobnych stanowisk, ale czasem również prezentując argumenty polemiczne. Wśród ciekawych, rzadko spotykanych w socjologicznej refleksji teorii, do których nawiązania mamy okazję odnaleźć w *Kapitalizmach*, znajduje się koncepcja Josepha Schumpetera.

Zbiór zawiera dwa artykuły poznańskich socjologów: Przemysława Wechty i Sławomira Banaszaka, odnoszące się między innymi do ujęć teoretycznych austriackiego ekonomisty. Pierwszy z wymienionych napisał tekst pod tytułem *Entrepreneur in contractual society*, drugi zaproponował potraktowanie menedżerów jako wskaźnika rozwoju społeczno-ekonomicznego w artykule o wiele mówiącym tytule: *Managers as a factor of socio-economic development*.

Przemysław Wechta porusza problem relacji przedsiębiorcy z innymi stronami kontraktów, jakie ów przedsiębiorca zawiera. Autor charakteryzuje tu zarówno prawne, jak i ekonomiczno-społeczne tło tych relacji, wskazując na pozytywne lub negatywne uprzywilejowanie poszczególnych kategorii socjologicznych w tych relacjach (dokładnie mówiąc, chodzi tu o trzy kategorie analityczne: przedsiębiorców, właścicieli kapitału oraz właścicieli siły roboczej). Do największych zalet wywodu Wechty należy niewątpliwie podręcznikowy sposób ukazania nierozzerwalnych relacji łączących socjologię i ekonomię. Jeśli kogoś dotychczas dziwiło, że tom poświęcony kapitalizmowi został napisany w znacznej części przez socjologów, to po lekturze opisywanego artykułu przestanie mieć wątpliwości. Wechta bardzo zgrabnie pokazuje to, co Granovetter nazwał zakorzenieniem gospodarki w społeczeństwie. Nawiązując do wielkich klasyków obu nauk, tj. socjologii i ekonomii, od Znanieckiego, przez Webera, a kończąc na Schumpeterze, autor ukazuje ich wzajemną komplementarność. Na tym nie kończą się zalety opisywanego artykułu. Wechta zwraca uwagę na kilka ciekawych niuansów pojawiających się w społecznie zakorzenionych relacjach gospodarczych. Chyba do najciekawszych należy, rzadko

zauważany przez socjologów, problem odsetek od kapitału, tymczasem w oparciu o dorobek Marksa i Webera oraz ich kontynuatorów można dowieść, że ma ono niebagatelne znaczenie dla społecznego podziału własności środków produkcji (por. Mika, w druku). Wechta, nawiązując do austriackich ekonomistów, zauważa problem, o którym pisali Mises, Bohm-Bawarek, a po nich Schumpeter, że zjawisko odsetka od kredytu nie jest pochodną stopy procentowej. Austriacy, bardzo socjologicznie, zauważyli, że odsetek jest zjawiskiem typowo rynkowym. W niektórych sytuacjach obecni konsumenci są gotowi ponieść wyższe nakłady w zamian za dostarczenie przyszłych dóbr już obecnie. Tym samym wysokość nadwyżki zależy od procesów podaży i popytu, a mówiąc prościej, od gotowości konsumentów do płacenia więcej za dobra dostarczone obecnie kosztem dóbr dostarczonych w przyszłości. Podobnych ciekawych spostrzeżeń jest w tekście Wechty kilka, ma on jednak również jedną, ale poważną wadę. Wspomniano już, że podręcznikowo, niejako mimochodem wskazuje on na wzajemne przenikanie ekonomii i socjologii. Jednak owa podręcznikowość opisywanego wywodu jest chyba jego największą słabością. Laik, student nauk społecznych będzie usatysfakcjonowany, jednak obeznany w socjologii gospodarki czytelnik poczuje niedosyt. Szkoda, że autor nie wyszedł poza ogólne uwagi i spostrzeżenia, nie wskazał empirycznych implikacji teoretycznych ustaleń, szkoda, że w konkluzji nie wyszedł poza ogólniki. Godne pochwały nawiązania do klasyków powinny mimo wszystko zakończyć się nieco subtelniejszymi konkluzjami.

Drugi z autorów przywołujących Schumpetera skupił się na problemie menedżerów. Sławomir Banaszak w swoim

artykule korzysta z szerokiej definicji menedżera zaproponowanej przez Jana Szczepańskiego. Rozwija jednocześnie – wypracowane przez Druckera – spojrzenie na rolę tych ostatnich w gospodarce i społeczeństwie. Autor odwołuje się tu również do Schumpeterowskiego opisu kadry kierowniczej, która zdaniem austriackiego ekonomisty miała do odegrania kluczową rolę w kreowaniu innowacji. Innowacje, idąc dalej tym tropem, były kluczowe dla rozwoju gospodarczego i ekonomicznego. Banaszak zauważa, że menedżerowie powinni nie tylko implementować złożoną wiedzę w gospodarce, odpowiedzialni są również za kooperację wewnątrz korporacji (sposoby organizacji pracy), a także, na najbardziej ogólnym poziomie, socjalizację wtórną załogi. Autor odnosi się także do teorii elit Millsa, wśród których ten ostatni wyróżnił również menedżerów. Wyrazem budowania przez omawianą kategorię socjoekonomiczną pozycji elity byłaby na przykład instytucjonalizacja ich wpływu na organizację biznesu oraz na świat polityki. Oczywiście istotą funkcji menedżerów w rozwoju społeczno-gospodarczym pozostaje ich wpływ na przedsiębiorstwo, w którym pracują, jednak zgodnie ze słowami Galbraitha, menedżerowie tworzą we współczesnych społeczeństwach kapitalistycznych technostruktury odpowiedzialną nie tylko za zarządzanie poszczególnymi firmami, ale również za kształt całego systemu gospodarczego. Odwołując się do skrótowo tu przywołanych źródeł, Banaszak w konkluzji wskazuje, że menedżerowie wpływają nie tylko na sposoby zarządzania i administrowania kapitałem w poszczególnych przedsiębiorstwach, ale także odpowiadają za kształtowanie trendów industrializacji i urbanizacji, a nawet są w stanie wpłynąć na kierunek

zmian w całej gospodarce. Zaznaczyć przy tym musimy, że rozwój społeczno-gospodarczy w ujęciu tego autora może oznaczać nie tylko postęp, ale również regres. W tym kontekście, zwłaszcza że autor podkreśla tę myśl dwa razy, szkoda, że nie znajdujemy w artykule prób konkretnego wskazania, jakie funkcje menedżerów mogą wpływać pozytywnie, a jakie negatywnie na rozwój społeczny. Wydaje się, że autor stoi na stanowisku, że wszystkie one mogą mieć zarówno pozytywny, jak i negatywny wpływ na życie społeczno-gospodarcze, jeśli tak jest w istocie, to warto by przynajmniej zasugerować potrzebę empirycznej weryfikacji tego zagadnienia. Bardzo ciekawym rozwinięciem myśli Banaszaka byłyby próby prezentacji ilościowych zestawień porównawczych pokazujących korelacje pomiędzy takimi cechami, jak liczba menedżerów i jakość ich wykształcenia a wzrost PKB, by podać najprostszy przykład. Oczywiście takich empirycznych dowodów mogłoby być znacznie więcej (i znacznie subtelniejszych niż podany przykład). Drugim, chyba poważniejszym zastrzeżeniem, jest traktowanie przez Banaszaka menedżerów jako jednej zwartej grupy. Trudno odnaleźć w jego tekście poważne próby wyznaczenia granic tej kategorii społecznej oraz charakterystyki jej wewnętrznego zróżnicowania. Kategoria menedżerów, podobnie jak inne popularne obecnie i w przeszłości terminy socjologiczne odnoszące się do dużych zbiorowości ludzkich, jest nieprecyzyjna, a autorzy jej używający rzadko podejmują wysiłek przezwyciężenia tego ograniczenia. To samo możemy powiedzieć o popularnej swego czasu w języku polskich intelektualistów *inteligencji*, następnie robiących leksykalną karierę *białych kołnierzykach* czy ostatnio popularnych *pra-*

ownikach wiedzy lub klasie kreatywnej (to ostatnie pojęcie ukuł Florida 2002). Wszystkie te kategorie, na czele z menedżerami, wymagają doprecyzowania. Inna jest bowiem socjoekonomiczna pozycja kierownika zarządzającego centralą korporacji o zasięgu ponadnarodowym, inna menedżera w borykającej się ze znanymi powszechnie problemami polskiej stoczni. Socjolog inaczej zinterpretuje społeczną pozycję prezesa otrzymującego milionowe pensje, a inaczej dyrektora w częściowo publicznej firmie, który pobiera wynagrodzenie ograniczone regulacjami prawa. Zupełnie odmienna będzie pozycja klasowa menedżera, który może przekształcić zgromadzone przez lata oszczędności w kapitał pożyczkowy, od menedżera, który takich możliwości jest pozbawiony (ten pierwszy aspiruje do klasy kapitalistów, ten ostatni wciąż pozostaje pracownikiem najemnym). Tymczasem autor recenzowanego tekstu, mimo iż pisze o rozwoju społeczno-ekonomicznym, zapomina o kryteriach socjoekonomicznych i koncentruje się na czynnikach raczej psychospołecznych (mam tu na myśli zaszczepianie wiedzy, socjalizację, wykorzystywanie sieci społecznych dla celów własnych lub zbiorowości itp.).

Opisane w powyższych akapitach artykuły poznańskich socjologów mają charakter ściśle analityczny, natomiast publikacje kolejnego z autorów, Guglielmo Carchedi, wyróżniają się spośród wszystkich zamieszczonych w omawianym zbiorze zdecydowanie polemiczną naturą. W książce *Capitalism or Capitalisms?* znajdziemy dwa artykuły tego pracującego w Amsterdamie intelektualisty. Pierwszy: *The social face of European capitalism* odnosi się do gospodarczego ustroju Unii Europejskiej, drugi: *For another system* jest próbą przedstawie-

nia autorskiej propozycji zmian tego, co Carchedi nazywa logiką kapitalizmu. Oba teksty mają charakter jawnie antykapitalistyczny. Autorowi nie podoba się obserwowana obecnie organizacja systemu gospodarczego Europy, a poniekąd i świata, i nie kryje się z tym. Drugi z wymienionych artykułów, poprzez swoją formę i wyrażone *explicite* ambicje praktyczne, uprawnia autora do przyjęcia oceniającej pozycji. Trudno bowiem wyobrazić sobie, że ktoś proponuje przebudowę jakiegoś fragmentu rzeczywistości, nie mając do niej uwag krytycznych. Dobrze więc się stało, że tekst *For another system* znalazł się na końcu tomu. Stanowi on tym samym jego zamknięcie, pokazując jak idee humanistów mogą stać się punktem wyjścia dla programów reform. Nie będę w tym miejscu odnosił się do szczegółów tego programu, bowiem jak każda taka propozycja ma on charakter idealistyczny i zawiera szereg kontrowersyjnych, nie ze względu na ich słusność, a raczej szansę urzeczywistnienia, rozwiązań. Zainteresowanych odsyłam bezpośrednio do tekstu który, jak inne jemu podobne, ma ten walor, że skłania do krytyki autora, ale również autokrytyki połączonej z kreatywną refleksją nad otaczającym nas światem. Zdecydowanie więcej stricte naukowych rozważań, opartych na diagnozie zastanej rzeczywistości, znajdziemy w *The social face of European capitalism*. Niestety również i ten tekst nie jest pozbawiony wyraźnego rysu ideologicznego, jednakże przytaczane przez autora argumenty i dane empiryczne przemawiają niewątpliwie na jego korzyść. Na przykład Carchedi bardzo dobrze obnaża słabości znanej wszystkim z pierwszych stron gazet, liberalnej czy też neoliberalnej, recepty na ekonomiczne nierówności trapiące świat. Najlepszym rozwiązaniem, powiadają ci

ostatni, jest przyspieszenie rozwoju, które spowoduje, że kraje uboższe zmniejszą dystans do najbogatszych. Jak jednak pokazują liczne, przytaczane również w tym artykule dane, skutkiem tych działań nie jest zmniejszenie, ale zwiększenie różnic dzielących przysłowiowe Południe od Północy. Carchedi udowadnia, że ten sam, tylko mniej rzucający się w oczy proces ma miejsce w samej Unii Europejskiej, jednym z najbogatszych rejonów świata. Zdaniem autora Europa jest związkem państw zdecydowanie przychylnym kapitałowi, nie pracy. Trzeba powiedzieć, że holenderski socjolog z dużą pasją odslania przed czytelnikiem fasadowość kolejnych górnolotnych hasel wypisanych na brukselskich sztandarach. Przykładowo: poprawa higieny pracy w następstwie upowszechnienia nowoczesnych technologii nie ma, jego zdaniem, miejsca. Liczba wypadków przy pracy i nieprzestrzegania podstawowych przepisów BHP wcale nie spadła. Promocja zatrudnienia poprzez kreowanie wieloaspektowych umiejętności personelu to zdaniem Carchediego kolejny mit. Jedynie około 1 proc. PKB Unii trafia bezpośrednio do pracowników. Europejski Fundusz Społeczny, podstawowe narzędzie kreowania i utrzymywania na wysokim poziomie tak zwanego kapitału ludzkiego, to jedynie 8,2 proc. budżetu wspólnoty (dane pochodzą z 1999 r., czyli sprzed rozszerzenia). Wyrażając sumy kierowane do EFS w liczbach bezpośrednich, stanowią one jedynie 0,8 proc. PKB krajów członkowskich. Podobnie polityka regionalna pozostaje tylko ładnie brzmiącym hasłem. Autor wskazuje, że mimo dużych zastrzyków pieniędzy najuboższe rejony Europy nie zmieniły swojego statusu, między innymi na skutek procesów społecznych i ekonomicznych, które powodowały, że ostatecznym beneficjentem

pomocy dla europejskiej prowincji były przede wszystkim regiony najbogatsze. Podobnych, dużo bardziej szczegółowych analiz jest w teście znacznie więcej (na marginesie można dodać, że jest to jeden z najbardziej obszernych artykułów w całym zbiorze). Wszystkie one odsłaniają rzadko zauważaną twarz europejskiego kapitalizmu. Polski czytelnik z pewnością będzie żałował, że autor nie uzupełnił swoich wywodów o dane pochodzące z okresu po rozszerzeniu Unii Europejskiej. W maju 2009 roku minęło pięć lat od polskiej akcesji, można więc przypuszczać, że statystyki wydatków całej Unii uległy znaczącym zmianom. Po drugie, autor koncentruje się na danych dotyczących budżetu UE, tymczasem Europa to wciąż raczej zbiór blisko współpracujących państw narodowych niż państwo federacyjne. Stąd zasadne byłoby uzupełnienie argumentacji dotyczącej, na przykład, ochrony prawnej pracowników, informacjami pochodzącymi z poszczególnych krajów. Szczególnie że w Unii znajdują się kraje prezentujące bardzo różne modele kapitalizmu od Wielkiej Brytanii przez Irlandię, od Niemiec i Francji po Włochy, na krajach skandynawskich kończąc.

Na koniec zostały nam dwa bardzo ciekawe i oryginalne teksty, które również odnoszą się do tego, co Carchedi nazwał logiką kapitalizmu, opisują ją jednak z innej, nietuzinkowej, perspektywy. Pierwszy to artykuł Jerzego Kochana: *Consumption: between terrorism and connoisseurship*, drugi jest dziełem Portugalczyka Igora Viniciusa Limy Valentima i nosi tytuł *Are we fighting a single enemy? Looking for alternatives to capitalism with garbage workers*. Oba odnoszą się do często dyskutowanego zagadnienia konsumpcji oraz tego, co w literaturze zwykło się nazywać *społeczeństwem konsumpcyjnym*.

Jerzy Kochan próbuje nas przekonać, że podstawą zjawiska konsumpcjonizmu nie jest wcale wymiana dóbr. Nabywanie i zbywanie przedmiotów lub usług oraz, na co zwracają uwagę Igor Vinicius Lima Valentim, ich usuwanie nie stanowi istoty współczesnego świata. Sedno sprawy polega na tym, że konsumpcja stała się medium lub, mówiąc inaczej, środkiem reprodukcji całego systemu społecznego w szerokim sensie tych słów. Problem zatem nie tkwi w tym, że ludzie zachodniego kręgu kulturowego budują swoje życie wokół nabywania dóbr lub korzystania z usług, ale w fakcie, że ten proces staje się najważniejszym w organizacji wszystkich aspektów struktury społecznej. Według niektórych cała niemal organizacja społeczeństwa wraz z jego wszystkimi instytucjami zostaje zastąpiona figurą konsumenta i rządzącą nim logiką. Kochan wskazuje, że konsumpcja wpływa nawet na tak elementarne dla przeżycia gatunku zagadnienia jak reprodukcja. To właśnie w wyniku upowszechnienia takich a nie innych wzorów konsumpcji młodzi ludzie w krajach Zachodu często rezygnują z potomstwa lub ograniczają się do jednego dziecka. Zdaniem tego autora sedno sprawy tkwi jednak gdzie indziej. Niezależnie od krytyki płynącej zarówno od intelektualistów konserwatywnych jak i liberalnych, najważniejsze pozostaje pytanie, czy ten sposób podziału dóbr jest wydajny. W tym miejscu Kochan przedstawia bardzo ciekawy argument, przywołuje znane z historii sposoby organizacji społeczeństw, które przez wieki decydowały o sposobach zapewnienia ludzkości reprodukcji i postępu. Porównując konsumpcjonizm do religii i ideologii (nacjonalistycznych i rewolucyjnych), bo o nich pisze Kochan, ten pierwszy okazuje się znacznie mniej krwawy i bardziej

cywilizowany. Zapewnienie skutecznego podziału dóbr za pomocą mechanizmów obecnych w społeczeństwach konsumpcyjnych zapewnia pokojowy podział bogactw, co samo w sobie może świadczyć o pewnym cywilizacyjnym awansie. Oczywiście powyższa uwaga nie przekreśla ciemnych stron konsumpcjonizmu. Kochan pisze nawet, że agresywny konsumpcjonizm można nazwać najgroźniejszym współczesnym terroryzmem. Starając się uniknąć jego pułapek, autor proponuje budowę instytucji *konesera* (*connoisseur*), który w świecie wszechobecnej konsumpcji spełni rolę podobną do krytyka sztuki. Pozwoli oddzielić to, co wartościowe, mądre i piękne od kiczu, przejawów złego smaku, brzydoty. Postać konesera ma szansę stać się w społeczeństwie konsumpcyjnym kimś na kształt agenta zmiany, upowszechniającego własną postawę wśród innych (tytułowe *connoisseurship*). Zdaniem Kochana konsumpcjonizm daje człowiekowi XXI wieku szansę na autokreację, samorealizację oraz relatywnie duży wpływ na świat. Jednakże pod warunkiem mądrego, koneserskiego właśnie, budowania swoich relacji z otoczeniem. Autor posługuje się przy tym, do czego zdążył przyzwyczaić wiernych czytelników, wyszukany, elokwentny językiem. Trzeba przyznać, że jego artykuł czyta się z dużą przyjemnością i nawet drobne, oczywiste w tego typu formie, uproszczenia nie rzutują na jego bardzo pozytywną ocenę. Na korzyść przemawia tu również pewna autoironia autora, do której wprost się przyznaje. Pozwala ona dostrzec, że projekt powołania do życia konesera, który zhumanizuje świat konsumpcji, wymaga nade wszystko egalitarnego dostępu do świata konsumpcji co, jak podkreśla autor, jest niezwykle trudne w sytuacji, w której około 11 proc.

Polaków żyje poniżej minimum egzystencjalnego, a ponad połowa na granicy minimum socjalnego.

Problem związany z kapitalizmem konsumpcjonizmu jest obecny także w artykule Igora Viniciusa Limy Valentima. Można powiedzieć, nadużywając nieco słów tego autora, że stanowi on punkt wyjścia zaproponowanej tu diagnozy współczesnego systemu gospodarczego. Przynajmniej przy tym, że punkt widzenia portugalskiego uczonego jest osobliwy, patrzy on bowiem na świat konsumpcji z perspektywy śmieci i odpadów. Stawia tezę, że odpady i ludzie zajmujący się ich recyklingiem stanowią wytwór kapitalistycznej logiki. Z jednej strony owa logika kreuje konsumpcyjny styl życia, zgodnie ze słowami autora ucząc nawet dzieci, że przedmiot użyty należy wyrzucić (w żadnym wypadku naprawiać lub w inny sposób dostosowywać do ponownego użycia). Współczesny kapitalizm wytwarza przede wszystkim produkty jednorazowe, a często tymczasowe. Stąd też wielka kariera usług, które aby ich efekt był trwały, muszą być cykliczne, powtarzalne, cały czas odnawialne. To samo dzieje się z produktami, samochody mają swoje nowe wersje, odzież i obuwie po jednym sezonie stają się niemodne, programy komputerowe należy aktualizować itp. Cała machina marketingowa stale angażowana jest w celu uświadomienia konsumentom, że powinni nabyć nowy produkt, a starego się pozbyć. Oczywiście postępowanie to ma zasadniczą wadę, nieprawdopodobnie zwiększa ilość towarzyszących nam śmieci. Jednak i z tym świat konsumpcji może sobie poradzić. Zdaniem Valentima kapitalizm posiada wszak bardzo użyteczną cechę: doskonale adaptuje się do nowych okoliczności, stąd też troska o śmieci zyskała rangę odrębnej gałęzi gospodarki – gospodarki odpadami.

Portugalski badacz zajmuje się w swoim tekście przede wszystkim *zbieraczami*, jak ich w Polsce nazywamy, czyli ludźmi ulicy żyjącymi ze zbierania odpadów. Są oni z jednej strony „produktem” globalnego systemu gospodarczego, którego skutkiem jest gigantyczne rozwarstwienie społeczne, ale z drugiej strony często dają lokalną odpowiedź na globalne problemy (jak np. brazylijscy śmieciarze zawiązujący organizację i działający jako część sektora ekonomii społecznej). Co więcej, zbieracze są potrzebni przedsiębiorstwom, rządowi i korporacjom. Mają na przykład istotny wkład w municypalne projekty przetwarzania śmieci (np. w Dżakarcie zbierają ponad 25 proc. miejskich odpadów). Zbieracze stanowią również rezerwar taniej siły roboczej, działając na korzyść przemysłu. Przykładowo w Stanach Zjednoczonych istotnie przyczyniają się do obniżenia kosztów przemysłu hutniczego (huty aluminium skupują od nich tony puszek), a w Bangladeszu tną na złom wielkie statki transportowe, które bez ich pomocy armator musiałby złomować, przeznaczając na to wielkie nakłady. Valentim rozwijając „sociologię śmieci”, rysuje bardzo ciekawy pejzaż współczesnego kapitalizmu. Inaczej niż zazwyczaj, pejzaż ten nie jest widokiem z biur Wall Street lub londyńskiego City, ale szkicem widzianym oczami śmieciarza z Kopenhagi czy złomiarza z Bangladeszu. Opisując problem odpadów i recyklingu, autor z wielką pasją i nietuzinkowo diagnozuje stan kapitalizmu targanego tkwiącymi w nim sprzecznościami, ale paradoksalnie zdolnego do ich adaptacji. Być może w tym stwierdzeniu odnajdujemy odpowiedź na pytanie: kapitalizm czy kapitalizmy? Kapitalizm wczorajszy różni się od dzisiejszego, a jutrzejszy będzie inny od nich obu. W tym sensie, co między wierszami wskazuje Portugalczyk,

z pewnością możemy mówić o wielu kapitalizmach.

Podsumowując nasze, inspirowane opisywaną książką, rozważania na temat różnorodności współczesnego systemu gospodarczego, przywołajmy klasyka innej niż nauka dziedziny. Winston Churchill po bitwie o Tobruk powiedział: „to jeszcze nie koniec wojny, to nawet nie początek końca, ale może to koniec początku”. Parafrazując jego słowa, możemy się zastanowić, czy kończący pierwszą dekadę XXI wieku kryzys ekonomiczny jest jakimś rodzajem początku końca kapitalizmu w jego najbardziej rozpowszechnionej formie? Prostej odpowiedzi na to pytanie nie znajdziemy w *Capitalism or Capitalisms?*, znajdziemy za to masę celnych uwag, ciekawych propozycji teoretycznych i pasjonujących przykładów empirycznych. Nauki społeczne, z którymi mamy tu do czynienia w najlepszym wydaniu, nie należą do tych, które zapewniają precyzyjną predykcję. Dotychczas ich przedstawicielom udało się wypracować konsensus wokół tego, że ich celem jest znaleźć najbardziej prawdopodobną odpowiedź na nurtujące nas pytania. Do tego zaś recenzowany zbiór artykułów nadaje się znakomicie. Uważna interpretacja zamieszczonych w nim tekstów zainspiruje każdego czytelnika, i to niezależnie od jego poglądów i reprezentowanej dziedziny. Wśród zalet *Kapitalizmu czy kapitalizmów?* wymienić możemy również interesującą komplementarność artykułów. Wspominałem już o tym wcześniej, jednak warto podkreślić to ponownie: zakres tematyczny został dobrany bardzo interesująco. Mamy na przykład trzy teksty dotyczące prywatyzacji i każdy z nich opisuje to zagadnienie na innym poziomie ogólności. Meyer proponuje perspektywę makro (cały region Europy Środkowej i Wschodniej), Tittenbrun również ma-

kro, jednak zwraca uwagę na konkretny kraj i konkretną klasę społeczną, natomiast Głowacz prezentuje perspektywę mikro – pojedyncze przedsiębiorstwo. Tezy wymienionych autorów mogą zostać zinterpretowane przez czytelnika jako komplementarne, jeden tekst uszczegóławia i uzupełnia inne. Co więcej, traktując prywatyzację jako proces zmiany, możemy przypomnieć tu teksty Waismana i Arnoldiego opisujące implementację zachodnich instytucji w krajach rozwijających się przy użyciu narzędzia teoretycznego nowej ekonomii instytucjonalnej. Świetnie uzupełniają się również teksty Jerzego Kochana i Igora Viniciusa Limy Valentima, pierwszy tworzy ramy dla interpretacji konsumpcjonizmu, drugi charakteryzuje jego konsekwencje. Podobnie artykuły Tittenbruna (*Two Capitalisms*) i Baranowskiego zawierają uzupełniające się wzajemnie argumenty.

Kolejną zaletą zbioru jest spora ilość przykładów empirycznych i danych przytaczanych przez poszczególnych autorów. Carchedi dokładnie analizuje stan wydatków socjalnych Unii Europejskiej; Tittenbrun wnikliwie przytacza dane na temat prywatyzacji pracowniczej i jej skutków; Meyer opiera się na liczbach, kiedy mówi o prywatyzacji w naszej części świata; Głowacz maluje pełen obraz pojedynczego procesu przekształceń własnościowych, przytaczając konkretne wartości. Inspirujące są również przykłady empiryczne, w tym najbardziej te przywołane przez Igora Viniciusa Limę Valentima. Jednocześnie podkreślić musimy, że każdorazowo to zakorzenienie w empirii wsparte jest dobrą lub bardzo dobrą teorią. Reasumując, można stwierdzić, że cały tom prezentuje wysoki, choć siłą rzeczy zróżnicowany, poziom rozprawy naukowej. Trzeba powiedzieć, że nie znajdziemy w *Capitalism or Capitalisms?*

artykułu niegodnego uwagi. Jeśli ktoś, mam nadzieję również za sprawą niniejszego tekstu, sięgnie po ten zbiór, z pewnością przeczyta go w całości.

Bibliografia

- Gilejko L., Gardawski J., Siewierski J., Towarski R., 2006, *Socjologia gospodarki*, Warszawa.
- Granovetter M., 1985, *Economic action and social structure: the problem of embeddedness*, „The American Journal of Sociology”, No. 91.
- Mika B., w druku, *Stosunki wierzycielsko-dłużnicze a kryzys finansowy*.
- Morawski W., 2001, *Socjologia ekonomiczna*, Warszawa.
- Ruszkowski P., 2004, *Socjologia zmiany systemowej w gospodarce*, Poznań.
- Tittenbrun J., 2004, *Opowieść o dwóch kapitalizmach: kapitalizm akcjonariuszy vs kapitalizm interesariuszy*, [w:] A. Sakson (red.), *Porządek społeczny a wyzwania współczesności*, Poznań.
- Tittenbrun J., 2005, *Eurokapitalizm*, [w:] Z. Gąlor (red.), *Europa właścicieli*, Poznań.
- Tittenbrun J., 2008, *Z deszczu pod rynną*, t. 1–4, Poznań.
- Tittenbrun J. 2009, *Małe jest piękne?* Szczecin.