

Łukasz Trembaczowski

Instytut Socjologii

Uniwersytet Śląski w Katowicach

## POWRACAJĄCA KLASA? POZYCJA KLASOWA A REPRODUKCJA KLASY PRZEDSIĘBIORCÓW W KONTEKŚCIE TEORII PIERRE'A BOURDIEU

W tytule swojej książki *Powracająca klasa* Juliusz Gardawski (2001) zawarł diagnozę statusu przedsiębiorców w strukturze społecznej Polski w okresie transformacji. Użycie tegoż samego tytułu w formie pytającej wynika z przeświadczenia o konieczności pewnego usprawiedliwienia i omówienia każdego z członów owego tytułu (co też sam Gardawski czyni w pierwszych rozdziałach wspomnianej pracy). Niniejszy tekst nie jest jednak ani streszczeniem owej pracy, ani nawet dyskusją z zawartymi w niej tezami. Stanowi ona jedynie pewną inspirację i punkt odniesienia. Celem tego tekstu jest analiza pozycji klasowej przedsiębiorców w świetle teorii Pierre'a Bourdieu i zasygnalizowanie problemu strategii rekonwersji albo inaczej reprodukcji klasy przedsiębiorców we współczesnej Polsce. Teoria Bourdieu dostarcza bowiem aparatu pojęciowego i analitycznego, który pozwala ująć pozycję przedsiębiorców zarówno diachronicznie (poprzez wykazanie ich podwójnej przynależności klasowej), jak i synchronicznie (w analizie przyjętych zasad konwersji kapitałów i dziedziczenia pozycji społecznych).

### ■ **Pozycja przedsiębiorców w świetle (neo)marksistowskiego i (neo)weberowskiego podejścia do klas**

Pierwszym członem owego tytułu, który można sproblematyzować, jest kwestia tego, czy przedsiębiorcy są klasą społeczną, czy raczej kategorią społeczno-zawodową. Sprawy nie ułatwia, że ich przynależność klasowa może być odmiennie definiowana zależnie od przyjętej perspektywy teoretycznej. Dwie główne tradycje definiowania klas to marksistowska i weberowska, wspólnie przywoływane z przedrostkiem neo-, który oznacza konieczność

dostosowywania tych ujęć do współczesnych przemian w strukturze społecznej i klasowej. Nie wdając się w dokładne referowanie poszczególnych stanowisk, należałoby spojrzeć na pozycję przedsiębiorców w strukturze klasowej w klasyfikacjach reprezentujących wspomniane tradycje z uwzględnieniem specyfiki polskiej.

W tradycji marksistowskiej, a konkretnie w jej klasycznej wersji, pozycja klasowa przedsiębiorców wydaje się dość precyzyjnie zdefiniowana. Przedsiębiorcy, jako właściciele środków produkcji, stają się kapitalistami, jedną z dwóch dialektycznie powiązanych klas. Tym samym powrót stosunków kapitalistycznych w Polsce po roku 1989, zgodnie z założeniami teorii Marksa, musiał oznaczać odtworzenie się warstwy kapitalistów. Domański zaznacza, że „w teorii marksistowskiej głównym mechanizmem formowania się struktury klasowej są stosunki wyzysku” (Domański 2015: 10). Ten element jest nie tylko trudniejszy do obrony w zmieniających się warunkach globalizującej się gospodarki, gdzie części populacji nie udaje się znaleźć żadnego zatrudnienia, więc nie sposób też mówić o wyzysku, lecz także wymaga ścisłego rozdzielania kapitału i pracy, co w wielu rodzących się w Polsce przedsiębiorstwach było po prostu niemożliwe. Oczywiście w teorii Marksa znajduje się miejsce dla rzemieślników, a więc kategorii, w której spotykają się własność z pracą. Jednakże wraz z rozwojem stosunków kapitalistycznych dochodzić winno, zdaniem autora *Kapitału*, do polaryzacji pozycji klasowych, co oznacza, że wspomniani rzemieślnicy albo przedzierzną się w kapitalistów *sensu stricto*, albo zdegradują się do roli proletariuszy. Tak czy inaczej oznacza to w ostateczności rozdzielanie kapitału i pracy. Antagonizm stosunków klasowych wpisany w teorię Marksa, przełożony na realia polskich przemian, musiałby oznaczać nie tylko majątkowe rozwarstwienie przedsiębiorców i pracowników najemnych, lecz także dominującą pozycję warstwy posiadającej. Ponadto kształtowaniu się stosunków klasowych typowych dla kapitalizmu towarzyszyć musi analiza problemu genezy kapitału (akumulacji pierwotnej).

Powyższe rozważania nie wykraczają poza ćwiczenie intelektualne, jednak sygnalizują problemy, z którymi zmierzyć się przyjdzie, kiedy do analizy pozycji klasowej przedsiębiorców podejść od strony teorii neomarksistowskiej. Sztandarowo przywoływany jest przy tej okazji schemat Erika Olina Wrighta. Kategorie właścicieli przedsiębiorstw można w jego schemacie podzielić na tradycyjnie pojmowaną burżuazję (kapitalistów), która stanowi stronę eksploatującą w stosunkach kapitalistycznych, i drobnych przedsiębiorców (2–9 pracowników) oraz drobnomieszczañstwo (samozatrudnieni lub zatrudniający maks. 1 pracownika) (Wright 1976: 33). Te dwie ostatnie kategorie można rozważyć łącznie, gdyż właściwie wymykają się one tradycyjnie pojmowanym

stosunkom produkcji w kapitalizmie. Istotnym wkładem Wrighta jest dostrzeżenie problemu wyzysku nie tylko wewnątrz przedsiębiorstwa, lecz także między przedsiębiorcami, gdy małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP) mogą być eksploatowane przez duże korporacje. Tym samym MŚP nie różnią się od robotników w stosunkach kapitalistycznej produkcji, gdyż to one wytwarzają produkt (lub części produktów), które korporacje sprzedają pod własnym logo, przechwytyując wartość dodaną, czerpiąc zyski kosztem tych firm i przeliczając na nie koszty uboczne produkcji. (Wright 1997: 10).

Niewątpliwie największą trudność dla koncepcji neomarksistowskich stanowi problem nowej klasy średniej. W polskich warunkach jest on narwarstwiony, gdyż relacje i migracje między starą a nową klasą średnią można rozpatrzyć odmiennie zależnie czy mowa o genezie przedsiębiorczości na przełomie lat 80. i 90., czy o sytuacji dzisiejszej. Innymi słowy określenia klas średnich jako „starych” i „nowych” nie oddają polskiej chronologii, a stanowią jedynie zapożyczenie z krajów Zachodnich, gdzie stare klasy średnie obejmujące wszystkie kategorie, posiadające pewną własność i pracujące na własny rachunek (właściciele firm, handlowcy, rzemieślnicy) ustępowały w strukturze społecznej miejsca nowym klasom średnim, które obejmowały wszystkie kategorie białych kołnierzyków (urzędników, wolne zawody, czyli *professionals* oraz kadry kierownicze firm i instytucji publicznych) (Mills 1965).

Wiele firm powstałych po 1989 roku można uznać za trajektorie z klasy profesjonalistów do klasy właścicielskiej (Gardawski 2001: 55). Dotyczy to zarówno przypadków uwłaszczenia się na przedsiębiorstwach państwowych (lub ich częściach), jak i podejmowania działalności gospodarczej przez absolwentów szkół wyższych (szczególnie technicznych), którym nie udało się znaleźć lukratywnych miejsc do rozwinięcia własnych karier profesjonalnych. Takie przejście od klasy *professionals* do klasy właścicieli można uznać za zgodne z założeniami marksizmu, gdzie własność stanowi podstawę do czerpania korzyści w stosunkach kapitalistycznych. Problem jednak pojawia się w przypadku dalszego rozwoju przedsiębiorczości, gdyż w firmach dużych, a często też w średnich, pojawiają się managerowie zewnętrzni. Manager w schemacie Wrighta zajmuje sprzeczną pozycję klasową, występując w roli dominującej wobec pracowników i podporządkowanej właścicielom. Jednak taką sprzeczność pozycji klasowych można przypisać klasom średnim, co też właściwie Wright czyni (obok drobnych przedsiębiorców zalicza tu również ekspertów i managerów). Traktuje on bowiem drobnych przedsiębiorców (ale nie drobnomieszczan, którzy jego zdaniem nie podlegają kapitalistycznym stosunkom produkcji) jako właśnie podlegających owej sprecznej lokalizacji klasowej: kontrolujących pracowników i podlegających kontroli wielkiego

kapitału, żyjących dzięki pracy innych (pracowników) i pracujących (często bardzo dużo), by utrzymać przedsiębiorstwa na rynku.

Dla stanowisk neomarksistowskich problematyczne jest także wyjaśnienie samych przemian w Polsce, gdyż to stosunki klasowe trzeba by uznać za główny motor zmiany. Przejściu do stosunków kapitalistycznych powinien towarzyszyć tryumf klasy właścicieli i zdobycie przez nich dominującej pozycji w stosunkach klasowych. Problem polega jednak na tym, że w pierwszych latach transformacji można mówić o braku właściwej klasy kapitalistów. Protoklasa prywatnej inicjatywy z czasów gospodarki centralnie planowanej okazała się zupełnie nieprzygotowana na konkurencję i powinna się znaleźć bardziej po stronie przegranych niż beneficjentów transformacji (Gardawski 2013: 51). Zgodnie z założeniami teoretycznymi marksizmu należałoby oczekiwać mobilizacji klasy, która, zyskawszy świadomość klasową, przechodzi do fazy klasy dla siebie i dokonuje rewolucyjnego przekształcenia stosunków społeczno-ekonomicznych. W Polsce, jak i w innych krajach byłego bloku wschodniego, kierunek tych przemian był odwrotny, tj. narodziny nowego ładu ekonomicznego doprowadziły do wykształcenia się klasy właścicieli.

W klasycznym podejściu Webera „o klasie mówimy tam, gdzie 1) wielu ludziom wspólny jest swoisty element determinujący ich szanse życiowe, o ile 2) element ów jest określany wyłącznie przez ekonomiczne interesy wiążące się z posiadaniem dóbr oraz interesy zarobkowe i to 3) w warunkach rynku” (Weber 2002: 671). Istotą modyfikacji poczynionej przez Webera jest sprobrematyzowanie położenia klasowego, które jest zależne od własności, przy czym „Weber posługiwał się znacznie szerszym pojęciem własności, uogólniając je na specjalistyczne kwalifikacje zawodowe, doświadczenie i wszelkie umiejętności” (Domański 2015: 28). Tak pojmowana własność pozwala na rozporządzenie nią w celu uzyskania określonych korzyści, do których dostęp strukturyzuje klasy na pozytywnie i negatywnie uprzywilejowane, między którymi lokują się stany średnie. Innymi słowy, pozycja klasowa odpowiada sytuacji rynkowej, w jakiej znajdują się jednostki, a co za tym idzie – w dostępie do dóbr. Współnotą sytuacji rynkowej mogą się wykazać przedsiębiorcy, którzy w schemacie Webera będą stanowić z jednej strony klasyczną *Besitzklasse*, z racji posiadania aktywów przedsiębiorstwa, z drugiej strony zaś można ich wpisać zarówno w uprzywilejowane, jak i średnie pozycje w hierarchii społecznej.

Najbardziej rozpoznawanym i rozpowszechnionym schematem nawiązującym do myśli Webera jest EGP. Stosunek do własności jest w tym schemacie tylko jednym z elementów hierarchizujących obok charakteru pracy, posiadanych kwalifikacji i pozycji w organizacji. Najwyższą pozycję w strukturze klasowej zajmuje *service class*, obejmująca właścicieli dużych przedsiębiorstw, wyższe

kadry managerskie, *professions* oraz urzędników państwowych wyższego szczebla (Goldthorpe 1982). Ta klasa cieszy się większym prestiżem i wpływami. Pozyccje te można interpretować jako dominujące na rynku. Jednocześnie, co wyraźnie widać w składzie *service class*, obejmuje ona jednocześnie właścicieli i pracowników najemnych. Nie wdając się w szczegółowe omawianie całego schematu, gdyż dokładniej zostało to już zrobione (Domański 2004), trzeba podkreślić, że właściciele przedsiębiorstw lokują się również w klasie średniej. Jedynie klasy pracujące są homogeniczne pod tym względem. Innymi słowy, o uporządkowaniu hierarchii własność stanowi czynnik oboczny, co prowadzi do podwójnej kwalifikacji pozycji klasowej przedsiębiorców.

Jak słusznie zauważa Gardawski odnośnie do pozycji klasowej przedsiębiorców, „stanowią oni, po części burżuazję, po części «starą klasę średnią» ulokowaną w niskich sektorach hierarchii klas” (Gardawski 2001: 51). W praktyce zgoda co do pozycji przedsiębiorców dotyczy pozycji skrajnych, a pozycje pośrednie budzą nie mniejsze problemy klasyfikacyjne jak nowe klasy średnie czy inteligencja. Między drobnymi rzemieślnikami, samozatrudnionymi czy małymi rodzinnymi przedsiębiorstwami a właścicielami dużych przedsiębiorstw rozciąga się całe spektrum stanów pośrednich. Tym samym lokowanie przedsiębiorców w klasie średniej bądź w wyższej tylko do pewnego stopnia uwzględnia zróżnicowanie pozycji przedsiębiorców.

Kwestia powstania klasy właścicieli rodzi na gruncie teorii neoweberowskiej mniej kontrowersji, oznacza bowiem w wielu przypadkach migrację poziomą z *Erwerbsklasse* (klasy zarobkowej) do *Besitzklasse* (klasy posiadającej). I tak konwojent stawał się handlarzem lub hurtownikiem, inżynier przekształcał się w samozatrudnionego specjalistę, a dyrektor zakładu państwowego we właściciela firmy. Zasygnalizować tutaj można tylko pytanie: czy takie przesunięcie oznacza mobilność poziomą czy pionową w hierarchii klasowej? W pierwszym bowiem przypadku taka zmiana mogła być podyktowana obroną przed deklasacją, w drugim zaś podjęciem wyzwania związane z otwierającym się kanałem awansu społecznego.

Na obie tradycje teoretyczne można spojrzeć przez pryzmat rozróżnienia dokonanego przez Stanisława Ossowskiego, który oddzielał klasy relacyjne od gradacyjnych (Ossowski 1968). Podejście nawiązujące do Marksa jest typowo relacyjne, gdzie czynnik dychotomizujący stanowi stosunek do własności (klasa posiadająca vs klasa pozbawiona własności). Podejście gradacyjne cechuje natomiast koncepcje nawiązujące do Webera, według których stratyfikacja społeczna układa się w uporządkowane hierarchie. Odmienność obu podejść daje się sprowadzić do charakteru pojęć opisujących zróżnicowanie klasowe, bowiem własność ma charakter asocjatywny, podczas gdy

szanse rynkowe – enumeratywny. Innymi słowy odwołanie się do którejkolwiek z tradycji pociąga za sobą wybór jednego lub drugiego podejścia. Oczywiście wypada się zgodzić z twierdzeniem Gardawskiego o powolnym zacieraniu się różnic i zbliżaniem obu stanowisk, jednak trudno sprowadzić to zjawisko wyłącznie do kwestii tradycji. Tym samym postrzeganie schematów gradacyjnych bądź relacyjnych jako zbieżnych jest pozorne, gdyż samo posłużenie się pojęciem asocjatywnym w konstruowaniu klas prowadzi do relacyjnego charakteru wyodrębnianego za jego pomocą schematu klasowego. Kiedy Stanisław Kozyr-Kowalski w swojej tworzonej w neomarksistowskim duchu koncepcji struktury społecznej w Polsce wyszczególnia różnorodne łady produkcyjne, a co za tym idzie – zróżnicowane podejścia mikroklasowe oparte na różnicach w stosunkach pracy i własności, to schemat ten może wręcz jawić się jako stratyfikacyjny (Kozyr-Kowalski 1995). Jednak sam autor rozwiewa ten miraż, pokazując na stricte relacyjny charakter struktury, który wynika ze stosunków własności i pracy dających się dychotomicznie zestawić. Nie mogło być inaczej, kiedy własność obok „pozycji pracowej” leżała u podstaw wyodrębniania poszczególnych mikroklas, które dają się uogólnić do wielkiej klasy (Kozyr-Kowalski 1995: 337–338).

### ■ Klasy w teorii Bourdieu i recepcja w Polsce

Teorią, która ma realny potencjał przewyżczenia różnic gradacyjno-relacyjnych, jest podejście Pierre’a Bourdieu. Jego koncepcja struktury społecznej najpełniejszy wyraz znalazła w *Dystynkcji*, która posłuży w dalszych rozważaniach jako punkt odniesienia, kiedy mowa będzie o podejściu Bourdieu, choć należy pamiętać, że stanowi tylko część (i pewien etap ewolucji) jego teorii.

Znaczenie Bourdieu dla klasowego definiowania rzeczywistości społecznej wynika nie tylko z tego, że w przeciwieństwie do wielu uznanych myślicieli społecznych wskazujących na zanikanie znaczenia podziałów klasowych bądź samych klas *tout court*, Bourdieu konsekwentnie stosuje tę kategorię w swoich analizach, lecz także z odmiennego pojmowania hierarchii klasowej i stosunków klasowych. Chcąc uniknąć streszczania teorii Bourdieu, część znaczących wątków i istotnych elementów teorii trzeba będzie pominąć. Szerzej omówione zostaną tylko kwestie struktury klasowej, tak jak definiuje ją Bourdieu, oraz stosunki klasowe. Z każdym z tych elementów wiążą się pojęcia kluczowe. W przypadku zróżnicowania klasowego takim pojęciem podstawowym są zasoby kapitału będące w dyspozycji jednostek (Bourdieu 2005: 164–165).

Tym samym wielkość kapitału, a właściwie kapitałów, którymi dysponuje jednostka, przesądza o jej pozycji w hierarchii klasowej. Jak słusznie

zauważają Maciej Gdula i Przemysław Sadura, traktowanie takiej pozycji jako obiektywnej, a związanego z nią stylu życia jako jej epifenomenu stanowi ewidentnie niewłaściwe odczytanie koncepcji Bourdieu (Gdula, Sadura 2012: 16–21). Istotą bowiem myśli Bourdieu jest ściśle powiązanie pozycji i stylu życia na poziomie praktyk życia codziennego. W tych praktykach bowiem wytwarzane i odtwarzane są różnice i dystanse między klasami.

Hierarchiczne ułożenie klas, dające się sprowadzić do trójstopniowego podziału na wyższe, średnie i ludowe, musi przypominać stricte gradacyjny podział. Zgodnie z tym, co zostało powiedziane wcześniej, ów gradacyjny charakter powinien wynikać z wykorzystania kapitałów jako czynnika różnicującego pozycję klasową jednostek. Kapitały, zarówno ekonomiczny, jak i kulturowy, stanowią bowiem cechę enumeratywną, którą jednostki posiadać mogą w różnym stopniu. Jednak kapitały będące w dyspozycji jednostek różnicują nie tylko członków klasy średniej od klasy wyższej, lecz także odzwierciedlają różnice pozycji wewnątrz poszczególnych klas między frakcjami klasowymi. Tak więc hierarchii wynikającej z posiadanych zasobów kapitału musi towarzyszyć prymat jednego typu kapitału nad drugim. Tym samym profesorowie szkół wyższych i producenci artystyczni przynależą do klasy wyższej i czerpią legitymizację swojej pozycji z wysokich zasobów kapitału kulturowego przy jednocześnie, relatywnie jak na klasy wyższe, niskich zasobach kapitału ekonomicznego. Tymczasem kupcy i przemysłowcy lokują się na przeciwstawnych pozycjach, dysponując nadwyżką kapitału ekonomicznego. Innymi słowy, „struktura rozkładu kapitału ekonomicznego jest odwrotnie symetryczna wobec struktury rozkładu kapitału kulturowego” (Bourdieu 2005: 154). Autor *Dystynkcji* przyjął zasiedziałość w burżuazji jako wskaźnik zróżnicowania i ograniczenia dostępu do tej klasy. Wskaźnik ten w jego badaniach okazał się zbieżny z poziomem kapitału ekonomicznego. Innymi słowy, awansujący do klas wyższych częściej pojawiali się we frakcjach zasobniejszych w kapitał kulturowy, a zasiedziałość w burżuazji częstsza była we frakcji właścicieli. Jednocześnie wskazuje, że między obiema tymi zasadami dominacji toczy się bezustanna walka, a pewien niezbędny poziom kapitału kulturowego jest konieczny, by uzyskać dostęp do pozycji kontroli nad kapitałem ekonomicznym. Oczywiście nie zmienia to faktu, że każda z frakcji klasowych dokonuje inwestycji, zarówno w sferze wychowania dzieci, jak i praktyk kulturowych, która pozwala dyskutować zasoby kapitału stanowiącego podstawę jej osadzenia w danej klasie. Zatem styl życia nie tyle odzwierciedla różnice klasowe, ile stanowi praktykę tworzenia i odtwarzania różnic. „Identyczną strukturę chiazmatyczną widać na poziomie klas średnich, wśród których także można zauważyć (...) obniżanie się wielkości kapitału kulturowego przy jednoczes-

nym wzroście kapitału ekonomicznego” (Bourdieu 2005: 156–157). Tak więc w klasach średnich można przeciwstawić nauczycieli (jako frakcję o wyższych zasobach kapitału kulturowego) drobnomieszczaństwu (czyli frakcji o wyższych zasobach kapitału ekonomicznego).

Czy jednak owo poziome zróżnicowanie wewnątrz klas można uznać za zróżnicowanie o charakterze relacyjnym? Innymi słowy: czy Bourdieu prezentuje tutaj zróżnicowanie na klasy posiadające i nieposiadające wewnątrz poszczególnych klas definiowanych hierarchią kapitałów? Takie odczytanie wydaje się nie do utrzymania, jeśli podążyc wytyczoną wcześniej ścieżką analizowania rozróżnień klasowych w odniesieniu do charakteru pojęć leżących u podstaw tych dyferencjacji. Kapitał ekonomiczny musiałby bowiem występować w dwojakiej charakterystyce: enumeratywnej w przypadku hierarchii pionowej i asocjatywnej w przypadku zróżnicowań poziomych. Gdzie więc leży owo relacyjne ujęcie klas? By móc odpowiedzieć na to pytanie, trzeba rozważyć kwestię stosunków klasowych.

Podobnie jak w przypadku hierarchii klas, także w odniesieniu do relacji klasowych trzeba przywołać określone słowa-klucze. W tym wypadku będzie to kwestia pola, a raczej walk w polu oraz habitusu. Znow unikając przywoływania definicji obu pojęć (gdyż zostało to już zrobione lepiej przez innych) (Lahire 1999, 2003), trzeba jednak określić wzajemny związek obu tych pojęć. „Habitus tworzy pole, ale równocześnie jest przezeń tworzony. Samo wejście w pole uzależnione jest od posiadanego habitusu; mówiąc inaczej, aby stać się częścią danego pola, trzeba posiadać częściowy przynajmniej zespół dyspozycji zgodny z jego logiką” (Niesporek, Trembacowski, Warczok 2013: 31–32). Wyposażenie w odpowiadający polu habitus stanowi warunek gry w polu, habitusy bowiem odzwierciedlają doksię pola i tak na przykład przedsiębiorcy muszą uznawać prymat zysku w działalności biznesowej, a artyści traktować sztukę jako wartość nadrzędną i autoteliczną. Pola stanowią więc (quasi)autonomiczne przestrzenie walk o kapitał symboliczny. W każdym z pól jakieś odmiany kapitału będą głównym przedmiotem walk, a aktorzy, którym uda się zgromadzić szczególne ich zasoby, zyskują pozycję dominującą. Wysokie zasoby kapitału cenionego w danym polu pozwalają na przekształcenie go w kapitał symboliczny. Stanowi go „dowolna właściwość (dowolny typ kapitału: fizyczny, ekonomiczny, kulturowy, społeczny) postrzegany przez aktorów społecznych, których kategorie percepcji pozwalają im ją rozpoznać (spozrzeć), czyli przypisać jej wartość” (Bourdieu 2009: 87–88). Kapitał symboliczny jest kapitałem uznanym choć niepostrzeganym jako kapitał właśnie. W tym sensie stanowi on władzę zaprzeczoną, co wynika przynajmniej częściowo z naturalizacji porządku społecznego przez wszystkich

aktorów w polu. Kontynuując refleksję nad kapitałem symbolicznym, można go powiązać z kwestią dominacji w polu, gdyż uznanie dla doksy przekłada się na uznanie władzy symbolicznej tych, którzy legitymują się tymże kapitałem. Istotą dominacji jest więc kontrola nad zasadą podziału na dominujących i zdominowanych. Przenosząc te rozważania z poziomu pola na strukturę społeczną, zasada dominacji „dotyczy [...] walki o dominującą zasadę dominacji” (Bourdieu 2005: 160).

Tym samym udało się wyodrębnić relacyjny charakter klas ujawniający się w stosunkach między dominującymi a zdominowanymi. Jako że dominacja jest cechą asocjatywną, uznanie dla relacyjnego charakteru może zostać podtrzymane. Można więc podsumować dotychczasowe rozważania, wskazując na jednocześnie gradacyjne uporządkowanie klas ze względu na posiadane zasoby kapitałów w połączeniu z relacyjnym charakterem dominacji. Innymi słowy, to nie zasoby kapitału ekonomicznego stanowią o relacyjności klas, lecz zdolność dominujących frakcji klasy wyższej do narzucenia go jako podstawy dominacji.

Nim zostanie określone to, jak przedsiębiorcy są lokowani w owej strukturze klasowej zaproponowanej przez Bourdieu, trzeba wpierv odnieść się do pewnych zastosowań jego teorii na gruncie polskim. Po pierwsze dlatego, że przeprowadzone dotąd rozważania pozwalają na spojrzenie na pewne aspekty tych adaptacji, a po drugie dlatego, że dopiero takie odniesienie pozwala na określenie, jak w tej przestrzeni klasowej lokują się polscy przedsiębiorcy.

Konkretnie zaś należy poruszyć kwestię zasady dominacji, prawomocności i uniwersalności, które w swoich adaptacjach teorii Bourdieu zastosowali z jednej strony Tomasz Zarycki (2009a), a z drugiej – Maciej Gdula i Przemysław Sadura (Gdula, Sadura 2012).

Odwołując się do teorii postkolonialnej i rozróżnień centro-peryferijnych, Zarycki wykorzystał teorię Bourdieu do przedstawienia stosunków dominacji jednocześnie między klasami w Polsce w kontekście półperyferijnego charakteru naszego kraju. Nawiązując do pracy Steina Rokkana i Dereka Urwina (1983), wyodrębnił on trzy typy relacji centro-peryferijnych, które przedstawił jako wymiary dominacji: polityczny, ekonomiczny i kulturowy. Podążając szlakiem wytyczonym przez zespół Szelenyiego (Eyal, Szelenyi, Townsley 1998), uznał Zarycki, że „w końcowej fazie systemu sfera symboliczno-kulturowa stała się areną walki, na której przewagę zaczynała uzyskiwać opozycja nieposiadająca jakiegokolwiek władzy politycznej ani ekonomicznej. Pomimo tych słabości okazała się ona jednak z czasem relatywnym zwycięzcą konfliktu” (Zarycki 2009a: 43). Innymi słowy, upadek systemu komunistycznego pociągnął za sobą w krajach byłego bloku wschodniego zmierzch dominacji

politycznej (typowej dla tego systemu) i „powrót do ich tradycyjnych struktur społecznych” (Zarycki 2009a: 44). Tym samym jako główny czynnik dominacji we współczesnym społeczeństwie polskim jawi się kapitał kulturowy. Dowodem na to ma być sukces inteligencji, która wbrew prorocostwom jej zaniku (Mokrzycki 2001: 71–74) wykorzystwała wysokie zasoby kapitału kulturowego w procesie transformacji do zapewnienia sobie pozycji dominujących (Zarycki 2009b). Inteligenckie pochodzenie kompradorskich elit spotyka się z oporem obrońców tradycji (którzy sami przecież stanowią część elit). Wiedząc dziś, że dominacja prozachodnich i kosmopolitycznych elit w Polsce nie okazała się trwała, zmaganie o władzę w kontekście habitusu narodowego nabiera zupełnie innego znaczenia. Ten wątek jednak zbyt daleko wykracza poza zarysowany przedmiot analizy.

Stanowisko Zaryckiego (a właściwie zespołu Szelenyi’ego) gruntownej krytyce poddają Gdula i Sadura, występując w obronie „czystości” myśli Bourdieu – nie oni jedni zresztą na polskim gruncie (Warczuk 2016). Wskazują, że to „przywiązanie do konfliktu między kosmopolitycznymi elitami a reprezentującymi lud zwolennikami tradycji ma swoje źródła w przypisywaniu Bourdieu analizy zachodnich społeczeństw w kategoriach dominacji kapitału ekonomicznego” i dalej: „zredukowanie zachodnich systemów klasowych do ekonomii, wschodnich zaś do kultury odtwarza wizję podziału na materialistyczne centrum i duchowe peryferie” (Gdula, Sadura 2012: 23). Zarzut ten tylko do pewnego stopnia jest słuszny. W kwestii deficytu/nadmiaru kultury na peryferiach napisano już wiele (Čolović 2007), natomiast znacznie istotniejsze jest tutaj twierdzenie o dominacji kapitału ekonomicznego nad innymi. Faktycznie bowiem za czynnik wyróżniający teorię Bourdieu można uznać wskazanie na znaczenie innych, pozaekonomicznych właśnie, czynników budowania różnic między klasami, jednak prymat jednego typu kapitału nad innym albo raczej jednego rodzaju dominacji nad opartym na innych typach zasobów jest stale przedmiotem walk w łonie klas wyższych. Innymi słowy, jest to problem empiryczny, wymagający konkretnego badania, by potwierdzić, jaka była dominująca zasada dominacji. Celność krytyki polega więc na wskazaniu założeniowego charakteru dominacji jednego typu kapitału nad innymi, podczas gdy rywalizacja ta ma charakter ciągły, a konwersja jednego typu kapitału w drugi wiąże się z określonymi strategiami aktorów, którzy maksymalizować będą swoje szanse w określonym polu. Jednakże samo pole podlega w ten sposób ciągłym przekształceniom, jest (re)negocjowane w trakcie walk o dominację. Wskazanie więc, że teza Szelenyi’ego/Zaryckiego o zdominowanym charakterze frakcji przedsiębiorców w klasie wyższej jest błędna, wymaga konkretnej analizy poszczególnych czynników

(np. kwestii kapitalizmu politycznego w opozycji do narzucania dyskursu neoliberalnego, znaczenia kapitału politycznego dla osiągnięcia i zachowania pozycji w elicie biznesu czy zdolności wywierania wpływu na decyzje polityczne). W przeciwnym razie byłaby ona tak samo aprioryczna jak krytykowane podejście, bowiem zakładałaby, że to kapitał ekonomiczny stanowi główną zasadę dominacji.

Rację mają Gdula i Sadura, podkreślając relacyjny charakter klas w koncepcji Bourdieu, jednak trudniej zgodzić się z redukcją różnic klasowych do stylu życia. Jak piszą o koncepcji Bourdieu: „różnice między klasami wyrażają się według niego w formie stylów życia, które nie podlegają wyborowi i są wdrażane jako dyspozycje habitusu w rodzinie”. Trudno się z tym nie zgodzić, jednak tylko w uzupełnieniu o twierdzenie, że teoria Bourdieu to teoria praktyk z istotną rolą praktyk symbolicznych. Tworzenie dystansu między klasami wyższymi a pozostałymi klasami polega nie tylko na przedkładaniu określonych dóbr kultury czy elementów stylu życia, lecz także na władzy oznaczania tych praktyk jako wyższych bądź prawomocnych. Widać to doskonale w analizach stosunku do sztuki klas wyższych i klas średnich: fundamentalne znaczenie dla tych praktyk ma nie tylko smak (bowiem klasy średnie uznają Bourdieu za doskonale wyćwiczone w naśladowaniu, podpatrywaniu i imitowaniu praktyk klas wyższych, choć zawsze jest to tylko imitacja niedoskonała), lecz też odpowiednie zasoby kapitału kulturowego, niezbędnego do odpowiedniego kontaktu ze sztuką (Bourdieu, Darbel, Schnapper 1991). Tak więc dla klasy średniej wizyta w muzeum nosi wartość edukacyjną, podczas gdy dla przedstawicieli klas wyższych stanowi delektację estetyczną. Podobieństwo praktyk jest pozorne i dopiero pełna obserwacja ujawnia odmienne sposoby „korzystania” ze zbiorów muzealnych. Styl życia nie jest po prostu czynnikiem różnicującym klasy, gdyż jest (co zresztą Gdula i Sadura przyznają) zakorzeniony w habitusie. „Habitus tkwi u podstawy wymiany «ciosów» obiektywnie zorganizowanych jako strategie, ale które w żadnym razie nie są wynikiem rzeczywistej strategicznej intencji” (Bourdieu 2007: 193). Styl życia wynika więc z praktyk, które są nieintencjonalne albo raczej nie jawią się jako takie uczestnikom. Preferencja dla Bacha, będąca w teorii Bourdieu elementem budowania dystansu wobec niższych klas, jest elementem strategii, która nie jest uświadamiana jako taka, gdyż w przeciwnym razie style życia cechować musiałaby stała zmienność przypominająca modę, kiedy dystynktywny charakter praktyk byłby niwelowany przez szybkie naśladownictwo. Zatem interes tkwiący w bezinteresownym uczestnictwie w sztuce jest ukryty zarówno przed tymi, którzy poddani przemocy symbolicznej uznają takie praktyki za właściwe, sami nie mogąc ich podjąć, jak i przez oddających się delektacji

estetycznej miłośników sztuki z klasy wyższej. By jednak sprowadzić rozważania do rdzenia argumentacji, habitus pozwala aktorom lokować się w określonym polu i wcielać strategie zgodnie z zasobami, którymi dysponują. Innymi słowy, styl życia wymaga jednocześnie: kapitałów i nieuświadomianych dyspozycji. Skupienie się tylko na jednym z tych wymiarów ogranicza analizę, gdyż pomija kwestię dopasowania praktyk do obiektywnych szans.

### ■ Pozycja klasowa przedsiębiorców w świetle teorii P. Bourdieu

Powyższe rozważania mogą się wydawać nieco oderwane od głównego tematu zarysowanego w tytule, są jednak niezbędne, by omówić pozycję klasową przedsiębiorców w kontekście teorii Pierre'a Bourdieu. W swoich pracach odnosi się on do społeczeństwa francuskiego, identyfikując frakcje właścicieli (wyposażonych w kapitał ekonomiczny) w każdej z klas. W klasach wyższych znaleźli się przemysłowcy, czyli właściciele dużych firm produkcyjnych i handlowych. Stanowią oni tradycyjnie pojmowaną burżuazję, która jest frakcją dominującą klas wyższych, a więc znajdują się na szczycie hierarchicznie pojmowanej struktury społecznej. W klasach średnich homologiczną wobec nich pozycję zajmują drobni kupcy i rzemieślnicy, a więc tradycyjnie pojmowani drobnomieszczanie, właściciele małych zakładów i handlarze. W klasach ludowych odpowiednikiem właścicieli będą rolnicy. Zaletą podejścia Bourdieu jest to, że kategorie te są rozumiane w zakresach zmienności, gdzie sama wielkość zakładu w wartościach bezwzględnych ma drugorzędne znaczenie, gdyż ważniejsze dla pozycji w strukturze są dyspozycje habitusowe, które np. nie pozwolą rzemieślnikowi porzucić danej działalności, nawet kiedy płynące z niej dochody spadną, podczas gdy przemysłowiec zorientowany na maksymalizację zysków może zmieniać branżę działalności wraz ze zmiennością koniunktury (por. Gardawski 2013).

Przeniesienie analizy na grunt polski wymaga uwzględnienia czynników, które zostały już wspomniane: problemu genezy klas właścicielskich, różnicowania się owych klas i lokowania na różnych szczeblach hierarchii klasowej, rywalizacji o dominującą zasadę dominacji i problem reprodukcji klasy.

Podczas gdy w krajach zachodnich zasiedziałość w burżuazji pozwala na amnezję genezy nawet kapitału ekonomicznego, to w przypadku przedsiębiorców w Polsce przynależność do klasy posiadaczy oraz zasoby kapitału mają stosunkowo krótką historię. Szczegółowy opis owej historii znacząco wykracza poza objętość tego tekstu i został już częściowo dokonany (Jasiecki 2002). Tutaj jednak konieczne jest rozważenie kilku czynników w kontekście teorii Bourdieu. W zapożyczonym tytule niniejszego tekstu jest zawarte

przeświadczenie o powrocie owej klasy, co oznacza przekonanie o funkcjonowaniu tej klasy wcześniej i jej późniejszym zaniku. Znaczenie i wielkość zarówno warstwy kupieckiej, jak i przemysłowej w okresie międzywojennym stanowią dziś element utopijnego myślenia o kapitalizmie: dekonstruowanego (Bucholc 2012) i podtrzymywanego (Barbasiewicz 2013). Powrót więc owych klas jest powrotem li tylko do światów wyobrażonych, gdyż pole działalności ekonomicznej zostało kilkakrotnie przekonstruowane. Obecna rekonfiguracja klas posiadających stanowi najnowszą rekonstrukcję tegoż pola, choć być może nie ostatnią. Opis transformacji ekonomicznej badacze rozpoczynają od przemian w samym łonie systemu gospodarki centralnie sterowanej, nawiązując zwykle do ustawy Wilczka, jako pierwszego etapu reform. Jednakże niewiele uwagi poświęcają temu, dlaczego owe reformy były możliwe. Otóż spojrzenie z perspektywy pola pozwala na odkrycie, że pole produkcji gospodarczej zdobywało sobie w ramach systemu realnego socjalizmu coraz większą autonomię względem pola polityki. Tradycja rozpatrywania prywatnej inicjatywy, a więc specyficznie dostosowanej do owego systemu protoklasz właścicieli, w oderwaniu od przekształceń tego pola prowadzi do interpretowania ich sytuacji jako okresowo pojawiających się ułatwień i utrudnień w działaniu. Jednakże ta zmienność stosunku wobec programowo niepożądaną, a strukturalnie niezbędną warstwę „prywaciarzy” stanowi odzwierciedlenie rywalizacji w łonie ówczesnej klasy wyższej urzędników partyjnych górnego szczebla. Dysponując różnymi formami kapitału politycznego i kulturowego (choćby w postaci kompetencji technicznych), aktorzy w polu zaczęli kwestionować doksię dominacji polityki (w duchu stalinowskim), wprowadzając – początkowo w niewielkim zakresie, a potem w szerszym – herezję prymatu ekonomii. Stawianie sfery ekonomicznej jako priorytetowej jest bowiem istotą podejścia marksizmu, co pozwalało na gromadzenie kapitału politycznego na podstawie skuteczności zarządzania w sferze ekonomicznej. Powoli rosła też autonomia sfery technokratycznej wobec dominacji opartej na sferze politycznej. To dlatego wraz z ewolucją systemu stricte polityczne stanowiska w nomenklaturze traciły na znaczeniu na rzecz stanowisk technokratycznych. Dlatego kryzysy polityczne (opierające się na niespełnionych obietnicach systemu) wymagały każdorazowo większego uwolnienia sfery gospodarczej. Ustawy Wilczka stanowiły w tym kontekście po prostu kolejny element przekształceń, przyczyniając się ostatecznie do zmiany reguł gry pola. Kiedy bowiem pole produkcji ekonomicznej zyskało na tyle autonomii od pola polityki, że niekonieczna stała się konwersja kapitału ekonomicznego (nawet jeśli ów kapitał nie był własnością dyrektorów nomenklaturowych) w polityczny, to implozja systemu stała się nieunikniona.

Pytanie o genezę klasy posiadaczy w kontekście teorii Bourdieu nie może więc być sprowadzone ani do koncepcji kapitalizmu bez kapitalistów (Eyal, Szelenyi, Townsley 1998), gdzie to kapitał kulturowy stał się dominującą zasadą dominacji w dobie transformacji, ani do pierwotnej akumulacji (w warstwie przedsiębiorców większość stanowili jednak *homines novi*) (Skąpska 2002). Więcej informacji przyniesie spojrzenie na przedsiębiorców przez pryzmat modalnych trajektorii. Kształtowanie się, jak nazwała ją Grażyna Skąpska, „kultury antyprawnej” nie jest tylko elementem tradycji omijania prawa wyniesionej z poprzedniego systemu. Stanowiła ona bowiem nie tylko cechę prywatnej inicjatywy, lecz właściwie element habitusu narodowego o korzeniach sięgających wręcz czasów zaborów. Dodatkowo kryzys systemu politycznego doprowadził do kryzysu legitymizacji hierarchii przez instytucje państwa. Natomiast dominacja oparta na kapitale kulturowym wymaga potwierdzenia empirycznego, a w polu produkcji ekonomicznej stanowi tylko jedną z modalnych trajektorii.

Jakie więc są te trajektorie? Wchodzenie do warstwy przedsiębiorców to, po pierwsze, konwersja podlegającego przyspieszonej inflacji kapitału politycznego w kapitał ekonomiczny, co weszło do powszechnej świadomości jako uwłaszczenie nomenklatury (Staniszki 1990), a co Gardawski nazywa uwłaszczeniem hardware’u przedsiębiorstw państwowych (2013: 63). Po drugie, to konwersja kapitału kulturowego, który nie pozwalał na przełomie starego i nowego systemu na awans lub utrzymanie pozycji w strukturze. Konkretnie zaś obejmuje to przypadki uwłaszczeń software’u przedsiębiorstw państwowych (sieci klientów, know-how) w terminologii Gardawskiego, jak i przedsiębiorstwa zakładane przez tych absolwentów szkół wyższych (zwłaszcza technicznych), którym nie udało się zyskać lukratywnych pozycji w zakładach państwowych, o wejściu do nomenklatury nie mówiąc. Czy zatem takiej konwersji towarzyszyła degradacja, czy nie, ma drugorzędne znaczenie w świetle szybkich przekształceń hierarchii społecznej. Po trzecie, kanałem rekrutacyjnym było przejmowanie niedokończonych uwłaszczeń (jak i zakładanie zupełnie nowych przedsiębiorstw) przez jednostki powracające z emigracji, które posiadały wyłącznie kapitał ekonomiczny lub też mniej istotny w tym kontekście kulturowy. Tym samym była to refiguracja kapitału ekonomicznego, który w postaci żywej musiałby w przyszłości stracić na wartości. Niezbyt częsta za to była taka refiguracja w przypadku dawnej prywatnej inicjatywy. Wysokim zasobom kapitału nie towarzyszyły bowiem niezbędne w gospodarce kapitalistycznej dyspozycje habitusu. Po czwarte, kanał rekrutacyjny stanowiła działalność gospodarcza podejmowana z konieczności: zarówno w trakcie trwania systemu (zwolnieni z pracy działacze opozycji), jak i transformacji (tracący pracę robotnicy).

Okres transformacji to okres przekształcania się pola produkcji ekonomicznej, gdyż aktorzy różniący się pod względem trajektorii biograficznych przynosili ze sobą odmienne dyspozycje habitusów zawodowych i odmienne wyposażenie w kapitały. Wraz z zyskaniem autonomii pole gospodarcze zyskało przede wszystkim podstawowy kapitał wyrażający dominację w tym polu, jednak nie zyskało automatycznie ustalonych reguł gry w polu. Co więcej, kryzys pola politycznego sprzyjał anarchizacji zasad rządzących owym polem. Heterodoksja rachunku ekonomicznego dopiero przekształcała się w nową doksię (w niektórych subpolach ten proces wciąż jest nieukończony, np. w górnictwie). Ponadto ważnym, a w wielu branżach głównym aktorem pola produkcji ekonomicznej pozostawało państwo czy raczej firmy z sektora publicznego (w niektórych branżach jest tak do dziś, np. energetyka). Tym samym choć kapitał polityczny podlegał inflacji, wciąż jednak pozwalał na udane konwersje kapitałów. Prywatni przedsiębiorcy wcale nie znaleźli się w sytuacji czystego pola, które powstawało od zera i na którym mieli względnie równe szanse. Pole to ulegało rekonfiguracji i jeśli wyciągnąć jakiś wniosek z diagnozy Skąpskiej, to można mówić o anomii w polu spowodowanej rewolucją heterodoksyjną. Usytuowanie aktorów w tym polu, posiadane kapitały, dyspozycje nabyte w tracie pracy w poprzednim ustroju oraz często zwykle szczęście/pech decydowały o tym, czy firmy tych pionierów gospodarki rynkowej wciąż istnieją. Przedsiębiorcy obdarzeni tak zróżnicowanym pochodzeniem oraz szansami wymieniali „ciosy” i nawiązywali współpracę, wytwarzając i przekształcając reguły pola.

Różnicowanie się przedsiębiorców nie jest więc tylko kwestią powodzenia rynkowego i pracy, które pozwoliły jednym firmom rozkwitnąć, a inne doprowadziły do upadku. Dzisiejsze zróżnicowanie pozycji klasowych przedsiębiorców to wypadkowa ich sytuacji w momencie początku transformacji (tj. pozycji, habitusu i kapitałów będących w dyspozycji) oraz przyjętej strategii modyfikowanej przez przekształcenia pola współprzetwarzanego przez działających w nim aktorów (o prywatnej jak i państwowej proweniencji).

Jakie jest więc dziś położenie klasowe przedsiębiorców w Polsce? Odpowiedź na to pytanie wiąże się z odpowiedzią na pytanie o rozróżnienie klas średnich od klas wyższych. W niektórych ujęciach klasyfikacyjnych bowiem klasy średnie rozrastają się do tego stopnia, że nie pozostawiają wręcz miejsca wyższym frakcjom (Leszkowicz-Baczyński 2007). Jeśli więc podążyc tropem Bourdieu, można przedsiębiorców podzielić na grupę wchodzącą w skład klas wyższych (właściciele dużych przedsiębiorstw produkcyjnych, handlowych i finansowych) oraz średnich (właściciele małych i średnich przedsiębiorstw). Można bowiem postawić pytanie, czy cały wysiłek nie jest zbędny, czy teoria

Bourdieu ma potencjał rozwiązania problemów analitycznych, z którymi nie w pełni radziły sobie podejścia relacjonalne i gradacyjne? Istotnym argumentem za odwołaniem się do koncepcji Bourdieu jest wykorzystanie schematu, który „mówiąc słowami de Saussure’a, ma zdolność «przedstawienia symultanicznych komplikacji w kilku wymiarach»” (Bourdieu 2005: 161). Oznacza to więc nie tylko odwzorowanie przekształceń struktury społecznej (na skutek walk o dominację w polu), lecz także homologię ze strukturą przestrzeni symbolicznych zyskujących odzwierciedlenie w stylu życia. Odroczone konsumpcja spowodowana deficytem czasu (dominacja czasu pracy nad życiem prywatnym jest bowiem elementem habitusu zawodowego przedsiębiorców) oraz gotowość do ciągłego reprodukowania i powiększania kapitału ekonomicznego (problem wciąż odtwarzającego i wręcz powiększającego się zadłużenia związanego z koniecznością dostosowywania firmy do zmiennych warunków rynkowych) stanowi ów czynnik akumulacji pierwotnej, który pozwolił przetrwać i rozkwitnąć przedsiębiorstwom, często wbrew początkowym szansom. I odwrotnie, wielu przedsiębiorców, którzy poświęcili zasoby dla odpowiedniego podkreślenia pozycji poprzez konsumpcję, na reprodukcję modelu ziemiańskiego, jak określił to Jacek Kurczewski, straciło już status przedsiębiorcy (por. Kurczewski 1994: 32). Choć reprodukcja kapitału ekonomicznego stanowi istotę działalności przedsiębiorstw, dla samych przedsiębiorców nie musiało to być takie oczywiste.

Odmienne wobec tego styl życia mogli wdrożyć właściciele dużych przedsiębiorstw (choć początkowa duża zmienność na liście 100 najbogatszych Polaków wskazuje na proces różnicowania). Uzyskane szybko duże zasoby ekonomiczne pozwalały na wystarczającą konsumpcję niemal od razu, gdyż wydatki konsumpcyjne stanowiły i tak niewielką część zdobytego bogactwa, jednocześnie wystarczały na wykazanie dystansu wobec innych oraz na podkreślenie swojej (nowo) uzyskanej pozycji w polu.

## ■ Reprodukacja klas właścicielskich

Jak dotąd odpowiedź swoją znalazła tylko połowa tytułowego pytania, gdyż w świetle tego, co powiedziano wcześniej, przedsiębiorców można traktować jako frakcje klas wyższych i średnich. Konieczne jest jednak sprobematyzowanie kwestii powrotu klas właścicielskich. Wcześniej wspomniana już została kwestia genezy przedsiębiorców i odtwarzania się tych pozycji. Jeśli jednak wyciągnąć konsekwentne wnioski z teorii Bourdieu, to klasy te można uznać za powracające w trybie niedokonanym. Powrót ten wciąż trwa, gdyż o klasie można mówić wtedy, kiedy podlega ona reprodukcji. Tym samym trzeba

przywołać kwestię sukcesji w firmach i rekonwersji kapitałów, tak by możliwa była reprodukcja tej grupy.

Nim zarysowane zostaną kwestie rekonwersji dziejącej się obecnie, trzeba odpowiedzieć na pytanie o rekonwersję kapitałów prywatnej inicjatywy. Innymi słowy, odpowiedzieć na pytanie, czy obecne procesy sukcesyjne są faktycznie bezprecedensowe? Po pierwsze, o czym już była mowa, spora część dawnej prywatnej inicjatywy nie poradziła sobie w nowych warunkach i jeśli przetrwała do dziś, wciąż funkcjonuje w oparciu na dyspozycji, którą za Gardawskim można nazwać ostrożną zaradnością (Gardawski 2013), a która polega na unikaniu działalności na większą skalę, zadowalaniu się uzyskanymi przychodami i ograniczeniu inwestycji do niezbędnego minimum. Co jednak w przypadku małych, a czasem i średnich przedsiębiorstw, które powstały na bazie działalności prywatnej prowadzonej w czasach realnego socjalizmu? Można tutaj postawić ostrożnie hipotezę, że przekształcenia te wiążą się z rekonwersją kapitałów w momencie transformacji. Innymi słowy, mowa tu o przejmowaniu działalności przez młode pokolenie, które w tamtym okresie wchodziło w dorosłość, jednak nie nabyło jeszcze nawyków (czy raczej nie wcieliło jeszcze dyspozycji) typowych dla prywatnej inicjatywy, a mogło wnieść zasoby kapitału kulturowego (wykształcenie kierunkowe) niedostępne wcześniejszemu pokoleniu. Zatem w przypadku takich firm dzisiejsze sukcesje z drugiego do trzeciego pokolenia nakładają się na sukcesje między pierwszym a drugim w pozostałych przypadkach. Zważywszy na marginalny zakres sukcesji w trzecim pokoleniu oraz podobieństwo przekształcania niewielkiej działalności rzemieślniczej w firmę średniej wielkości, do tworzenia firmy *de novo* od chałupniczo-garażowych warunków, obecnie trwające procesy sukcesyjne można uznać za specyficzne.

Od roku 1989 minęło ponad 25 lat. Jeśli przyjąć kategorię pokolenia definiowaną w typowo statystyczny sposób, jako obejmującą właśnie ćwierć wieku, dzisiejszy wysyp zainteresowania sukcesją nie jest zaskakujący. Choć szacunki mówią, że w Polsce dopiero 5–10% firm przeszło sukcesję, to jednak potencjał jest znacznie większy. Sukcesja w firmie nie jest jednak tożsama z reprodukcją klasy. Innymi słowy, dziedziczenie pozycji przedsiębiorcy może się odbywać zarówno poprzez dziedziczenie firmy (rekonwersji poddawane są środki produkcji sensu stricto wraz z pracownikami), jak i poprzez zakładanie własnej działalności gospodarczej przez dzieci przedsiębiorców (tutaj rekonwersji może też podlegać kapitał ekonomiczny, jeśli stanowi wkład założycielski). Obraz reprodukcji klas przedsiębiorców jest złożony, gdyż obejmuje kilka elementów.

Po pierwsze, istotny jest potencjał sukcesyjny po stronie kapitałów, które mogą podlegać rekonwersji. Krzysztof Safin twierdzi, że w dużej mierze „nie

bardzo jest co przekazywać<sup>1</sup>, gdyż wiele firm nie przedstawia większej wartości (poza sentymalną). Istotnym ograniczeniem jest potencjał ekonomiczny takich przedsiębiorstw, czyli pytanie o to, czy pozwalają na utrzymanie dwóch pokoleń (jeśli starsze pokolenie nadal chce czerpać zyski) przy zapewnieniu odpowiedniego stylu życia (Safin, Pluta, Pabjan 2014: 52–53). W przypadku średnich przedsiębiorstw lub małych, ale o dobrej pozycji rynkowej, taki potencjał z pewnością istnieje, co zresztą potwierdzają udane przykłady sukcesji.

Po drugie, istotne jest, czy po stronie sukcesorów pojawia się gotowość do przejęcia tych przedsiębiorstw. Badania wykazują, że gotowość ta jest niska, gdyż „jedynie 6,3% badanych «dzieci» deklaruje swoje zainteresowanie sukcesją” (Lewandowska, Tyleczyński 2014: 14). Wynik ten nie dziwi, zarówno z powodu niewielkiej atrakcyjności części przedsiębiorstw, jak i stylu życia, który często jest kojarzony przez dzieci przedsiębiorców z całkowitym podporządkowaniem życia firmie (Adamska 2014: 16). Co więcej, część przedsiębiorców, dokonując takiej rekonwersji kapitałów, by móc zapewnić trajektorię wznoszącą (wewnątrz klasy przedsiębiorców) swoim dzieciom, przyczynia się do ich wyjścia z tej frakcji klasowej. Tak rzecz się ma również w przypadku dzieci drobnych przedsiębiorców, które nie mają zamiaru wrócić po studiach w wielkim mieście (które często miały je przygotować do roli sukcesora), by przejąć firmę rodzinną na prowincji. Trajektorię wznoszącą zamierzają oni po prostu realizować inaczej.

Po trzecie, niewielka gotowość sporej części dzieci przedsiębiorców do przejęcia firmy niekoniecznie oznacza chęć wyjścia z frakcji właścicielskiej. Badania wskazują bowiem, że w Polsce dominujące alternatywy to praca w korporacji (strategia opuszczenia) i własna działalność gospodarcza (strategia reprodukcyjna) (Lewandowska i in. 2015). W praktyce obecne są wszelkie odcienie tych strategii, polegające na łączeniu pracy w firmie z własną działalnością gospodarczą, prowadzeniu firmy rodzinnej tylko do momentu założenia własnej (firma rodziców staje się larwą dla firmy potomnej) czy rozszerzania działalności firmy na nowe, interesujące sukcesora sfery.

Po czwarte, procesy sukcesyjne wpisują się w procesy konsolidacji rynku, tak więc część firm, które nie rokoją szans przetrwania w sytuacji nasilającej się konkurencji bądź stanowią tzw. firmy niechciane, jest sprzedawana. Ta strategia może też stanowić element rekonwersji zasobów poprzez sprzedaż aktywów firmy w celu reinwestycji w nową działalność lub/i podzielenia zasobów pomiędzy pokolenie założycieli i następców.

---

<sup>1</sup> Wypowiedź na Kongresie Małych i Średnich Przedsiębiorstw, 12.10.2016.

Powyższe wyliczenie nie jest kompletne. Istotnym zadaniem, które staje obecnie przed socjologami, jest opisanie modalnych strategii rekonwersji kapitałów pozwalających na reprodukcję klasy przedsiębiorców. Znaczącą kwestią jest wykształcenie się habitusu typowego dla klasy, kiedy w przypadku pokolenia nestorów (wciąż niejednokrotnie aktywnie prowadzącego firmę) jest to habitus wtórny, habitus zawodowy nabudowany na pierwotnym. Dla pokolenia sukcesorów habitus przedsiębiorcy jest zaś habitusem rodzinnym, pierwotnym. W tekstach poświęconych sukcesji jest podkreślane znaczenie wartości (Safin, Pluta, Pabjan 2014: 48–49), które stanowią pierwszy krąg czynników wpływających na powodzenie sukcesji. Nie w pełni dostrzegane jest to, że w szeroko definiowany krąg wartości są wpisane określone dyspozycje, np. stawianie interesu firmy przed interesem rodziny, czy też traktowanie firmy jako wartości samej w sobie i utożsamianie sukcesu firmy z własnym sukcesem. Co więcej, te wartości mogą być rozszerzone z procesu sukcesji w firmach na całą strategię reprodukcyjną klasy. Stawianie sukcesu ekonomicznego jako głównego dążenia zawodowego jest tu najlepszym przykładem, a kapitały są lokowane w zależności od tego, jaka strategia (reprodukcji poprzez przedsiębiorstwo lub poza nim) ma największe szanse powodzenia w istniejącym układzie i pozycji jednostek w polu ekonomicznym.

## ■ Wnioski

Podsumowując krótko rozważania, warto powrócić do tytułowego pytania, czy przedsiębiorcy to powracająca klasa? Jego istotą jest tryb niedokonany, wskazujący na wciąż trwający proces. W świetle przeprowadzonego wywodu można traktować przedsiębiorców jako zasobne w kapitał ekonomiczny frakcje klas wyższej i średniej, które stanowią istotny, określony element struktury społecznej. Frakcje te wyłoniły się w procesie transformacji z innych grup, co rzutuje na ich heteronomiczny charakter. Ustalające się w toku działań reguły gry w polu ekonomicznym przyczyniły się do przekształcenia habitusów wniesionych przez reprezentantów poszczególnych kanałów reprodukcyjnych. By jednak proces ów można uznać za dokonany, potrzebne jest spojrzenie na reprodukcję tych klas. W większości polskich firm nadal funkcje właścicielskie i menedżerskie są ze sobą splecione. Wraz z przechodzeniem przez kolejne procesy sukcesyjne mówi się o firmie prowadzonej przez właściciela (pierwsze pokolenie), rodzeństwo (drugie pokolenie) i kuzynostwo (trzecie pokolenie) (Budziak 2012). W każdym następnym pokoleniu w większym stopniu zachodzi nie tylko reprodukcja, lecz także zasiedziałość

w burżuazji (zakładając, że firma wciąż się rozrasta). Jednocześnie rośnie dystans wobec tej firmy, a kapitał ekonomiczny podlega amnezji genezy. W Polsce wciąż jesteśmy w pierwszym przejściu, które pozwala wyraźnie wyodrębnić dziedziców, których habitus jest dostosowany do zajmowanej przez rodziców pozycji. Stąd stanowić oni mogą w przyszłości właściwą klasę przedsiębiorców. Kiedy (i jeśli) przejmą oni w większości firmy z rąk pokolenia założycielskiego i poprowadzą grę w polu produkcji gospodarczej, będzie można mówić o klasie, która powróciła, zamiast o powracającej.

#### LITERATURA PRZYWOŁYWANA

- Adamska Maria (2014), *Praktyka sukcesji w Polsce*, w: M. Adamska (red.), *Przewodnik po sukcesji w firmach rodzinnych. Kompendium wiedzy*. Kraków: Wydawnictwo PM.
- Barbasiewicz Maria (2013), *Ludzie interesu w przedwojennej Polsce. Przedsiębiorcy. Filantropi. Kapitałiści*, Warszawa: Dom Wydawniczy PWN.
- Bourdieu Pierre (2005), *Dystynkcja. Społeczna krytyka władzy sądenia*, tłum. P. Biłos. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Bourdieu Pierre (2007), *Szkic teorii praktyki poprzedzony trzema studiami na temat etnologii Kabyłów*, tłum. W. Kroker, Kęty: Wydawnictwo Marek Derewiecki.
- Bourdieu Pierre (2009), *Rozum praktyczny. O teorii działania*, tłum. J. Stryczyk, Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Bourdieu Pierre, Darbel Alan, Schanpper Dominique (1991), *The Love of Art: European Art Museums and Their Public*, Cambridge–Malden: Polity Press.
- Bucholc Marta (2012), *Konserwatywna utopia kapitalizmu. Etyczne iluzje międzywojennego kupiectwa*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Budziak Tomasz (2012), *Sukcesja w rodzinie biznesowej. Spojrzenie praktyczne*, Warszawa: Poltext.
- Čolović Ivan (2007), *Balkany – terror kultury*, tłum. M. Petryńska, Wołowiec: Wydawnictwo Czarne.
- Domański Henryk (2004), *Struktura społeczna*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Domański Henryk (2015), *Czy są w Polsce klasy społeczne?*, Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Eyal Gil, Szelenyi Ivan, Townsley Eleanor R. (1998), *Making Capitalism without Capitalists. Class Formation and Elite Struggles in Post-Communist Central Europe*, Londyn–Nowy Jork: Verso.
- Gardawski Juliusz (2001), *Powracająca klasa. Sektor prywatny w III Rzeczypospolitej*, Warszawa: Wydawnictwo IFiS PAN.
- Gardawski Juliusz (2013), *Rzemieślnicy i biznesmeni. Właściciele małych i średnich przedsiębiorstw*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Gdula Maciej, Sadura Przemysław (2012), *Style życia i porządek klasowy w Polsce*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Goldthorpe John H. (1982), *On the Service Class: Its Formation and Structure*, w: A. Giddens i G. McKenzie (red.), *Social Class and Division of Labour*, Cambridge: Cambridge University Press.

- Jasiecki Krzysztof (2002), *Elita biznesu w Polsce. Drugie narodziny kapitalizmu*, Warszawa: Wydawnictwo IFiS PAN.
- Kozyr-Kowalski Stanisław (1995), *Klasy, stany, quasi-klasy i podklasy społeczeństwa polskiego*, w: A. Sulek, J. Styk (red.), *Ludzie i instytucje. Stawianie się ładu społecznego* Lublin: Wydawnictwo UMCS.
- Kurczewski Jacek (1994), *Siedem klas średnich*, „Res Publica Nowa” nr 3.
- Lahire Bernard (1999), *Champ, hors-champ, contrechamp*, w: B. Lahire (red.) *Le Travail sociologique de Pierre Bourdieu. Dettes et critiques* Paryż: Le Découverte.
- Lahire Bernard (2003), *From the habitus to an individual heritage of dispositions. Towards a sociology at the level of the individual*. „Poetics” Vol. 31, No. 5–6: 329–355.
- Leszkowicz-Baczyński Jerzy (2007), *Klasa średnia w Polsce? Sytuacja pracy – mentalność – wartości*, Zielona Góra: Uniwersytet Zielonogórski.
- Lewandowska Adrianna, Tylczyński Krzysztof (2014), *Barometr sukcesyjny i prognozowanie ścieżki kariery dzieci z firm rodzinnych*, Poznań: Instytut Biznesu Rodzinnego.
- Lewandowska Adrianna, Safin Krzysztof, Pluta Jacek, Widz Marta, Hadryś-Nowak Alicja, Jączyńska Małgorzata (2015), *Diagnoza sytuacji sukcesyjnej w przedsiębiorstwach rodzinnych w Polsce*, Poznań: Instytut Biznesu Rodzinnego.
- Mills Charles Wright (1965), *Białe kołnierzyki. Amerykańskie klasy średnie*, tłum. P. Graff, Warszawa: Książka i wiedza.
- Mokrzycki Edmund (2001), *Bilans niesentymalny*, Warszawa: Wydawnictwo IFiS PAN.
- Niesporek Andrzej, Trębaczowski Łukasz, Warczok Tomasz (2013), *Granice symboliczne. Studium praktyk kulturowych na przykładzie działań zawodowych pracowników socjalnych*, Kraków: Nomos.
- Ossowski Stanisław (1968), *Dzieła*, t. V, Warszawa: PWN.
- Rokkan Stein, Urwin Derek W. (1983), *Economy, Territory, Identity. Politics of West European Peripheries*, Londyn–Beverly Hills: Sage Publications.
- Safin Krzysztof, Pluta Jacek, Pabjan Barbara (2014), *Strategie sukcesyjne polskich przedsiębiorstw rodzinnych*, Warszawa: Difin.
- Skąpska Grażyna (2002), *Kultura prawna w procesie tworzenia nowej gospodarki*, w: G. Skąpska (red.), *Buddenbrookowie czy piraci*, Kraków: Universitas.
- Staniszewska Jadwiga (1990), *Political capitalism in Poland*, „East European Politics and Societies” nr 5.
- Warczok Tomasz (2016), *Teodycei społeczne i porządek symboliczny. (Re)produkcja nierówności klasowych w polskim dyskursie naukowym*, w: G. Skąpska, M.S. Szczepański, Ż. Stasienuk (red.), *Co po kryzysie?*, Warszawa: Polskie Towarzystwo Socjologiczne.
- Weber Max (2002), *Gospodarka i społeczeństwo. Zarys socjologii rozumiejącej*, tłum. D. Lachowska, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Wright Erik O. (1976), *Class Boundaries in Advanced Capitalist Societies*, „New Left Review” 98.
- Wright Erik O. (1997), *Class Counts: Comparative Studies in Class Analysis*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Zarycki Tomasz (2009a), *Peryferie. Nowe ujęcia zależności centro-peryferijnych*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Zarycki Tomasz (2009b), *The power of the intelligentsia: The Rywin Affair and the challenge of applying the concept of cultural capital to analyze Poland's elites*, „Theory and Society” Vol. 38, No. 6: 613–648.

Łukasz Trembaczowski

RETURNING CLASS? CLASS POSITION  
AND REPRODUCTION OF ENTREPRENEURS  
IN THE LIGHT OF PIERRE BOURDIEU'S THEORY

In the paper entrepreneurs' class position is being discussed with reference to neo-Marxist and neo-Weberian conceptualizations. Conclusion of those considerations is recall of Stanisław Ossowski's differentiation of relational and gradational classes. What is proposed here is elucidation of distinction between those two as reduced to associational or enumerative character of concepts describing class differentiation. In the light of such distinctions Bourdieu's class theory can be seen as of relational and gradational character simultaneously.

Determination of entrepreneur' class position in light of Bourdieu's theory is done through reconstruction of modal trajectories what allows to describe genesis of this "new" class, while brief description of the field of economical production and its reformulations completes the picture. Finally, the problem of succession in family enterprises is discussed in light of reproduction process. This succession is an ongoing process now and *de facto*, most current refiguration of the field of economic production.

**Słowa kluczowe:** pozycja klasowa przedsiębiorców, Pierre Bourdieu, sukcesja w przedsiębiorstwie rodzinnym.

**Key words:** entrepreneurs' class position, Pierre Bourdieu, succession in family business.