

WŁODZIMIERZ WESOŁOWSKI
Instytut Filozofii i Socjologii
Polska Akademia Nauk
i Collegium Civitas

EWOLUCJA POLSKIEJ ELITY EKONOMICZNEJ 1989–2004*

W pierwszym okresie swej intensywnej pracy naukowej Jan Szczepański poświęcił się badaniom struktury społecznej. Sadzę, że skłoniła go do tego jego ogólna ciekawość zmian społecznych a także skłonność do tego, aby rozpoznawać zjawiska nowe, dotąd niedostatecznie opisane i zanalizowane w ramach ogólniejszych paradygmatów socjologicznych.

Badanie przemian struktury społecznej w Polsce okresu socjalistycznej industrializacji lat 50. i 60. mogło przybrać kilka postaci. Jedną perspektywę sugerowała wysoce ogólna teoria 3 członów struktury klasowo-warstwowej (klasy chłopskiej, klasy robotniczej i warstwy inteligencji). Drugą – koncepcja struktury społeczno-zawodowej bardziej szczegółowo ujmująca podziały wewnątrz społeczeństwa. Ta koncepcja mogła być powiązana z ujęciami gradacyjnymi, stratyfikacyjnymi, które występowały w socjologii zachodniej.

Kiedy Jan Szczepański pisał swe rozprawy o inteligencji w ogóle, a inteligencji polskiej w szczególności, zawsze postrzegał ją jako wewnętrznie zróżnicowaną i – *implicite* – zhierarchizowaną. Zawody inteligenckie – to były grupy definiowane wężiej niż szeroka „warstwa inteligencji”.

Wśród zawodów inteligenckich szczególnie mocno interesowały Jana Szczepańskiego „zawody twórcze” (artyści i naukowcy), wyższe kadry zarządzające przemysłem (menedżerowie) oraz politycy. Rola pełniona przez te grupy w funkcjonowaniu całościowego systemu społeczno-politycznego „realnego socjalizmu” fascynowała Jana Szczepańskiego, a jego krytyczno-analityczna postawa pozwalała dostrzegać pozytywne i negatywne aspekty wypełniania ról zawodowych przez inteligencję w tym węższym rozumieniu,

* Autor dziękuje profesorowi Tadeuszowi Baczko i docentowi Krzysztofowi Jasiękiemu za rozmowy, które z nimi przeprowadził na temat zmian w polskiej elicie ekonomicznej.

czyli ról kreatywnych (lub nie) ról kierowniczych w przemyśle lub polityce (oczekiwanych lub nieoczekiwanych, negatywnych).

Niektóre myśli Jana Szczepańskiego na tematy przed chwilą wymienione znalazły się w publikacjach książkowych, inne – w rękopisach udostępnianych przyjaciółom i „kierownikom życia społecznego” (mam nadzieję, że enigmatyczność tego zwrotu zostanie przez czytelnika zaakceptowana), a jeszcze inne w dyskusjach konferencyjnych.

Powyżej skreślone uwagi pozwalają mi wyrazić myśl następującą: rozważania ogólne i badania empiryczne Jana Szczepańskiego nad „inteligencją” w węższym sensie – były bardzo blisko badań nad elitami i ich rolą w nowoczesnym społeczeństwie, konkretnie – nad rolą elit intelektualnych, ekonomicznych i politycznych.

Powyższe przekonanie pozwala mi złożyć poniżej opracowany tekst do książki poświęconej Jego inspiracjom i rolom spełnianym w życiu naukowym i społecznym. Mój tekst dotyczy formowania się elity ekonomicznej, a właściwie pewnej części elity ekonomicznej w Polsce po przełomie 1989 r. To całkowicie nowy „segment” struktury społecznej – by użyć najogólniejszego i neutralnego terminu. Na nowe kategorie społecznej struktury lub „segmenty” Jan Szczepański często kierował swą ciekawością badawczą.

* * *

Empiryczne lub historyczno-empiryczne studia nad elitami obarczone są różnorodnymi trudnościami. Jedną z nich jest zidentyfikowanie przez badacza grona osób, które domniemaną elitę tworzą. Drugą jest uzyskanie wywiadów – szerzej: materiałów, które stanowią podstawę do odtworzenia (lub stworzenia) portretu zbiorowego elity. Z obydwu trudnościami spotykają się badacze polskich elit.

Idąc śladami studiów Maxa Webera o europejskiej cywilizacji, w nowoczesnym społeczeństwie występuje funkcjonalna autonomia elit w poszczególnych dziedzinach życia: gospodarce, polityce, kulturze. Jeśli chcemy dokładnie zbadać elitę kulturalną to musimy ją wewnątrznie zróżnicować na elitę religijną, artystyczną, akademicką, sław medialnych, ewentualnie wyróżnić też elitę intelektualną jako specjalny typ, obejmujący takie jednostki, które znajdują się w różnych segmentach funkcjonalnie zdefiniowanych elit. Współczesną kontynuację tego generalnego podejścia znaleźć można w pracach Ewy Etzioni-Halevy oraz w wielu pracach współczesnych badaczy w krajach Europy Środkowo-Wschodniej.

Z metodologicznego punktu widzenia ważne są nie tylko procesy funkcjonalnej autonomizacji elity gospodarczej, politycznej i kulturowej lecz także

procesy dyferencjacji wewnątrz każdej z nich. Dla naszego badania ważne było zdawanie sobie sprawy, że występuje duże rozczłonkowanie w elicie ekonomicznej, szeroko pojętej. Różnicuje się ona na elitę różnych segmentów gospodarki, różnych form własności (np. przedsiębiorstwo jednej rodziny, przedsiębiorstwo własności rozproszonej, etc.), różnych stylów zarządzania, różnych metod ekspansji na rynku, także z punktu widzenia form krajowych i zagranicznych zaangażowanego kapitału. Badacz musi jasno sformułować pytanie badawcze i odpowiednio kształtować selekcję grupy, którą poddaje bliższej obserwacji i analizie. Badacz powinien potrafić rozróżnić elitę menedżerską, finansową, entrepreneurską, a w innym ujęciu elitę dziedziczonego od pokoleń bogactwa lub bogactwa stworzonego wysiłkiem niedawnym jednej generacji, etc. Wstępnego określenia części elity ekonomicznej, na którą badacz kieruje swoją uwagę, dokonuje on zwykle *a priori*, w oparciu o wiedzę teoretyczną lub historyczną albo obydwie. Można też zaprojektować badanie nad krzyżowaniem się różnych segmentów elit. W badaniach prowadzonych w Europie Centralno-Wschodniej zaznaczyły się już różnorodne teoretyczne podejścia i konkretno-historyczne zainteresowania, których rezultatem stało się poddanie badaniu określonego segmentu elity ekonomicznej (Jasiecki 2002, Higley i Lengyel 2000, Tuček i in. 1999, Tamas i Steiner 2005, Staniszkis 1991, Eyal, Szelenyi i Townsend 1998, Lane 1988, Higley, Pakulski, Wesołowski 1998).

Wróćmy teraz do problemu zaznaczonego w pierwszych zdaniach tego tekstu. Rzadko który badacz uznaje wszystkie jednostki posiadające określone charakterystyki funkcjonalne za oznaki przynależności do „elity” (lub jakiegokolwiek jej segmentu). Węższe grona w ramach szerzej zdefiniowanych segmentów struktury społecznej interesują badacza „najwyższych kręgów”, „elity władzy”, „elity przywódców politycznych”, lub wiodących postaci w dziedzinie kultury. W tym miejscu dochodzimy do pytania o uniknięcie subiektywizmu badacza w selekcji osób uznanych za stanowiące kręgi elitarne, kierownicze lub przywódcze. Proste dobieranie statystycznej próby z szerokiej kategorii, np. z ogółu menadżerów w danym kraju nie wydaje się dobrym rozwiązaniem, gdyż trudno stworzyć operator losowania, lub precyzyjnie oznaczyć tę kategorię osób, do której uogólnienia będą się odnosić. Przekraczanie granic uzasadnionej interpretacji zdarza się często.

Problem zidentyfikowania właściwych członków elity pasjonował np. Roberta Dahla (1958, 1961), który poddał krytyce sposoby C. Wrighta Mills’a (1956) i Floyda Hunter’a (1953) orzekania o tym, kto znajduje się w elicie władzy jako grupie podejmującej najważniejsze decyzje w kraju, a może lepiej byłoby powiedzieć w imię kraju lub w imię społeczeństwa. W debacie za-

inicjowanej przez Roberta Dahla chodziło o współczesne Stany Zjednoczone – lecz jego myśli miały w intencji uniwersalne znaczenie w stosunku do systemu demokratycznego. Inaczej, bardziej strukturalistycznie, podeszli do problemu identyfikacji uczeni brytyjscy tacy jak: Anthony Giddens (1974) lub John Scott (1991). Cały problem „kogo włączyć” (do elity) nie był jednak dla Giddensa i Scotta najważniejszy.

Na tle powyższych uwag moje małe badanie charakteryzuje się tym, iż opiera się na materiale mało subiektywnym, a przynajmniej mało groźny jest w nim subiektywizm ze strony badacza. Publikowane systematycznie od 1990 roku listy najbogatszych Polaków są podstawowym materiałem. To podejście nie rozwiązuje wszystkich wątpliwości metodologicznych, jednak pozwala na proste stwierdzenie, że grupa ludzi została zidentyfikowana „zewnętrznie” wobec badacza. Chodzi o elitę bogactwa w Polsce współczesnej. Nie było w tym identyfikowaniu ani przesądów i predylekcji badacza, ani własnych nieścisłości lub pomyłek metodologicznych.

Metoda reputacyjna i metoda „zestawiania list”

W studiach nad rosyjską elitą epoki Gorbaczowa David Lane (1995, 1998) zastosował tzw. Metodę reputacyjną w identyfikowaniu osób, które są członkami „elity władzy”. W swym studium Lane postanowił skoncentrować się na osobach, które są najbardziej wpływowe w kilku najważniejszych obszarach „władzy” państwa w obszarach: politycznym, ekonomicznym, administracyjnym, militarnym, medialnym.

Metoda reputacyjna w ustalaniu osób, które należą do elity władzy polega na dwóch krokach. Najpierw wąska grupa osób uznanych za kompetentne, czyli posiadające wiedzę o stosunkach władzy w danym kraju (lub w danym mieście) proszona jest o ustalenie wstępnej listy „osób wpływowych”. Ustalenie tej listy „ekspertów” zależne jest – w sposób oczywisty – od wiedzy kierownika badania, lecz jest on uznany za osobę mającą co najmniej ogóle rozpoznanie w rzeczywistości społeczno-politycznej. Drugi krok polega na zwróceniu się do każdej osoby z ustalonej listy z pytaniem, kogo uważa ona za bardzo wpływową osobę w danym kraju? Z podawanych przez ekspertów nazwisk konstruuje się listę osób najczęściej wskazywanych jako wpływowe. Tak przebiega proces ustalania, kto to elity władzy należy. Po takim ustaleniu poddaje się wyłonioną elitę właściwemu, pełnemu badaniu, czyli przeprowadza się z członkami elity wywiady na interesujące badacza tematy. Badanie może dotyczyć poglądów członków elity, formalnych stanowisk władzy, które zajmuje, nieformalnych kręgów, do których należy, etc. Członkom tak wyłonionej grupy można też zadać pytanie kontrolne, czy uważają się oni za faktyczną elitę kraju.

Warto zauważyć, że subiektywna decyzja kierownika badania, kogo uznać za eksperta zdolnego podać wstępną listę ludzi wpływowych zostaje w następnych krokach poddana pewnej obiektywizacji. Za jej przejaw można uznać pytanie ludzi wpływowych o to, kto jest wpływowy (lub „ma władzę”) i przesiewanie nazwisk tak, aby wyłonić osoby najczęściej wskazywane.

Polska lista 100 najbogatszych osób (lista tygodnika *Wprost*)

W moim własnym badaniu nad polską elitą ludzi najbogatszych, jako części ogólniejszej elity ekonomicznej, stopień obiektywizacji został posunięty nieco dalej. Uznałem, że osoby układające od dawna listę 100 najbogatszych Polaków posiadają zawodową wiedzę o osobach, które wybiły się na szczyty osobistego bogactwa. Są to dziennikarze, którzy zawodowo piszą na tematy ekonomiczne. Nadto, dla ułożenia listy najbogatszych posługują się dostępnymi danymi (które są dość różnorodne, ale wiarygodne). Tak więc coroczną listę 100 najbogatszych Polaków publikowaną we *Wprost* uznałem za materiał wartościowy. Nie oznacza to, iż zlekceważyłem metodologiczne zastrzeżenia, jakie ten sposób określenia grupy interesującej badacza wywołuje. Największym zastrzeżeniem może być to, że istnieją osoby bardzo bogate, które ukrywają przynajmniej część swojego bogactwa albo posiadają je w formie nie podlegającej dotychczas ścisłemu rozpoznaniu. Mimo tych zastrzeżeń, sądzę, że osiągnięte wyniki wskazują na wartość zastosowanego podejścia. Ujawnia ono regularności i to może być argumentem na jego przydatność.

Dodatkowo metoda ta może być uzupełniana innymi podejściami i tak stanie się również w tym tekście. Uzupełnianie polega na zestawieniu listy „ludzi najbogatszych” z listami dotyczącymi dużych przedsiębiorstw lub „najbardziej wartościowych przedsiębiorstw”. Tę metodę można określić jako „zestawianie list” (zestaw materiałów zawarty jest w wykazie na końcu artykułu, patrz „Źródła”).

Przeprowadzone badanie potraktowane zostało jako metodologiczny eksperyment i jako próba uzyskania względnie obiektywnych rezultatów.

Listą początkową jest lista 100 najbogatszych Polaków tygodnika *Wprost*, drukowana corocznie, obejmująca 14 lat. Ze względu na ograniczenia finansowe i czasowe postanowiono wybrać trzy okresy do badań. Za charakterystyczne dla okresu wczesnego uznano lata 1992–1993. Lata 1997–1998 uznano za charakterystyczne dla środkowego okresu, a lata 2003–2004 za właściwe dla okresu późnego. W ten sposób ustalono, jakie nazwiska znajdują się na liście najbogatszych w latach początkowych, środkowych i późnych formowania się elity bogactwa. Powtarzanie się nazwisk na listach oraz wypadanie nazwisk z list na skutek upływu lat, stało się pierwszym krokiem badawczym. Następnie, w oparciu o te same listy, próbowano odpowiedzieć na dodatkowe

pytania, np. fluktuacji, czyli zmian numeru pozycji określonej osoby (od pozycji najwyższej, czyli 1 do pozycji najwyższej, czyli 100) w ciągu badanych lat.

Ustalona lista wszystkich nazwisk, które pojawiły się w sześciu badanych latach, wynosi 291. Wskazuje to wyjściowo na zmienność nazwisk na listach. Jaki jest charakter tej zmienności to pierwsze pytanie, które można postawić. Odwrotnością zmienności jest stabilizacja i o niej też będzie można coś powiedzieć.

Występuje tendencja do współwystępowania danej osoby na dwóch listach z tego samego okresu. Mówi o tym tabela 1. Tak więc jeśli ktoś był w elicie najbogatszych w roku 1991 istnieje duża szansa na pojawienie się tej osoby na liście w roku 1992 (55%). Szansa ta wzrasta wyraźnie w latach 2003 i 2004, w których aż 83% osób występuje na obydwu listach.

TABELA 1. Pojawianie się na listach w dwu sąsiadujących latach

Osoby, które były na liście w obydwu latach w poszczególnych okresach	Liczba (i procent)
1991 i 1992 (pierwszy okres)	55 (55%)
1997 i 1998 (drugi okres)	75 (75%)
2003 i 2004 (trzeci okres)	83 (83%)

Dokładniejsze zestawienia ujawniają, że dla pewnych osób już wczesny okres – lata 1991–1992 – stał się decydujący w gromadzeniu bogactwa. Takie osoby pojawiają się we wszystkich sześciu latach na listach najbogatszych. Są one *nieustannie* w grupie najbogatszych. Jest ich jednak bardzo mało – jedynie 8. To bardzo mała liczba, która wskazuje, że długofalową tendencją była wysoka wymiennosc w gronie stu najbogatszych.

Jeśli złagodzimy kryterium stałej przynależności do grupy i uznamy, że wystarczy pojawienie się pięć razy na listach najbogatszych – liczba takich osób wzrasta do 17. To też nie jest dużo. O wymiennosci świadczą jeszcze inne obliczenia. Otóż 43 osoby (spośród 100), które wystąpiły na listach 1991–1992 nigdy nie pojawiły się już w późniejszych okresach. 31 osób, które występowały na listach 1997–1998 (okres środkowy) nie pojawiło się na listach ani w latach 1991–1992, ani w latach 2003–2004 (por. załączone zestawienie).

Jednakże w okresie „średnim” i „późniejszym” ujawnia się tendencja do stabilizacji. Mówi o tym tabela 2. Dla porównania z listy roku 2004 było na liście roku 1992 tylko 14 osób. Natomiast w roku 2003 było już 86 takich osób, które wystąpiły także na liście 2004.

TABELA 2. Pojawianie się i znikanie osób z lat wcześniejszych (1992, 1998 i 2003) w roku 2004

Byli na liście w:	W 2004		Ogółem
	Pojawili się	Znikli	
1992	14	86	100
1998	38	62	100
2003	86	14	100

Konkluzja ogólna z przedstawionych danych jest prosta. Elita 100 najbogatszych stabilizuje się, zwłaszcza od roku 1998.

O tendencji do stabilizacji mówią także informacje o miejscu w hierarchii wśród 100 najbogatszych. Okazuje się, że miejsce jest stosunkowo stabilne, co pokazuje tabela 3. Na liście w 2004 roku najwięcej jest osób, których zmiana pozycji (w latach 2003–2004) wyrażała się w przedziale dziesięciu miejsc (36 przypadków), lub pomiędzy 10 a 20 miejscem (37 przypadków). Warto zauważyć, że aż 7 osób znajduje się na *tej samej* pozycji w roku 2003 i 2004.

TABELA 3. Zmiany pozycji na liście 100 najbogatszych, porównanie lat 2003 i 2004

Zmiany pozycji (lata 2003–2004)	Liczba osób 2004 (N = 100)
Na tej samej pozycji	7
Zmiany w obrębie 10 pozycji	36
Zmiana w obrębie od 10-ciu do 20 pozycji	37
Zmiana w obrębie więcej niż 20-tu	6
Osoby, które występowały tylko w 2004 roku	14
Ogółem	100

Zadać można jeszcze jedno pytanie, czy rozmiar bogactwa tych samych osób ulega dużym czy małym zmianom w czasie. Do porównania zostały wybrane lata 2000 i 2004. Dla dokonania tego porównania wybrano specjalnie rok 2000, aby zaobserwować zmiany w okresie ostatnich czterech lat. Tabela 4 mówi o tym, kto zajmował na dwóch listach miejsce 1, 10, 20, 30, 40, etc. – co dziesięć miejsc, aż do miejsca 100. Ponadto, jaki jest ogólny rozmiar bogactwa przypisanego do *tych miejsc*.

TABELA 4. Rozmiar bogactwa na tych samych pozycjach w roku 2003 i 2004 (w przedziałach co dziesięć miejsc)

Pozycja w roku 2000	Nazwisko i rozmiar bogactwa w roku 2000	Pozycja na liście w 2004	Nazwisko i rozmiar bogactwa w roku 2004 (drugie nazwisko oznacza pozycję osoby z lewej kolumny na liście w roku 2004)
1.	Kulczyk J., 12 billion	1.	Kulczyk J., 12.5 billion
10.	Starak J. 842 mln	10.	Czarnecki L., 1 billion Starak J. (teraz poz. 11) 980 mln
20.	Świtalski M., 520 mln	20.	Niezgoda K. 650 mln Świtalski M. (teraz poz. 26) 550 mln
30.	Komorowski Z., 400 mln	30.	Nawrocki M. 530 mln Komorowski (teraz poz. 32) 460 mln
40.	Niewiadomski T., 311 mln	40.	Florkowie K. i R. 350 mln Niewiadomski T. (nie ma go na liście)
50.	Kluska R., 250 mln	50.	Petecki I., 300 mln Kluska R. (teraz poz. 57) 250 mln
60.	Sarnowski J., 200 mln	60.	Miłek D., 250 mln Sarnowski J. (nie ma go na liście)
70.	Skowroński R., 165 mln	70.	Piechocki Mv 200 mln Skowroński (teraz poz. 82) 160 mln
80.	Juroszek Z., 120 mln	80.	Pazgan K., 160 mln Juroszek Z. (teraz poz. 76) 185 mln
90.	Sielicki T., 88 mln	90.	Tyczyński S., 150 mln Sielicki T. (teraz poz. 87) 150 mln
100.	Czechowicz T., 72.5 mln	100.	Wojas W., 110 mln Czechowicz T. (nie ma go na liście)

Okazuje się, że rozmiar bogactwa na tych samych pozycjach jest podobny mimo upływu czterech lat. Prawie na wszystkich pozycjach rozmiar bogactwa nieco wzrósł. Konkretnie osoby na co dziesiątej pozycji są różne, inaczej być nie mogło, ale ta sama osoba jest w roku 2000 i 2004 na zbliżonej pozycji, co ujawnia kolumna prawa.

Niepełne są zbiorcze dane dotyczące wieku i wykształcenia badanych osób. W publikowanych biogramach często brak informacji o wieku i wykształceniu. Przy wielu nazwiskach możemy się tylko domyślać, że posiadają wykształcenie wyższe. Podajemy zbiorcze dane dla płci i wieku. Mówią one o tym, że najbogatsi to przede wszystkim mężczyźni, lecz warto tutaj dodać, że z biegiem lat pojawia się więcej wskazań typu: „Pan X z rodziną”. Z równoległych informacji wynika, iż firma była rzeczywiście tworzona przez męża i żonę, a wkład „żeński” w jej dalszy rozwój był znaczący.

TABELA 5. Płeć i wiek 100 najbogatszych Polaków (Listy tygodnika *Wprost*), lata 1991, 1997 i 2004

	1991	1997	2004
Płeć			
Mężczyźni	96	94	64
Kobiety	4	3	4
„Rodziny”	-	3	32
Ogółem	100	100	100
Wiek	4	-	-
20-29	27	9	3
30-39	30	32	29
40-49	12	18	24
50-59	3	4	4
60-69	-	-	2
70 i więcej			
Brak danych	24	37	38
Ogółem	100	100	100

Stworzyć można informację o działach gospodarki, w których występują firmy ludzi najbogatszych. Ze względu na budowę kapitalizmu od podstaw warto pytać, czy nowe prywatne firmy powstały i umocniły swoją pozycję w wielu dziedzinach gospodarki, czy jedynie w kilku wybranych. Miejmy w pamięci, że są to firmy – w zdecydowanej większości – stworzone od podstaw. Jedynie kilka osób spośród najbogatszych przejęło firmy istniejące w poprzednim socjalistycznym systemie (lub stało się akcjonariuszami firm, które sprywatyzowane i przekształcone mają korzenie w poprzednim systemie). Grupowanie firm według sektorów gospodarki w roku 2004 przedstawia tabela 6.

TABELA 6. Branże, w których działają najbogatsi z listy 100 *Wprost* w 2004 roku

Branże	Liczba firm	
Przemysł lekki	15	
Przemysł farmaceutyczny i kosmetyczny	5	
Przemysł meblarsko-drzewny	10	
Przemysł metalowy	9	
Przemysł kopalniano-ceramiczno-chemiczny	16	
Przetwórstwo rolno-spożywcze, ogrodnictwo	23	
Budownictwo, developerstwo	20	
Handel krajowy i międzynarodowy	28	
Usługi (w tym transport)	8	
Usługi teleinformatyczne	18	
Finanse	14	
Media	13	
Firmy wielobranżowe	2 branże	2–4 branże
	28	24

Tabela ta ujawnia różnorodność sektorów, w których operują firmy ludzi najbogatszych. Jest to optymistyczny wynik, gdyż wskazuje na różnorodne talenty i zdolności, które znalazły pole działania w sferze gospodarki. Ważna jest również informacja o znaczącej liczbie firm, które działają w kilku sektorach (por. firmy wielobranżowe). Nie podając dokładnego zestawienia możemy powiedzieć na podstawie przeglądu firm, iż wzrasta liczba takich, które działają jako konglomeraty. Jeśli zastosujemy perspektywę osób, a nie firm, to też wzrasta liczba takich osób, które lokują kapitały w różnych branżach.

Lista najbogatszych *Wprost* a informacje o pięciuset największych firmach w Polsce

Lista najbogatszych choć podaje nam informacje interesujące nie może być potraktowana jako jedyne źródło informacji o ludziach najbogatszych, a tym bardziej o ludziach najbardziej znaczących w sferze gospodarczej. Najbogatsi nie wyczerpują całości elity gospodarczej. Mało jest jednak systematycznych, pokategoryzowanych informacji o pozostałych segmentach elity gospodarczej i brak innych list ludzi ważnych w gospodarce. Są jednak pewne dane o firmach, które zestawimy z danymi z listy *Wprost*.

Został dokonany przegląd 500 największych firm w kraju, który jest publikowany corocznie w specjalnym dodatku *Rzeczpospolitej*. Na liście *Rzeczpospolitej* występuje informacja o właścicielu lub współwłaścicielu (np. mniejszościowych akcjonariuszach). Wśród 500 największych firm dużo jest spółek, które występują na polskiej giełdzie jako spółki publiczne. O nich dane są ściśle. Dokonano również przeglądu 100 firm w Polsce, które zostały uznane przez miesięcznik *Business Magazine* (2004) za „najbardziej wartościowe”. Opracowane zestawienia dotyczą roku 2004. Poniżej znajduje się tabela 9, w której podane są osoby z listy 100 najbogatszych oraz ich miejsce w rankingu *Wprost* (strona lewa tabeli). Nazwy firm, w których osoby te mają udziały lub są jedynymi właścicielami znajdują się w środkowej części tabeli. Po prawej stronie jest ranking podanych firm na liście *Rzeczpospolitej* w skali od 1 do 500 miejsca oraz w przeliczonej skali od pierwszego do setnego miejsca. Przeliczenie to przybliża do skali listy *Wprost*, która też jest skalą 1 do 100.

TABELA 7. Osoby na liście *Wprost* 100 najbogatszych oraz ich firmy na liście w rankingu *Rzeczpospolitej* (największe firmy w Polsce, rok 2004)

Nazwisko	Miejsce na liście <i>Wprost</i>	Nazwa firmy, sektor gospodarki	Miejsce w przeliczonym rankingu 1 do 100	Miejsce na liście 500 firm
Ciupiński Stanisław	23	Lafarge Cement Polska, chemia	54	271
Czarnecki Leszek	10	Lukas Grupa, finanse	44	219
Drzymała Zbigniew	22	Inter Groclin Auto, przemysł samochodowy	63	317
Jakubas Zbigniew z rodziną	41	Mostostal-Export S.A., stal TP S.A. Capital Group, telekomunikacja	69 1	345 2
Komorowski Zbigniew z rodziną	32	Bakoma S.A., spożywczy Danone Lmd., spożywczy	70 39	351 194
Krauze Ryszard z rodziną	2	Prokom Software S.A., informatyka Polnord- Energobudowa, budownictwo Ster- Projekt, informatyka Softbank, finanse	21 95 87 83	104 476 438 417
Krzanowscy Adam i Jerzy	19	Nowy Styl Lmd., meblowy	77	387
Kulczyk Jan z rodziną	1	PKN Orlen, paliwowy Warta TuiR S.A., finanse, ubezpieczenia TP S.A., telekomunikacja Skoda Auto Poland, sprzedaż samochodów Kompania Piwowarska S.A., spożywczy	1 11 1 17 10	1 55 2 86 49
Musiał Krzysztof	65	ABC Data Lmd., informatyka	27	133
Nawrocki Maciej	30	Organika-Sarżyna ZCh, chemiczny, kosmetyczny	77	385
Niezgoda Krzysztof z rodziną	20	Fabryka Lin i Drotu Drumet S.A., kable	94	471
Olszewski Krzysztof z rodziną	52	Solaris Bus & Coach Lmd., transport	99	495
Palikot Janusz	49	Ambra S.A., spożywczy Lubelskie Zakłady Przemysłu Spirytusowego Polmos S.A.	59 93	297 469

Nazwisko	Miejsce na liście <i>Wprost</i>	Nazwa firmy, sektor gospodarki	Miejsce w przeliczonym rankingu 1 do 100	Miejsce na liście 500 firm
Sielicki Tomasz	87	ComputerLand S.A. Capital Group, informatyka	54	270
Sołowow Michał z rodziną	6	Cersanit S.A., chemiczny Echo Investment S.A., budownictwo	59 91	298 455
Starak Jerzy z rodziną	11	Polpharma, farmaceutyczny Colgate Palmolive Poland Lmd., kosmetyczny	41	204 358
Stokłosa Henryk	21	Farmutil HS Holding S.A., spożywczy	43	213
Świtalski Mariusz	26	Żabka Poland S.A., handel	36	181
Zasada Sobiesław	35	Zasada S.A., sprzedaż samochodów, finansowy	36	179

Kolumna „Miejsce w przeliczonym rankingu 1 do 100” zawiera pozycję na liście 500 firm przetransponowaną na ranking od 1 do 100. transpozycja została dokonana w celu porównania pozycji właściciela firmy na liście stu najbogatszych *Wprost* i pozycji firmy na liście 500 największych firm w Polsce.

Rezultat porównania mówi o tym, że posiadane przez najbogatszych firmy nie są wcale największe w Polsce, zwłaszcza wtedy, kiedy bierze się pod uwagę wszystkie firmy i wszystkich 100 najbogatszych. Czy to pomniejsza znaczenie listy *Wprost* dla studiów nad elitą gospodarczą? Tylko częściowo ją modyfikuje. Lista *Wprost* może pozostać po tym porównaniu wykazem firm tworzonych od podstaw i bogactwa, które razem z nimi rosło, przy czym wzrost ten w późniejszych fazach obejmował udane inwestycje giełdowe.

„Magnaci giełdowi”

W drugiej połowie roku 2004, a także w pierwszej połowie roku 2005, pojawiły się po raz pierwszy listy mówiące o największych inwestorach, którzy mają ulokowane kapitały na polskiej giełdzie. Lista 23 największych inwestorów giełdowych (opublikowana w *Gazecie Wyborczej*, grudzień 2004) *nie jest* bardzo różna od czołówki listy *Wprost*. Podobna jest też wielkość bogactwa podawana w dwóch źródłach. Mówi o tym tabela 9. W wielu przypadkach zbieżność wynika z faktu, iż wielkość giełdowego bogactwa jest wynikiem posiadania większości akcji założonej przez siebie spółki (wprowadzonej potem na giełdę). Bogactwo indywidualne jest przemnożeniem wartości każdej akcji przez ich liczbę. Wzrost wartości każdej akcji automatycznie powiększa majątek. Operacje sprzedaży i kupna akcji – typowe „spekulowanie akcjami” pozwala na przejmowanie nowych spółek i włączanie ich do tworzonych hol-

dingów lub innych konglomeratów. Nie tylko talent w rozwijaniu początkowej firmy, lecz także później ujawnione zdolności w giełdowych przejściach firm, stały się decydujące w budowaniu fortun Karkoszka i Sołowowa.

TABELA 8. Najwięksi inwestorzy giełdowi (grudzień 2004) i ich pozycja na liście 100 najbogatszych *Wprost* (czerwiec 2004)

Najwięksi inwestorzy giełdowi, grudzień 2004				Pozycja na liście <i>Wprost</i>
	Nazwisko	Akcje firm	Wartość akcji (w zł)	
1.	Kulczyk Jan	(Kulczyk Holding) – TP, PKN Orlen, Warta	2,11 mln	1
2.	Sołowow Michał	Cersanit, Echo	1,07 mln	6
3.	Karosik Roman	Boryszewo, Impexmetal, Garbarnia, Skotan	1,01 mln	9
4.	Czarnecki Leszek	TU Europa, Getting	806 mln	10
5.	Krauze Ryszard	(Nihonswi i Prokom Investments) – Prokom, Softbank, Kompap, Polnord	500,7 mln	2
6.	Wejchert Jan	TVN	489,7 mln	7
7.	Olszewski Andrzej	Farmacol	338,4 mln	14
8.	Wiśniewski Jerzy	PBG	273,6 mln	-
9.	Walter Mariusz	TVN	244,2 mln	34
10.	Oleksowicz Krzysztof i Michał	InterCars	240,4 mln	-
11.	Duda Marcin	Zakłady Mięsne „Duda”	222,0 mln	56
12.	Koelner Przemysław i Radosław	Koelner	216,8 mln	-
13.	Miłek Dariusz	CCC	213,2 mln	60
14.	Kwiecień Marian	Wistil	212,4 mln	29
15.	Jakubas Zbigniew	Mennica, Elektrim, Optimus, Polna	210,9 mln	41
16.	Filipiakowie Janusz i Elżbieta	ComArch	206,5 mln	63
17.	Valsangiacomo Bruno	TVN	203,8 mln	-
18.	Solorz Zygmunt	Elektrim	198,4 mln	3
19.	Marconi Vittorio	Polocorit	170 mln	-
20.	Wiśniewscy Radosław i Piengial	Redan	169 mln	51
21.	Sawicki Zdzisław	Krosno	161 mln	98*
22.	Grabowiecki Jerzy	JC Auto	156 mln	-
23.	Piechocki Marek	LPP	153 mln	70
24.	Lubianiec Jerzy	LPP	153 mln	72

* Sawickiego Zdzisława nie było na liście *Wprost* w 2004. W 2003 miał pozycję 98.

Tak więc niezależne dwa źródła prowadzą do podobnych konkluzji. Wśród 23 jest sporo osób, o których możemy powiedzieć, że są autentycznymi przedsiębiorcami lub szczęśliwymi finansistami, którzy swoją fortunę zawdzięczają własnym pomysłom produkcyjnym i handlowym, własnej przedsiębiorczości i przysłowiowemu szczęściu w operacjach giełdowych. W niektórych przypadkach dołączyły do tego korzystne kontakty ze sferą władz państwowych.

Najświeższe dane, które dotyczą już roku 2005 są dwojakiego rodzaju. Pierwszy rodzaj – to nowe oszacowanie bogactwa dwunastu najbogatszych Polaków dokonane według metodologii miesięcznika *Forbes* a opublikowane najpierw w tygodniku *Newsweek* (5.03.2005) a potem w dodatku specjalnym *Forbes* (marzec 2005). Kolejność nazwisk (patrz Tabela) ulega – wobec listy *Wprost* 2004 roku – nieznacznym zmianom. Właściwie doszło jedno nazwisko wśród czołówki, a kilka nazwisk przesunęło się z pozycji dalszych na liście na pozycje wyższe. Nową osobą jest Przemysław Sztuczkowski, który tworzył od kilku lat ogólnopolską sieć punktów skupu złomu, a boom na stal wydzwignął jego firmę na szczyty. Zniknął z listy Marek Mikuśkiewicz, znany twórca sieci sklepów MarcPol oraz innych inwestycji w Warszawie. Podobno nadmierna i nieprzemyślana ekspansja podcięła fundamenty finansowe jego przedsięwzięć. Osobami znanymi z listy *Wprost*, ale takimi którzy na nowej liście *Newsweek* dźwignęli się w górę są: Bogusław Ciupał (wytwarzanie kabli), Roman Karkosik (początkowo drobny wytwórca kapsli i wód gazowych, a dziś współdziałowiec posiadający kontrolne lub znaczące pakiety akcji „Boryszewa” i innych wytwórni chemicznych); Michał Sołowiow, który systematycznie rozbudowywał swe firmy budowlane, potem dołączał do nich wytwórnie materiałów niezbędnych w budownictwie i wykończaniu mieszkań („Cersanit”, „Berlinek”), a także rozwinął firmy developersko-handlowe oferujące mieszkania na własność; wreszcie Leszek Czarnecki, który po wielkim sukcesie firmy leasingowej oferującej samochody sprzedał tę firmę i obecnie rozwija nowy bank i firmę ubezpieczeniową (holding „Genin”).

W świetle danych o powiększaniu bogactwa przez osoby z listy dwunastu, wzmianki wymaga spadek ogólnej wartości majątku dwu prominentnych biznesmanów: pierwszego na liście Jana Kulczyka oraz dopiero dziesiątego na liście *Newsweek* Ryszarda Krauzego. Przypadek pierwszy, zdaniem ekonomistów jest być może spadkiem pozornym. Jan Kulczyk sprzedał swoje mniejszościowe udziały w dwu wielkich firmach. Spadła ilość pieniędzy trzymanych na kontach na nowe inwestycje – niekoniecznie w polskich bankach. Inna teoria głosi, że w latach poprzednich (kiedy J. Kulczyk niezmiennie znaj-

dował się na czele list *Wprost*) majątek tej rodziny był przeszacowany. Trzeba tu dodać, że aktywa „Holdingu Kulczyk”, Fundacji Kulczyków zarejestrowanej w Wiedniu – formalnie należą do żony – Grażyny Kulczyk.

Przypadek Ryszarda Krauze jest rezultatem spadku zamówień dla kontrolowanej przez niego firmy komputerowej oraz nie bardzo udanych inwestycji w nowe dziedziny aktywności finansowej (budownictwo).

TABELA 9. Rozmiar bogactwa: zmiany 2004–2005

Kolejność w 2005 r.	Nazwisko	Bogactwo 2005 wg <i>Newsweek</i>	Bogactwo 2004 wg <i>Wprost</i>	Kierunki zmian
1	Jan Kulczyk	3,5 mld	12,5 mld	Spadek
2	Zygmunt Solorz-Żak	3,4 mld	2,8 mld	Wzrost
3	Roman Karkosik	2,6 mld	1,15 mld	Wzrost
	Bogusław Ciupiał	2,6 mld	1,35 mld	Wzrost
4	Leszek Czarniecki	1,8 mld	1,1 mld	Wzrost
	Michał Sołowow	1,8 mld	1,5 mld	Wzrost
	Tomasz Gudzowaty	1,8 mld	Część bogactwa ojca	
5	Jan Wejchert	1,6 mld	1,4 mld	Wzrost
6	Przemysław Sztuczkowski	1,4 mld		
7	Ryszard Krauze	1,3 mld	2,85 mld	Spadek
8	Aleksander Gudzowaty	1,1 mld	2,7 mld	
9	Jerzy Starak	1,0 mld	980 mln	Wzrost

W 2005 roku pojawiły się też zupełnie nowe informacje, ważne dla badania elity ekonomicznej rozumianej szerzej niż osoby i rodziny rozporządzające największym bogactwem. Do takich nowych informacji zaliczyć trzeba opublikowane w *Manager Magazin. Polska edycja* (grudzień 2004) dane o najlepiej zarabiających menadżerach polskich. Na liście tej znajdują się 52 spółki notowane na giełdzie oraz wynagrodzenia ich prezesów. Tabela 10 grupuje prezesów firm w cztery kategorie: tych, którzy otrzymują roczne wynagrodzenie w wysokości do 499 tys. zł, między 500 a 999 tys. zł, między 1 mln a 2 mln, powyżej 2 mln zł. Prezesi spółek notowanych na giełdzie zarabiają bardzo dużo. Informacje o tych zarobkach są ścisłe, gdyż spółki giełdowe muszą prowadzić przejrzystą księgowość.

Z tabeli wynika, że dużo osób zarabiających pomiędzy 500 a 999 tys. zł rocznie znajduje się w sektorze prywatnym (15) albo w sektorze spółek zagranicznych (6). W przedziałach zarobkowych od 1–2 mln zł oraz powyżej 2 mln zł także są spółki prywatne i spółki znajdujące się pod finansową kontrolą instytucji zagranicznych. Te ostatnie to są często polskie oddziały międzynarodowych korporacji. W każdym razie wielkie firmy bardzo wysoko wynagradzają swoich menadżerów. Wysokie wynagrodzenia na pewno po-

zwalają im na inwestowanie zarobków w papiery wartościowe. Listę 52 osób podaną przez *Manager Magazin* należy potraktować jako część ekonomicznej elity.

TABELA 10. Dochody prezesów (najwięcej zarabiających) według wysokości dochodu i typu własności

Szacowany poziom zarobków (w tys. zł)	Liczba osób	Forma własności i liczba firm w poszczególnych formach	
Poniżej 499	6	Własność prywatna	5
		Własność państwowa (spółki z udziałem skarbu państwa)	1
500–999	21	Własność prywatna	15
		Spółki z udziałem kapitału zagranicznego	6
1 000–2 000	15	Własność prywatna	10
		Spółki z udziałem kapitału zagranicznego	5
Powyżej 2 001	10	Własność prywatna	2
		Spółki z udziałem kapitału zagranicznego	8
Ogółem	52	Ogółem	52

Prezesi wielkich firm (łącznie z bankami) i ich zarobki

Manager Magazin także opublikował listę nazwisk (prezesów), którzy osiągnęli w Polsce najwyższe wynagrodzenia. Nazwiska i wysokość wynagrodzeń podane są w Tabeli 11. Rozpiętość między dziesięcioma osobami jest stosunkowo duża. Ponadto rzuca się w oczy duża liczba bankowców. Dodajmy więc, że w naszej tabeli banki mają nazwy polskie, lecz większość z nich w ostatnich latach stała się częścią banków wielonarodowych. W stosunku do zarobków innych prezesów banków międzynarodowych zarobki polskich prezesów nie są bardzo wysokie. Jednak w stosunku do wynagrodzeń w innych segmentach gospodarki, wynagrodzenia prezesów w „polskich” bankach są powszechnie uznawane za bardzo wysokie.

Zwróćmy uwagę na nazwiska nie-bankowców na tej liście. Zbigniew Wróbel jest (był) prezesem największego koncernu paliwowego, częściowo kontrolowanego przez Skarb Państwa, częściowo przez zagraniczne fundusze finansowe, a w stosunkowo niskim stopniu – co nie znaczy, że w mało znaczącym – prywatne osoby (Jan Kulczyk Holding). Na liście jest zdolny menadżer wytwórni opon „Dębica”, która należy do kapitału zagranicznego oraz Marek Józefiak – menadżer należącej do Francuzów Telekomunikacji Polskiej (duży udział w akcjach i całkowita kontrola). Jedyńm przedsiębiorcą polskim jest Zbigniew Drzymała – twórca przedsiębiorstwa produkcyjnego (fotele do samochodów produkowane dla Volvo, Fiata i innych). Jest to spektakularna kariera przedsiębiorcy.

TABELA 11. Prezesi o najwyższych wynagrodzeniach w Polsce

Nazwisko prezesa	Nazwa firmy	Zarobki w roku 2003 (w tys. zł)
Bogusław Kott	Millenium Bank	6 240
Zbigniew Wróbel*	PKN Orlen	3 842
Józef Wancer	BPH Bank	3 430
Zbigniew Drzymała	Inter Groclin Auto	3 310
Maria Wiśniewska*	Pekao S.A. Bank	3 240
Wojciech Kostrzewa*	BRE Bank	2 580
Marek Józefiak	Telekomunikacja Polska	2 495
Marian Czeakański	ING BSK Bank	2 430
Cezary Stypułkowski*	Commerce Bank	2 400
Zdzisław Chabowski	Dębica	2 060

* Gwiazdkę postawiono przy nazwiskach osób, które zrezygnowały ze stanowisk prezesów w 2003 roku albo na początku roku 2004. Wysokość wynagrodzenia przekalkulowano tak jakby pracowały cały rok. Źródło: „Pierwsza dziesiątka: Najlepiej zarabiający menadżerowie polscy”. *Manager Magazin, Polska edycja*. Grudzień 2004, pp. 60–61.

Typologia prezesów największych firm

Te największe firmy w Polsce, które występują obecnie w formie giełdowych spółek akcyjnych (są takie, które jeszcze tej formy nie mają) przeżyły rozmaite historie rozwoju. Niektóre z nich są przekształconymi przedsiębiorstwami, które istniały jeszcze w okresie gospodarki socjalistycznej, inne są firmami założonymi przez rzutkich przedsiębiorców, a inne są polskimi częściami międzynarodowych korporacji, albo filiami międzynarodowych korporacji lub są kontrolowane przez zagraniczne instytucje finansowe (banki, fundusze, itp.).

Warto więc postawić pytanie, które nie pokrywa się z dotychczas postawionymi w tym tekście: jakie zawodowe i społeczne kariery reprezentują obecni prezesi firm giełdowych? Zrobione zostało zestawienie prezesów wszystkich firm giełdowych, a następnie poproszono trzech polskich ekonomistów (zaznajomionych z problemami polskiej gospodarki), aby dokonali charakterystyki karier prezesów. Udało się to w stosunku do 67 osób spośród 167. Zebrane charakterystyki dotyczą prezesów wielkich firm, bo oni są bardziej znani całemu środowisku ekonomistów i menadżerów. W oparciu o charakterystyki dało się wyróżnić kilka typów karier i „zasobów”, jakimi rozporządzają prezesi wielkich spółek. Są to typy następujące:

1. obdarzony wyobraźnią i podejmujący ryzyko przedsiębiorca,
2. utalentowany zarządca i zarazem dobry finansista,
3. reprezentant międzynarodowej korporacji,
4. człowiek o umiejętnościach w zakresie public relations,

5. człowiek o umiejętnościach i możliwościach w zakresie kontaktów politycznych.

Nie wszystkie typy są jednakowo liczne, ale zadania typologii polegają na zebraniu w jeden kompleks pewnego zestawu cech charakterystycznych. Aby nie wracać do pytań ilościowych powiemy, że najbardziej powszechny jest typ drugi. Jednak złożona gospodarka okresu transformacji ujawnia istnienie także innych typów.

Typ pierwszy można uznać za modelowy dla każdej gospodarki kapitalistycznej, niezależnie od miejsca i czasu, choć warunki miejsca i czasu – dotyczące kraju i okresu rozwoju gospodarczego – nie są bez znaczenia. Rozpoznanie przez rzutką osobę konkretnych realiów zawsze ułatwia zrobienie kariery w gospodarce. Tak jest i w Polsce. Rozpoznanie może polegać na dostrzeżeniu dużych szans ekspansji branży spożywczej lub sektora finansowego lub jeszcze innego działu gospodarki. Może ono też polegać na dostrzeżeniu sektorów wymagających rzutkiego i nowatorskiego menedżmentu lub na pojawieniu się nowych produktów o szansach masowego użytku.

Nazwiska tego typu ludzi znajdują się wśród stu najbogatszych Polaków list *Wprost*. Najbardziej spektakularne kariery ostatnich lat uosabiają sobą takie osoby jak Michał Sołowow, Leszek Czarnecki, Bogusław Ciupiał, Przemysław Sztuczkowski, Marcin Duda, małżeństwo Florków. Od wielu lat ten typ kariery uosabiały takie osoby jak: Gudzowaty, Kulczyk, Krauze, chociaż istnieją podejrzenia, iż do rzutkości i talentu w przypadku tych osób dochodził czynnik znajomości z ważnymi politykami. Wiele jest takich osób w środku hierarchii stu najbogatszych Polaków listy *Wprost*. Są to osoby, których kariery przypominają karierę self-made-mana wczesnego okresu rozwoju kapitalizmu na Zachodzie Europy, w szczególności w Stanach Zjednoczonych. Gospodarka okresu transformacji, a więc nowych narodzin kapitalizmu, sprzyjała osobom rzutkim i przedsiębiorczym. Można powiedzieć, że te osoby stanowią swoisty rezerwuar przedsiębiorczości w nowej sytuacji gospodarczej, a może także wzór do naśladowania przez młodszych talentów o wielkich aspiracjach.

Typ drugi to osoby o wysokim zawodowym profesjonalizmie, zazwyczaj bardzo dobrze wyedukowane w latach 60. lub 70., które ujawniły swe zdolności już na polskich uniwersytetach, wysyłane na stypendia zagraniczne, lub którym w inny sposób udało się wyjechać do krajów zachodnich, tam uzupełnić wykształcenie i odbyć staż zawodowy, a nawet pracować na średnich szczeblach zarządzania i analiz w przedsiębiorstwach lub instytucjach finansowych, także w ekonomicznych organizacjach międzynarodowych. Niektórzy z nich weszli na średnie szczeble zarządzania jeszcze w gospodarce socjalistycznej i wytyczyli drogi prywatyzacji firm, w których pracowali. Krótko

mówiąc są to osoby o dużej wiedzy eksperckiej, praktycznym doświadczeniu w zarządzaniu dużymi zespołami ludzi i dużymi zasobami finansowymi. Umiejętności finansowe były niebagatelne w ich karierze, gdyż cały system ekonomiczny Polski był przestawiany na zupełnie nowe zasady obliczania kosztów, kredytowania, planowania zysków. Do tego typu kariery zaliczyliśmy osoby, które twórczo potrafiły połączyć umiejętności zarządzania organizacjami i planowania zysków. Są to menadżerowie-finansiści. Często podawaną ilustracją takiej osoby jest Wojciech Kostrzewa, Wanda Rapaczyńska lub Zdzisław Chabowski.

Trzeci typ daje się określić jako reprezentant wielonarodowej korporacji. W gruncie rzeczy bardzo różne czynniki powodują, iż na stanowiska prezesów niektórych wielkich firm kontrolowanych przez zagraniczne instytucje dostają się określone osoby z kręgów polskich specjalistów. Niektóre z tych osób pracowały dla zagranicznych korporacji jeszcze w ramach ogólnie definiowanej gospodarki socjalistycznej, zwłaszcza jej końcowej fazy. Najogólniej osoby takie są charakteryzowane jako specjaliści, którzy przystosowują wzajemnie zasady działania wielonarodowych korporacji z jednej strony, a konkretno-historyczne warunki gospodarki polskiej z drugiej strony. Czasem są to osoby importowane z zagranicy lecz niejednokrotnie są to specjaliści polscy. Ich zadaniem jest służenie międzynarodowej korporacji poprzez fakt, iż posiadają dobrą wiedzę o lokalnych, czyli narodowych warunkach. Zazwyczaj nie są bardzo wynalazczy, gdyż głównym ich zadaniem jest nadzorowanie i monitorowanie działania filii wielkiej międzynarodowej korporacji, czy to przemysłowej czy finansowej. Jednak niektórzy z nich podejmują ryzyko sugerowania międzynarodowym szefom aby podjęli pewne nowe zadania w Polsce.

Czwarty typ jest stosunkowo rzadki. Do niego należą osoby, których funkcją pierwszoplanową, dobrze spełnianą jest utrzymywanie kontaktów ze sferą publiczną oraz międzybiznesową. Takie osoby znajdują się w mieszanych polsko-zagranicznych firmach, które headquarters mają zarejestrowane w Polsce. Dodajmy, że *public relations man* może być ktoś kto wrócił po długim pobycie za granicą. Obycie towarzyskie jest potrzebną cechą. Także kontakty ze znanymi osobami publicznymi w Polsce.

Piąty typ jest bardzo szczególny i prawdopodobnie będzie coraz rzadszy. Do tego typu zaliczyliśmy osoby, których pierwszoplanową funkcją, efektywnie spełnianą i potrzebną w niektórych wielkich firmach, jest utrzymywanie kontaktu z politykami – tak szerbiła ogólnonarodowego jak i regionalnego. Ta potrzeba spowodowała, iż w tym typie odnaleźć można byłych członków starego establishmentu gospodarki socjalistycznej, a nawet wyższego szerbiła

działaczy aparatu partyjnego. Głównym zadaniem tych ludzi jest albo lobbowanie w parlamencie lub rządzie, albo urabianie opinii korzystnej dla firmy wśród szeroko pojętych kręgów biznesu narodowego i międzynarodowego. Są to często osoby do podtrzymywania kontaktów, uczęszczania na zebrania organizacji biznesowych, bywania na przyjęciach, a nawet czuwania nad obiegiem plotek. Bywa, że są to osoby nie tylko dobrze poinformowane, lecz także sympatyczne.

Prace nad wstępnie zarysowaną typologią będą kontynuowane.

UWAGI KOŃCOWE

Wróćmy jednak do początków tego tekstu.

Przedstawione wyniki analiz zdają się potwierdzać hipotezę o zmienności kręgu ludzi najbogatszych w Polsce w okresie piętnastu lat, a równocześnie pozwalają sformułować twierdzenie o umacniającej się tendencji do stabilizacji elity bogactwa. Zmiany w ostatnich dwu latach jednak mówią także o tym, że możliwe jest – w indywidualnych przypadkach – osiągnięcie najwyższych pozycji na listach najbogatszych przez takie osoby, które jeszcze niedawno znajdowały się na pozycjach średnich. Możliwe jest też pojawienie się na wysokich pozycjach takich osób, które w ogóle były poza listą stu. (przykład P. Sztuczковского). W tym sensie grono najbogatszych jest „otwarte”. Przewidywania specjalistów studiujących dynamikę rozwoju firm mówią, że szybkie awanse oraz upadki firm będą charakterystyczne dla najbliższych lat (por. miesięcznik *Forbes*). Może to być cechą kapitalistycznej gospodarki polskiej (a szerzej – wschodnioeuropejskiej) w okresie wstępnej konsolidacji.

Jedynie typologia przedstawiona na końcu artykułu mówi trochę o indywidualnych ścieżkach karier w biznesie. Jest to rezultatem niedostatku materiału badawczego. Informacje na temat osób są w biogramach *Wprost* skąpe. Były one poszerzane, na ile to było możliwe, w trakcie prowadzonych analiz. Ogólnie można powiedzieć, że skonfrontowanie informacji *Wprost* z innymi danymi uzasadnia traktowanie danych *Wprost* jako poważnych.

Inną jest sprawą jakie kategorie osób bardzo zamożnych znajdują się poza listami publikowanymi we *Wprost*. Podaliśmy dostępne od niedawna informacje Newsweeka oraz informacje *Gazety Wyborczej* o najwyżej opłacanych kierownikach firm prywatnych. Są nimi przede wszystkim prezesi dużych banków (te banki znajdują pod kontrolą wielkich banków zagranicznych). Nie wiemy jak opłacani są prezesi polskich filii wielonarodowych korporacji przemysłowych i handlowych. Prawdopodobnie tak samo wysoko jak prezesi banków.

Nie wiemy nic o szarej strefie, bo ta jest zamknięta przed oczyma badacza.

Analizowane dane wysyłają poważny sygnał ostrzegający przez uproszczonym myśleniem. Polscy przedsiębiorcy nie są przekształconą nomenklaturą. Na pewno wśród przedsiębiorczych i najbogatszych Polaków znajdują się ludzie, którzy dawnemu systemowi zawdzięczają dobry start w biznesie i wczesne posiadanie zasobów potrzebnych dla rozwinięcia firmy. Zasoby na początku transformacji były niezmiernie ważne, a zaliczały się do nich rodzinne kapitały, wykształcenie, a także znajomości, kontakty zagraniczne, stanowisko w socjalistycznym przedsiębiorstwie, promocja przez polityków.

Jednak nie znamy dokładnie proporcji istniejącej między liczbą rzeczywistych self-made-menów, którzy nic nie zawdzięczali polityce, a liczbą sprytnych, wykorzystujących dawne stanowiska członków komunistycznej nomenklatury, którzy stali się bogaczami albo nadal pozostają wpływowymi osobami w kręgach biznesu (choć niekoniecznie najzamożniejszymi). Teoretycznie taką proporcję możnaby estymować lecz jest to trudne.

Elita ekonomiczna jest zróżnicowana wewnętrznie i to pod wieloma względami. Jest ona niejednolita m.in. także ze względu na czystość moralną i rozliczalność ze swej działalności. W tekście tym zostało pominięte zagadnienie korupcyjnych więzów między polityką a biznesem. Publikowane od trzech lat materiały ukazują, iż nieodpornymi na korupcję w dużej mierze były osoby, które szukały wsparć i powiązań z SLD lub posiadały je od dawna. Temu zagadnieniu poświęciłem w dużym stopniu inny tekst (Wesołowski 2004).

Źródła:

Wprost. Dodatek 100 Najbogatszych Polaków:

1991, 16 czerwiec

1992, 21 czerwiec

1997, 22 czerwiec

1998, 21 czerwiec

2000, 18 czerwiec

2003, 22 czerwiec

2004, 27 czerwiec

„Największe przedsiębiorstwa w Polsce”, *Rzeczpospolita*, Dodatek, 15 kwietnia 2004.

„Najbardziej wartościowe przedsiębiorstwa w Polsce”, *Business Magazine*, czerwiec 2004.

Manager Magazine, czerwiec 2004.

„Rekiny rządzą giełdą”, *Gazeta Wyborcza: Gospodarka*, piątek-niedziela, 31 grudnia 2004 – 2 stycznia 2005, str. 26.

BIBLIOGRAFIA

- Dahl R. [1958], "A Critique of the Ruling Elite Model", *A Political Science Review*, Vol. 52, pp. 463–469.
- Dahl R. [1961], "Who governs. Democracy and Power in an American City", New Haven: Yale University Press.
- Etzioni-Halevy, E. [1993], "The Elite Connection. Problems and Potential of Western Democracy". Cambridge: Polity Press.
- Eyal G., I. Szelenyi, E.R. Townsley [1998], *Making capitalism without capitalists: class formation and elite struggles in post-communist Central Europe*. London-New York: Verso.
- Giddens A. and P. Stanworth, P. [1974], "Elites and Power in British Society", London-New York: Cambridge University Press.
- Higley J., J. Pakulski, W. Wesołowski (eds.) [1998], "Postcommunist Elites and Democracy in Eastern Europe", Houndmills, Macmillan Press.
- Higley J. and G. Lengyel [2000], "Elites after State Socialism. Theories and Analysis", Lanham-Boulder-New York-Oxford: Rowman & Littlefield Publishers, Inc.
- Hunter F. [1953], "Community Power Structure". Chapel Hill: University of North Carolina Press.
- Jasiecki K., [2002], „Elita biznesu w Polsce. Drugie narodziny kapitalizmu”. Warsaw: IFiS Publishers.
- Lane D., [1995], "Political Elites under Gorbachev and Yel'tsin in the Early Period of Transition: A Reputational and Analytical Study" in: Colton T. and R.C. Tucker (eds.) *Patterns in Post-Soviet Leadership*, Boulder: Westview Press.
- Lane D. and C. Ross (ed.) [1998], "The Transition from Communism to Capitalism: Ruling Elites from Gorbachev to Jeltsin", New York: St. Martin's and London, Macmillan.
- Lengyel G., D. Kostova [1996], "The New Economic Elites: Similarities and Differences" in: G. Lengyel (ed.) "The Transformation of East-European Economic Elites: Hungary, Yugoslavia and Bulgaria", BUES.
- Mills C. W. [1956], "Power Elite". New York: Oxford University Press.
- Scott J. 1991, "Networks of Corporate Power. A Comparative Assessment". *Annual Reviews of Sociology* 17: 181–203.
- Scott J. [1991], *Who Rules Britain?* Cambridge: Polity Press.
- Sprawozdania członków Komisji Śledczej do zbadania ujawnionych w mediach zarzutów dotyczących przypadków korupcji podczas prac nad nowelizacją ustawy o radiofonii i telewizji*. Zbigniew Ziobro i inni. (druk 2796). <http://orka.sejm.gov.pl/Druki4ka.nsf>
- Staniszkis J. [1991], *The Dynamics of Breakthrough in Eastern Europe*, California University Press.
- Szelenyi I., E. Wnuk-Lipinski, D. Treiman (eds.) [1995], *Theory and Society*. Special Issue, On Circulation vs. Reproduction of Elites during the Post-Communist Transformation of Eastern Europe. Vol. 24, No. 5, October.
- Tamas P., H. Steiner [2005], *The Business Elites of East-Central Europe* [Social Studies of Eastern Europe, vol. III], Berlin: Trafo Verlag.
- Tucek, M., P. Machonin, K. Datner, L. Konvicka, P. Simonik [1999], *Czech National Report: Business Elite*, Prague (manuscript).
- Wesołowski W. [2004], *Warstwa polityków: ewolucja bez postępu*. „Studia Socjologiczne”, No. 3: 17–61.

Włodzimierz Wesolowski
Institute of Philosophy and Sociology,
Polish Academy of Sciences
and Collegium Civitas

THE EVOLUTION OF THE POLISH BUSINESS ELITE IN 1989–2004

S u m m a r y

The conclusions are drawn from the author's own analysis of a range of entrepreneur and enterprise ratings which provide a useful if not profound insight into the characteristics of the business elite in Poland. 'Wprost' weekly's ratings of Poland's richest people serve as the major source of estimates. In addition, the lists of best paid Poles are analysed and checked against the ranking of Poland's largest enterprises.

The 'Wprost' weekly's rankings published since 1990 show marked fluctuations among the 'richest Poles' i.e. new names are systematically removed from and added to the lists. At the same time, the analysis shows a more stable composition of the ratings since 1997–1998. Still, there are individuals who quickly move up the ladder into the top positions among the wealthiest.

The personal wealth elite is only a part of the economic elite. Thus, the author takes into consideration the earnings of chief executives of 52 joint-stock companies and CEO annual income in the largest public companies. The data indicate that a considerable proportion of the richest people in Poland have themselves set up their enterprises and controlled holding companies. Accordingly, these are entrepreneurial people in the true sense of the word.