

Prof. nadzw. dr hab. Sławomir KAMOSIŃSKI

Instytut Prawa i Ekonomii, Uniwersytet Kazimierza Wielkiego w Bydgoszczy

e-mail: slawomirkamosinski@ukw.edu.pl

ORCID: 0000-0001-9314-4991

DOI: 10.15290/oes.2021.01.103.04

PRZEDSIĘBIORCY I PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ A RECESJA TRANSFORMACYJNA W POLSCE PO 1989 ROKU¹

Streszczenie

Cel – Celem badań jest zwrócenie uwagi na fakt, że eksplozja przedsiębiorczości obserwowana w Polsce po 1989 roku i trwająca przez następne lata z różnym natężeniem jest fenomenem na skalę światową. Co ważne, indywidualna przedsiębiorczość wyzwoliła skumulowany zasób ludzkiej energii, która była uśpiona w latach Polski Ludowej.

Metoda badań – Do realizacji tak postawionego celu badań zastosowano metodę analizy dostępnych danych statystycznych z lat 1989-1992 oraz materiału źródłowego w postaci wspomnień ówczesnych przedsiębiorców.

Wnioski – Tak postawiony cel badań prowadzi do wniosku, że nawet jeśli jednostki aktywne gospodarczo nie mieściły się w zakresie pojęcia „przedsiębiorcy”, które zaproponował Józef Schumpeter, to, nawiązując do jego myśli, należy stwierdzić, że to ta grupa po 1989 roku była podmiotem inicjującym dynamiczne zmiany w polskiej gospodarce, określane mianem „twórczej destrukcji”. Eksplozja zasobu przedsiębiorczości obserwowana w tym okresie odbywała się w czasie recesji transformacyjnej, która miała miejsce w latach 1990-1991. Obserwowano wówczas w klasycznej formie schumpeterowskie zjawisko wykorzystania przez aktywne jednostki recesji jako trampoliny do sukcesu w biznesie.

Oryginalność / wartość / implikacje / rekomendacje – W literaturze przedmiotu toczy się ożywiona i inspirująca dyskusja na temat recesji transformacyjnej oraz jej społecznych skutków. Rządziej natomiast uczeni zwracają uwagę na powiązanie eksplozji przedsiębiorczości po 1989 roku z recesją transformacyjną. Artykuł podejmuje ten problem badawczy z perspektywy mikroekonomicznej. Odsłania wysiłek przedsiębiorców włożony budowę własnej firmy, wskazuje na ich wkład w łagodzenie społecznych następstw recesji transformacyjnej.

Słowa kluczowe: recesja transformacyjna, przedsiębiorczość, przedsiębiorcy, zmiana własnościowa, analiza mikroekonomiczna

ENTREPRENEURS AND ENTREPRENEURSHIP AND THE TRANSFORMATIONAL RECESSION IN POLAND AFTER 1989²

Summary

Purpose – The “explosion” of entrepreneurship observed in Poland after 1989 and continuing throughout the years with varied intensity is a global phenomenon. Most importantly, the entre-

¹ Artykuł wpłynął 20 lipca 2020 r., zaakceptowano 18 października 2020 r.

² Article received on 20 July 2020, accepted on 18 October 2020.

preneurship freed the accumulated resources of human energy that had been dormant in the years of the People's Republic.

Research method – For the study presented herein the method of analysis of available statistical data dating back to the years 1989-1992, and of source materials in the form of memories of entrepreneurs operating in that period was applied.

Results – The objective of research as such proves that, even though the economically active entities did not fall within the frame of the concept of “entrepreneurs” proposed by Joseph Schumpeter, they were the one who initiated the dynamic changes in the Polish economy after 1989, often referred to as the “creative destruction”. Considering the above, the development of the resources of entrepreneurship observed at those times took place during the transformational recession that occurred in 1990-1991. In its classical form, the Schumpeterian phenomenon of using recession as a springboard to business success by active individuals was observed.

Originality / value / implications / recommendations – In the literature on the subject, there is a lively and inspiring discussion about the transformational recession and its social consequences. Less frequently, scientists point to the link between the explosion of entrepreneurship after 1989 and the transformational recession. The article deals with this research problem from the microeconomic perspective. It reveals the efforts of entrepreneurs to build their own businesses and indicates their contribution to alleviating the social consequences of the transformational recession.

Keywords: transformational recession, entrepreneurship, entrepreneur, ownership change, micro-economic analysis

JEL Classification: B25, N1, N8

1. Wstęp

Eksplozja przedsiębiorczości obserwowana w Polsce w 1989 roku i trwająca przez następne lata z różnym natężeniem jest fenomenem na skalę światową. Co ważne, była to przedsiębiorczość oparta na wykorzystaniu naturalnego zasobu społecznego. Z uwagi na ten aspekt, wielu prywatyzatorów-przedsiębiorców, którzy prowadzili działalność gospodarczą w latach Polski Ludowej, po 1989 roku, aby utrzymać się na rynku, zmuszonych było natychmiast podjąć restrukturyzację firmy. Nowa grupa przedsiębiorców, zakładająca po 1989 roku firmy, często spontanicznie, pod wpływem impulsu, pozwoliła społeczeństwu poznać ducha kapitalizmu, odsłoniła meandry konsumpcji w warunkach wolnego rynku, przyspieszyła zmiany asortymentowe produkcji, dostosowując ją do bieżących potrzeb. Istotne jest to, że owi przedsiębiorcy dali szansę społeczeństwu na łagodniejsze przejście, dokuczliwego niekiedy, czasu pierwszych miesięcy transformacji ustrojowej. Swoją codzienną pracą ta grupa zawodowa dowodziła, że proces zachodzących w gospodarce zmian jest nieodwracalny. Nawet jeśli omawiana grupa nie mieściła się ramach pojęcia „przedsiębiorcy”, które zaproponował Józef Schumpeter, to – nawiązując do jego myśli – należy stwierdzić, że to oni po 1989 roku byli podmiotem inicjującym dynamiczne zmiany w polskiej gospodarce. Ich innowacyjność polegała na tym, że łamali zasady socjalistycznej bierności, podejmowali ryzyko założenia i prowadzenia firmy, poszukiwali dla siebie miejsca w nowej rzeczywistości.

Kiedy bierze się pod uwagę powyższe spostrzeżenia, pojawia się problem uporządkowania nie tylko statystycznej liczby przedsiębiorstw prywatnych powsta-

łych w Polsce po 1989 roku, lecz w większym stopniu wskazania na zmianę instytucjonalną zachodzącą w kraju. Transformacja gospodarki zatrzymała pomniki socjalistycznej industrializacji, zmuszając je do korekty asortymentu produkcji i w konsekwencji restrukturyzacji oraz inicjowania zmiany własnościowej. Dała ona szansę na wykorzystanie zasobu przedsiębiorczości tkwiącego w społeczeństwie polskim. W jakim zakresie ten zasób został spożytkowany przez przedsiębiorców, którzy często kierując się intuicją przyjęli, że zmiana własnościowa zachodząca w polskiej gospodarce jest szansą? Ten wątek wymaga zbadania, podobnie jak udzielenie odpowiedzi na pytanie, czy dobra sytuacja mikroekonomiczna firm prywatnych dała szansę na złagodzenie recesji transformacyjnej z lat 1990-1991.

2. Legislacyjne podłoże zmian

1 stycznia 1989 roku weszła w życie ustawa o działalności gospodarczej. Przyjęta przez Sejm 23 grudnia 1988 roku oznaczała *de facto* zapoczątkowanie wielkiej zmiany własnościowej w polskiej gospodarce [Ustawa, 1988a]. Rewolucyjny, jak na owe czasy, charakter tego aktu prawa sprowadzał się do stanowienia zasady przywracanej po latach socjalistycznego eksperymentu gospodarczego, że podejmowanie i prowadzenie działalności gospodarczej było wolne i dozwolone każdemu na równych prawach. Ustawodawca stanął, że podmiot gospodarczy prowadzący działalność gospodarczą mógł zatrudniać nieograniczoną liczbę pracowników. Niezależnie od typu własności, podmioty gospodarcze podlegały tym samym obciążeniom publicznoprawnym oraz korzystały na równych prawach z kredytów bankowych i zaopatrzenia w środki produkcji. W następstwie pojawienia się tych przepisów panowało obiegowe przekonanie, skądinąd słuszne, że co nie jest zakazane w działalności gospodarczej, to jest dozwolone. Omawiana ustawa zawierała w swojej treści jeden znaczący niuans. W obawie przed reakcją społeczną na ten akt prawa ustawodawca nie zdecydował się na wprowadzenie do niego pojęcia „przedsiębiorca”. Przez lata indoktrynacji w epoce realnego socjalizmu nabrało ono pejoratywnego znaczenia. W propagandzie PRL „przedsiębiorca” określany był mianem „prywaciarz” lub „badylarz”. Była to osoba, która zdaniem ówczesnych władz wykorzystywała niedobory na rynku, po to, aby osiągać nieuprawnione, ponadprzeciętnie wysokie dochody, odbiegające od tych, które uzyskiwało społeczeństwo pracujące na tzw. etacie. Z uwagi na te kwestie przywrócenie przez ustawodawcę właściwego charakteru pojęciu „przedsiębiorca” nie było możliwe. Zaproponowano kompromisowe określenie „podmiot gospodarczy”. Pod pojęciem tym rozumiano zarówno osobę fizyczną, jak i osobę prawną, która prowadziła działalność gospodarczą. Ustawa z 23 grudnia 1988 roku o działalności gospodarczej [Ustawa, 1988a] faktycznie zrównała u schyłku Polski Ludowej w prawach i obowiązkach trzy sektory gospodarki: państwowy, spółdzielczy i prywatny.

Podobnie rewolucyjny charakter miała ustawa z 23 grudnia 1988 roku o działalności gospodarczej z udziałem podmiotów zagranicznych [Ustawa, 1988b]. W preambule do tej ustawy wyjaśniano, że przyjęte rozwiązanie prawne ma na celu

kreowanie stabilnych warunków do rozwoju współpracy kapitałowej między podmiotami krajowymi i zagranicznymi oraz ma zagwarantować podmiotom zagranicznym ochronę ich własności, dochodów i innych praw. Przytoczone powyżej dwie ustawy przyjęte przez Sejm Polski Ludowej 23 grudnia 1988 roku były pierwszym i bardzo istotnym krokiem prowadzącym do zmiany własnościowej w gospodarce Polski po 1989 roku. Mieczysław Franciszek Rakowski, ówczesny premier, o tych aktach prawa mówił, że stały się one „konstytucją gospodarczą nowo tworzonego (...) systemu gospodarczego” [Gardawski, 2001, s. 18].

24 sierpnia 1989 roku Tadeusz Mazowiecki w wygłaszanym z mównicy sejmowej *exposé* zaprezentował program nowego rządu. Mówił: „Długofalowym strategicznym celem poczynań rządu będzie przywrócenie Polsce instytucji gospodarczych od dawna znanych i sprawdzonych. Rozumiem przez to powrót do gospodarki rynkowej oraz roli państwa zbliżonej do rozwiniętych gospodarczo krajów. Polski nie stać już na ideologiczne eksperymenty”. Zapowiadał przy tym: „Moim największym pragnieniem jest, by rząd obecnej koalicji otworzył Polakom możliwości podniesienia gospodarczego kraju. Potrzebujemy takich mechanizmów prawnych i ekonomicznych, które dadzą ludziom przedsiębiorczym poczucie bezpieczeństwa dla ich działalności i pozwolą wszystkim odnaleźć moralny i materialny sens pracy”. Mazowiecki prosił osoby obdarzone zmysłem i talentem przedsiębiorczości o podjęcie działalności gospodarczej. Zapowiadał przy tym, że państwo będzie gwarantować poszanowanie prawa własności i zapewni sprawne prowadzenie biznesu poprzez dostosowanie do potrzeb przedsiębiorców budowanych od podstaw instytucji. Demokratyzująca się instytucja władzy politycznej rozszerzała zakres swobody prowadzenia działalności gospodarczej, chcąc zachęcić do bycia przedsiębiorcą jak najszerse rzesze społeczeństwa. W celu realizacji tej idei gwarantowano nienaruszalne prawo własności wszystkim instytucjom gospodarczym. Daron Acemoglu i James A. Robinson porównali rolę włączających instytucji gospodarczych do sytuacji zaobserwowanej na boisku sportowym – „z takimi samymi regulami gry dla wszystkich” [Acemoglu, Robinson, 2014, s. 94]. To był cel podstawowy zainicjowanej w Polsce po 1989 roku przebudowy instytucjonalnej.

Jednym z ważnych elementów wspomagających transformację systemową w Polsce było wykorzystanie teorii dysonansu poznawczego Leona Festingera [Aslund, 2010, s. 53]. Ten psycholog społeczny zwrócił uwagę na to, że ludzie są bardziej zmotywowani do działania i szybciej adaptują się do nowych warunków, gdy są przekonani o tym, że zmiany, które zaszły w ich otoczeniu, są nieodwracalne i w związku z tym nie można ich już cofnąć. Stworzenie atmosfery nieodwracalności reform, między innymi przez ich skalę i zakres oraz tempo, z jednej strony przyspieszało proces adaptowania się społeczeństwa do nowych warunków rzeczywistości wolnego rynku, z drugiej natomiast, wzmacniało przekonanie przedsiębiorców rozpoczynających działalność gospodarczą, że ich wysiłek nie zostanie zniweczony nieoczekiwanym powrotem do stanu prawnego sprzed reform. Ta atmosfera pośrednio wymuszała na dyrektorach państwowych przedsiębiorstwach podejmowanie kroków celem przygotowania zakładów, którymi kierowali, do zmiany własnościowej. Istotne jest również to, że społeczeństwu w zaakceptowaniu zmian

zachodzących w otoczeniu pomagała nadzieja na to, że wyrzeczenia związane z przebudową systemu politycznego i gospodarczego mające trwać krótko, doprowadzą do długookresowych korzyści i poprawy sytuacji życiowej jednostek i rodzin [Aslund, 2010, s. 53].

3. Recesja transformacyjna czy zerwanie z przeszłością

Ocena pierwszych lat transformacji gospodarczej w Polsce wywołuje w szeregach ekonomistów i badaczy innych profesji podejmujących ten problem ożywione dyskusje. Podstawowym problemem, który wymaga wyjaśnienia, jest odniesienie się do skali recesji transformacyjnej, która w tym czasie wystąpić miała w Polsce. Dane statystyczne przytoczone przez Wacława Wilczyńskiego [2005, s. 100] wskazują, że – w porównaniu z rokiem 1989 – w roku 1990 spadek PKB wyniósł 9%, a produkcji przemysłowej – 24%. Anders Aslund [2010, s. 81] stwierdził natomiast, że spadek rejestrowanej produkcji w Polsce wyniósł w 1990 roku 11,6%. Podaje on przy tym, że „Badając szczegółowo statystyki konsumpcji, inwestycji i eksportu, Berg i Sachs stwierdzili, że spadek polskiego PKB w latach 1989-1990 nie wyniósł, jak podawały statystyki produkcji, 12%, lecz zaledwie 4,9%” [Aslund, 2010, s. 91]. Maciej Bałtowski i Maciej Miszewski [2006, s. 198] posługują się natomiast tzw. „liczbami przytaczanymi zwykle w celu opisu gospodarki polskiej lat 1990-1991”. Wskazani badacze zwracają uwagę, że dane te „są rzeczywiście szokujące”. Według tych danych w latach 1990-1991 odnotowano spadek produkcji o ponad 30% i spadek PKB o 18%. Polska na ścieżkę wzrostu powróciła już w 1992 roku.

W kontekście powyższej dyskusji o spadku produkcji, rodzi się pytanie o to, czy pogorszenie koniunktury, w związku z wystąpieniem recesji transformacyjnej, miało realny wpływ na pojedyncze podmioty gospodarcze, głównie powstające wówczas firmy prywatne. Cytowany Andreas Aslund zwraca uwagę, że „Słowa depresja czy recesja przywołują jednak obrazy cyklu koniunkturalnego w fazie, kiedy wszystko idzie nie tak, podczas gdy w tym przypadku mieliśmy do czynienia z głęboką zmianą systemową, stanowiącą upragniony powrót do normalnej gospodarki rynkowej. Znaczna część postrzeganych kosztów transformacji miała charakter czysto statystyczny, ponieważ większość rzeczywistych kosztów została już nałożona na społeczeństwo przez system komunistyczny” [Aslund, 2010, s. 85]. A były to: niska siła nabywcza poborów uzyskiwanych z pracy, niska jakość produktów pojawiających się na rynku, tłumienie przez aparat władzy zasobu ludzkiej przedsiębiorczości. W ujęciu mikroekonomicznym przyjąć można, że spadek PKB i produkcji po 1989 roku był spowodowany w przedsiębiorstwach państwowych prawie wyłącznie przez korektę asortymentu produkcji, w tym jego wielkości i jakości. Wymusił go mechanizm wolnej konkurencji.

Należy zwrócić uwagę na to, że na podstawie ujęcia mikroekonomicznego obniżenie się wskaźnika wielkości produkcji w fabrykach, pomnikach socjalizmu, w 1990 i 1991 roku miało swoje źródła przede wszystkim w weryfikacji przez rynek i obecnych na nim konsumentów asortymentu oferowanego przez państwowych

wytwórców. Klienci odrzucili dużą część oferty krajowych producentów, traktując ją jako przestarzałą, nieatrakcyjną i w konsekwencji nieużyteczną. Zaobserwowano, co było szokiem dla wielu ówczesnych dyrektorów państwowych przedsiębiorstw, brak przywiązania klientów do producenta i jego asortymentu, odnotowano niedostatek lojalności. Zapominano przy tym, że produkt jest definiowany przez klienta, nie zaś przez producenta [Drucker, 2004, s. 222]. Interesujące są przy okazji analizy tego problemu dane statystyczne dotyczące konsumpcji. W 1990 roku zmniejszyła się ona wprawdzie o około 15%, stając się sygnałem pogorszenia kondycji ekonomicznej gospodarstw domowych, ale już w 1991 roku wzrosła o 6,3% [Rosati, 1998, s. 114]. Waclaw Wilczyński [2005, s. 100] zwraca uwagę na to, że „realna sprzedaż w handlu spadła tylko w roku 1990 o 9%, a od roku 1991 stale wzrastała w tempie 7-9% rocznie”.

Powyższe argumenty sygnalizują, że lata 1990-1991 były dla wielu przedsiębiorstw państwowych trudnym okresem korekty asortymentowej. Większość z nich po raz pierwszy w swojej historii napotkała na barierę popytu. Dyktat producenta utrwalony w Polsce Ludowej po 1989 roku szybko odchodził do historii, a klient głoszący pieniędzmi na określone produkty nie akceptował już oferowanego przez lata, w niezmiennym kształcie, asortymentu. W następstwie tego faktu, życie wielu produktów musiało ulec natychmiast skróceniu. Spadek produkcji był więc konsekwencją zderzenia się starych przyzwyczajeń i schematów prezentowanych przez ówczesnych państwowych producentów z szybko zmieniającymi się gustami i potrzebami klientów. Jest to bardzo interesujące zjawisko ekonomiczne i społeczne, ponieważ producent okazał się nieskory do szybkiej transformacji poglądu na nową rzeczywistość, natomiast klient w błyskawicznym tempie zmieniał się i adaptował do nowych warunków. A. Lipowski podkreślił, że już w 1992 roku, a więc po dwóch latach od symbolicznego początku transformacji, duża grupa producentów zorientowała się w potrzebach klientów i zaobserwowano wówczas wzrost tzw. „zdrowej” produkcji [Baltowski, Miszewski, 2006, s. 204], dostosowanej do oczekiwań klientów. Konstatacja ta utwierdza w przekonaniu, że spadek produkcji w latach 1990-1991 obserwowany w pojedynczych przedsiębiorstwach państwowych miał „charakter ozdrowieńczy”. W tym wypadku zyskiwał klient, natomiast producenci wkroczyli w trudny proces restrukturyzacji firmy, co często związane było ze zmianą własnościową.

Zbigniew Sosnowski, który handlował na początku lat dziewięćdziesiątych rowerami z Zakładów Rowerowych Romet zauważył: „Romet zaczął niby produkować rowery górskie. Była to pewna nowość, przyznaję. Nosząc je z samochodu do magazynu, można było wyrobić w sobie niezłą krzepę. Później zaczął eksperymentować z lżejszymi, aluminiowymi ramami. Miały taką strasznie brzydką naklejkę Romet. Sprzedawały się fatalnie. Braliśmy je tylko w komis. Kiedyś odwiedził nas dyrektor handlowy Rometu i zapytał o te aluminiowe rowery. Zaproponowałem mu wtedy, żeby zdjąć te brzydkie naklejki i nakleić cokolwiek obco brzmiącego, np. Voyager zamiast Romet. Trudno było mu to przelknąć, ale ja ten eksperyment przeprowadziłem. Sprzedały się” [Kostrzewski, Miączyński, 2012, s. 48]. Odnosząc tę sytuację do spostrzeżenia Petera F. Druckera [2004, s. 174], odnotować należy:

„Przedsiębiorstwo, które nie wprowadza innowacji, nieuchronnie starzeje się i upada (...). Gdy przedsiębiorstwo czy branża zacznie patrzeć wstecz, odwrócenie trendu staje się ogromnie trudne, jeśli w ogóle da się przeprowadzić”.

Większość firm państwowych wchodziła w nową epokę jako instytucje zapatrzone w przeszłe sukcesy i przez to z trudem podejmowała nowe inicjatywy. Nawet gdy decydowano się na zmianę asortymentu, często niweczono ten dobrze rozpoczęty proces niedopracowaniem detali oferowanego produktu. Po raz pierwszy przedsiębiorstwa państwowe zderzyły się również ze zjawiskiem wpisanym w rytm gospodarki wolnego rynku, którym jest upadłość. Proces selekcji firm i budowy nowych na ich gruzach jest zjawiskiem naturalnym. W ówczesnej rzeczywistości ogłoszenie upadłości fabryki państwowej przerażało pracowników oraz obserwatorów zewnętrznych. Dla pracowników przedsiębiorstwa postawionego w stan upadłości było to zderzenie się z nieznanym wcześniej zjawiskiem bezrobocia, w którego następstwie obniżała się stopa życiowa, co z kolei wymuszało ograniczenie konsumpcji. Wyuczona bezradność wielu osób, uznana za dziedzictwo PRL, potencjalnie prowadziła wiele rodzin do wykluczenia społecznego. Wymagana była w tym okresie aktywna polityka społeczna, a ta dopiero się kształtowała.

4. Eksplozja przedsiębiorczości

Po 1989 roku liberalizacja mikroekonomiczna gospodarki polegała na rozszerzeniu zakresu wolności gospodarczej. Instytucja państwa wycofała się z czynnej i szczegółowej obecności w codziennej działalności podmiotów gospodarczych [Piątek, Szarzec, 2011, s. 113]. Przedsiębiorcy otrzymali wolność w zakresie stanowienia o asortymencie produkcji, jego wielkości i warunkach wymiany na rynku. Z powyższego przywileju skorzystała duża grupa przedsiębiorczych osób. Odczytali oni potrzeby szybko transformujących się klientów. W tym wypadku uwaga J. Schumpetera o tym, że zmiany na rynku skłaniają przedsiębiorcę do poszukiwania nowych, innowacyjnych rozwiązań w zakresie asortymentu produkcji lub procesu produkcji została potwierdzona empirycznie. Twórcza destrukcja była pożądanym kierunkiem rozwoju polskiej przedsiębiorczości, a innowacją było już samo uwolnienie zasobu przedsiębiorczości. Wolność działalności gospodarczej, prawo do swobodnego poszukiwania przez jednostkę swojego miejsca w społeczeństwie były warunkami niezbędnymi dla uwolnienia ludzkiej energii.

Większość badaczy zajmujących się tym problemem zgodnie określa okres, który nastąpił po wejściu w życie ustawy z 23 grudnia 1988 roku mianem „eksplozji przedsiębiorczości”, a lata 1989-1993 nazywa się czasem prywatyzacji założycielskiej. Sprzyjały temu procesowi, obok wskazanej ustawy, uregulowania Kodeksu Handlowego z 1934 roku, liberalizacja cen i handlu oraz wdrożenie przez rząd Tadeusza Mazowieckiego programu stabilizacyjnego, który umożliwił zapanowanie nad hiperinflacją [Piątek, Szarzec, 2011, s. 114]. W tym czasie odrodziła się grupa społeczna przedsiębiorców. Rekrutowała się ona w rozmaity sposób. Po pierwsze, tworzyły ją osoby, które działalność gospodarczą rozpoczęły w latach Polski Ludowej. Osoby

te, jak zauważył Juliusz Gardawski, były beneficjentami PRL. W latach Polski Ludowej były „ostrożnie zaradne”, a nie aktywnie przedsiębiorcze [Gardawski, 2001, s. 12]. Cechą przedsiębiorców tego okresu było to, że pracując w gospodarce niedoborów, nie musieli być innowacyjni, wykorzystywali często przestarzały park maszynowy, nie odczuwali presji ze strony konkurencji, której nie było [Gardawski, 2001, s. 12]. Dla tej grupy zawodowej transformacja gospodarki była, paradoksalnie, nie wejściem do wolnego rynku, którego powinni oczekiwać, lecz mechanizmem burzącym stabilizację osiągniętą w epoce niedoborów. Z uwagi na ten stan, wielu przedsiębiorców-prywaciarzy nie zdołało przetrwać w gospodarce wolnego rynku budowanej po 1989 roku. Była to grupa zawodowa, która jako część systemu gospodarki państwowej kierowanej przez państwo musiała odejść na karty historii. Przetrwali tylko ci przedsiębiorcy, którzy podjęli szybką i skuteczną restrukturyzację posiadanej firmy, a wykorzystując profesjonalną wiedzę i wypracowane przez lata *know-how*, byli zdolni do rozszerzenia lub zmiany oferty. Drugą grupą były osoby, które działalność gospodarczą podjęły w latach osiemdziesiątych, wykorzystując ułatwienia legislacyjne. W tym okresie utworzono 874 firmy polonijne, a zgodnie z Kodeksem Handlowym z 1934 roku do 1989 roku powołano 11 tysięcy spółek [Wyźnikiewicz, Pinto, Grabowski, 1993, s. 4]. Ważne miejsce na rynku zajęły prywatne firmy zajmujące się importem komputerów i oprogramowania. Władze PRL zezwalały na ten proceder, obchodząc w ten sposób bariery stworzone przez COCOM. Prywatni importerzy sprowadzali najnowsze komputery i oprogramowanie z krajów Dalekiego Wschodu. Ich praca położyła fundamenty pod budowę polskiego przemysłu gier komputerowych i oprogramowania [Wyźnikiewicz, Pinto, Grabowski, 1993, s. 4]. Kolejną grupę stanowili ci, którzy podejmowali działalność gospodarczą, wykorzystując warunki prawne początków transformacji ustrojowej w Polsce. Byli to studenci, którzy nierzadko zajmowali się drobnym handlem zagranicznym u schyłku PRL, specjaliści o wykształceniu technicznym lub osoby mające tzw. kwalifikacje rynkowe. Do grona przedsiębiorców dołączyli też pracownicy państwowych przedsiębiorstw, którzy tracąc pracę lub odczuwając zachwianie się pozycji ich zakładu, zdecydowali się na otwarcie własnej działalności gospodarczej [Gardawski, 2013, s. 54-55, 62-63]. Nieraz przedsiębiorcy mieli doświadczenie wyniesione z pobytu na stażu lub praktyce w krajach Zachodu.

Dziejowe znaczenie przedsiębiorców po 1989 roku sprowadzało się do odegrania znaczącej roli w przebudowie struktury własnościowej gospodarki oraz w ożywieniu koniunktury gospodarczej poprzez twórczą destrukcję rynku. Według badań podjętych w 1993 roku przez Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową typowy przedsiębiorca w Polsce to osoba w wieku 36-46 lat; co dziesiątą osobą była w biznesie kobieta. Połowa badanych przedsiębiorców знаła język obcy w stopniu umożliwiającym swobodną konwersację. Ustalono, że 1/3 przedsiębiorców w 1993 roku prowadziła działalność gospodarczą przed 1980 rokiem, 1/3 rozpoczęła tę działalność w dekadzie lat osiemdziesiątych, a 1/3 po 1989 roku. Wyliczono, że średni wiek firmy prywatnej w Polsce w badanym roku wynosił około osiem lat [Wyźnikiewicz, Pinto, Grabowski, 1993, s. 12]. Źródłem kapitału założycielskiego firm była akumulacja pierwotna kapitału, a więc osobiste oszczędności przedsię-

biocy lub pożyczki od rodziny i przyjaciół. Rzadko przedsiębiorcy rozpoczynający działalność gospodarczą sięgali po kredyt bankowy [Wyżnikiewicz, Pinto, Grabowski, 1993, s. 9]. Jako uzasadnienie rezygnacji z kredytu bankowego przedsiębiorcy podawali niepewność rynku. W pierwszej połowie dekady lat dziewięćdziesiątych gwarancją wysokich zysków dawała działalność produkcyjna. Z tego powodu duża część przedsiębiorców decydowała się na wybór tej drogi biznesowej. Zaobserwowano zjawisko wysokiej elastyczności firm prywatnych. Gdy przedsiębiorca zauważył nasycenie rynku, płynnie zmieniał profil działalności produkcyjnej. Informacje płynące z rynku były dla przedsiębiorców impulsem do rozpoczynania bądź wyhamowania działalności gospodarczej w danym sektorze produkcji [Wyżnikiewicz, Pinto, Grabowski, 1993, s. 10].

W kontekście wypowiedzi przedsiębiorców przyjąć należy, że podstawową ich cechą, w okresie 1989-1993, była cierpliwość i zdolność do efektywnego wykorzystania dostępnych im zasobów do tworzenia trwałych fundamentów dla biznesu. Witold Lewandowski, twórca firmy Radwag, wspominając rok 1990, powiedział: „Charakterystyczne dla tego etapu rozwoju było budowanie własnego zaplecza produkcyjnego i projektowego oraz rozwój własnych konstrukcji i technologii produkowanych wag...” [Rybiński, 2014, s. 219]. Dalej konkludował: „Patrząc na historię rozwoju Radwag-u, istotny jest fakt, że obecną pozycję zawdzięczamy wyłącznie środkom pozyskanym ze sprzedaży własnych produktów. To konsekwentnie realizowana zasada, którą można nazwać bezpiecznym i zrównoważonym rozwojem, jest dowodem na to, że najważniejsze są dobry pomysł, profesjonalna wiedza techniczna w zakresie działania firmy, konsekwentna praca i systematyczne realizowanie założonych celów” [Rybiński, 2014, s. 221].

W innym kontekście działalność gospodarczą postrzega osoba, która prowadzi ją z przyczyn wymuszonych czynnikami zewnętrznymi, np. utratą pracy. Nie ma ona motywacji wewnętrznej i silnej woli samorealizacji. Będzie ona dobrze gospodarowała posiadanymi zasobami, jednak często jest niezdolna do podjęcia wysiłku ponoszenia wyrzeczeń, by budować trwałą organizację. Jeden z ówczesnych przedsiębiorców zauważył: „Jak to, ja, z dyplomami dwóch wyższych uczelni, teraz stoję w blaszanej budce lub na ulicy przed małym stolikiem i sprzedaję skarpetki i papierosy?!” [Zimowski, 2001, s. 133].

Analizując, z uwzględnieniem powyższej perspektywy, dane statystyczne dotyczące ogólnej liczby podmiotów gospodarczych działających w Polsce w latach 1989-1993, należy zwrócić uwagę na wskaźnik liczby podmiotów gospodarczych będących własnością osób fizycznych. W badanym okresie kształtował się on na poziomie 95% [Piątek, Szarzec, 2011, s. 115]. W roku 1989 działało 813.500 podmiotów gospodarczych będących własnością osób fizycznych (tabela 1). W roku 1990 na ogólną liczbę 1.205.484 podmiotów gospodarczych działających w Polsce przypadła 1.135.492, którymi były zakłady należące do osób fizycznych. W kolejnym roku – 1991 – liczba zakładów prowadzonych przez osoby fizyczne wzrosła aż o 25,1% (1.420.002 podmioty) w stosunku do 1990 roku, a w 1992 roku zwiększyła się w stosunku do bazowego roku 1990 o 43,6% (1.630.629 podmiotów). W 1993 roku odnotowano również wzrost w odniesieniu do 1990 roku o 57,1% (1.783.900

podmiotów). Liczby powyższe potwierdzają eksplozję przedsiębiorczości i dowodzą, że czas recesji transformacyjnej wykorzystano do przygotowania nowej oferty dla klientów. Andreas Aslund [2010, s. 114] stwierdził: „W rezultacie (reform 1990 roku – przyp. SK) place wielkich miast zapełniły się ludźmi, którzy zaczęli handlować i wkrótce zaczęli na tym zarabiać, co dało gospodarce znaczną liczbę nowych miejsc pracy. W ciągu dwóch lat najlepsi uliczni handlarze przeobrazili się w prawdziwych kupców i sklepikarzy”.

Próbując dociec, jak duża grupa osób fizycznych zakładających swoją firmę w latach 1990-1993 wykazywała cechy przedsiębiorcze, co jest zasobem rzadkim w społeczeństwie, sięgniemy do danych obrazujących wiek przedsiębiorstwa w 1996 roku. Te dane pozwalają określić determinację przedsiębiorcy do budowy trwałej organizacji.

TABELA 1

**Liczba przedsiębiorstw prowadzonych przez osoby fizyczne
w latach 1989-1992 (w tys., bez gospodarstw rolnych)**

Wyszczególnienie	Rok			
	1989	1990	1991	1992
Przedsiębiorstwa osób fizycznych ogółem, w tym:	813,5	1135,5	1420,0	1630,1
– przemysł	288,2	334,6	348,9	347,2
– budownictwo	b.d.	165,5	171,7	187,8
– handel	71,8	368,8	588,0	626,1

Źródło: [Baltowski, Kozarzewski, 2014, s. 286].

Analiza danych (tabela 2) potwierdza założenie, że zasób cech przedsiębiorczych jest w społeczeństwie rzadkim dobrem. W 1996 roku działało zaledwie 12,1% firm, które założono w 1990 roku. Szacunkowo przyjąć można, że z 1.135.492 zakładów należących do osób fizycznych w 1990 roku pozostało w 1996 zaledwie 137.394 firmy. Kolejne dane za rok 1991 (15,2% firm, czyli pozostało 215.840) i 1992 (16,7% firm, czyli pozostało 272.315 zakładów) potwierdzają trafność sądu o rzadkości zasobów cech przedsiębiorczych w populacji. Warto zwrócić również uwagę na fakt, że w 1996 roku działało zaledwie 9,1% firm założonych w 1995 roku. Cykl życia firmy skracał się. Dowodzi to, że po 1995 roku wejście i trwale pozostanie na rynku dla nowych przedsiębiorców było trudniejsze niż w pierwszych latach transformacji.

Nieco światła na przyczynę krótkiego życia większości firm po 1989 roku rzuca wypowiedź jednego z przedsiębiorców, który w 1990 roku rozwijał działalność gospodarczą. Krzysztof Domarecki, założyciel firmy Selena, wspominał: „...już wtedy wśród wielu moich kolegów było popularne, żeby być dystrybutorem jakiejś znanej światowej marki. A to marki papierosów, a to marki żyłek, a to marki szamponów, a to marki scyzoryków... Wszyscy chcieli być dystrybutorami albo

hurtownikami znanych marek, bo się dobrze sprzedawało. Natomiast już wtedy było widać, że ci, którzy organizowali dystrybucję dla tych wielkich marek, wielkiej przyszłości nie mają, bo wcześniej czy później te marki wejdą same, pozabierają im dystrybucję, a oni zostaną lokalnymi hurtownikami. I ja to już wiedziałem...” [Rybiński, 2014, s. 263]. To ważne spostrzeżenie, które może stanowić odpowiedź na nurtujące pytanie, dlaczego większość przedsiębiorstw prywatnych założonych w okresie eksplozji polskiej przedsiębiorczości nie przetrwała kilku lat na rynku. Krótkie życie wielu firm odsłania prawdę o tym, że w gospodarce wolnego rynku występuje, postrzegany jako naturalny, proces selekcji podmiotów gospodarczych. Ten fakt dowodził, że Polska po 1989 roku i w tym zakresie bardzo szybko nadrabiała stracony czas.

TABELA 2

**Rok założenia przedsiębiorstw działających w Polsce w 1996 roku
(w odsetkach)**

Rok założenia	Przed 1990	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Odsetki	18,2	12,1	15,2	16,7	14,5	14,2	9,1

Źródło: [Sobczak, 2002, s. 37].

Wielu przedsiębiorców w pierwszych latach transformacji nie posiadało odpowiedniego kapitału wiedzy o mechanizmie wolnego rynku i w konsekwencji nie doceniło warunków konkurencji i zasad marketingu, a tym bardziej siły marek dojrzałych, pochodzących z Europy Zachodniej, które szybko wdarły się na rynek Polski. Dr Irena Eris, która w 1983 roku założyła Laboratorium Kosmetyczne dr Irena Eris, zwraca uwagę na ówczesny stan świadomości przeciętnego przedsiębiorcy: „Przełomu 1989 roku nikt się nie spodziewał. Z perspektywy wiem, że nie do końca było wiadomo, jakie niesie to konsekwencje. Cieszyłam się, że pojawiają się na rynku produkty zachodnich firm. Jak każdy, byłam złańkiona tamtego blichtru, estetyki. Nie zdawałam sobie sprawy z wielkości zachodnich koncernów ani z tego, jak olbrzymim dysponują kapitałem i marketingiem” [Pacanowska, 2013, s. 173]. Badacze tego problem podkreślają: „W pierwszych latach transformacji, gdy walczące o przetrwanie przedsiębiorstwa nie miały ani pieniędzy, ani wiedzy niezbędnej do zarządzania swoją marką, w firmie Laboratorium Kosmetyczne dr Irena Eris przywiązywano także szczególną wagę nie tylko do jakości wyrobów kosmetycznych, ale także opakowań, sposobu ich ekspozycji czy sprzedaży” [Pacanowska, 2013, s. 174]. Duża grupa przedsiębiorców działała wówczas intuicyjnie, wierząc w trafność obranej strategii i wyznaczonego celu.

Osoby podejmujące działalność gospodarczą w Polsce po 1989 roku stykały się z rynkiem wewnętrznym, który miał wyraźne cechy odłożonego popytu konsumpcyjnego. W ówczesnych warunkach otwarcia Polski na towary zachodnioeuropejskich marek, stabilizację i perspektywę na lata polskiemu przedsiębiorcy dawało powolne budowanie firmy, według zasad rynkowych: własna marka, wizerunek

marki, indywidualny kontakt z klientem, wyraźnie określona strategia rozwoju i misja firmy. Na tego typu wysiłek połączony z ogromną cierpliwością decydowało się niewiele osób podejmujących działalność gospodarczą.

5. Zaufanie jako klucz do sukcesu przedsiębiorczości

Na interesujący wątek zwrócił uwagę Dariusz Rosati. Wskazał on, że na recesję transformacyjną 1990-1991 należy spojrzeć przede wszystkim przez pryzmat nastrojów społecznych. To one generowały stan świadomości społecznej, w którym utrwalalo się pod wpływem codziennej narracji przekonanie o nasilającej się recesji transformacyjnej. U podłoża pogarszających się nastrojów społecznych, zdaniem Rosatego, leżał dotkliwy i dokuczliwy spadek dochodów realnych jednostek i ich rodzin. Przyczyną było ograniczenie wzrostu płac (w przedsiębiorstwach państwowych obowiązywał podatek od ponadnormatywnych wynagrodzeń zwany „popiwkiem”), a to miało wpływ pośredni na wysokość rent i emerytur poprzez mechanizm indeksacji. Spadek realnych dochodów rozszerzył tzw. efekt majątkowy, „czyli spadek realnej wartości oszczędności pieniężnych (głównie oszczędności w walutach wymiennalnych: marki zachodniemieckie i dolary amerykańskie. Ich udział w oszczędnościach w końcu 1989 roku wynosił około 75%)” [Rosati, 1998, s. 115]. Dodatkowo nadzieje społeczne na szybką, odczuwalną zmianę zderzyły się z realiami systemu gospodarczego, którego większość społeczeństwa nie знаła. Pojawiło się bezrobocie, wykształcił się, trudny dla pracobiorcy, rynek pracodawcy ze wszystkimi jego patologiami. Budowana od podstaw strategia polityki społecznej nie nadążała za zachodzącymi zmianami. Zubożenie, wykluczenie społeczne, wycofanie – to problemy dużej części ówczesnego społeczeństwa. Obok osób, które odczuły pogorszenie własnej sytuacji życiowej, pojawiła się grupa beneficjentów transformacji. Byli to prywatni przedsiębiorcy oraz przedstawiciele zawodów, których usługi są niezbędne w warunkach wolnego rynku: zawody prawnicze, lekarze, doradcy, menedżerowie [Rosati, 1998, s. 93].

Na obniżanie się poziomu społecznej akceptacji dla zmian zachodzących w Polsce i w następstwie tego na pogarszające się nastroje społeczne wpływał, obok wskazanych problemów społecznych, brak zaufania. Jego deficyt w relacjach międzyludzkich, w tym biznesowych, prowadził do wyższych kosztów transakcyjnych. W dużej mierze warunkowany był on brakiem sprawnie działających instytucji publicznych. One rodziły się dopiero wraz z systemem rynkowym. W następstwie tego faktu na transakcje na wolnym rynku nakładał się szereg patologicznych zachowań trudnych do natychmiastowej identyfikacji przez instytucje powołane do ich zwalczania.

Christian Felber, analizując działalność gospodarczą, wskazał reguły obowiązujące w typowych transakcjach wymiennych. Pomimo tego, że odnoszą się one do dojrzałych gospodarek rynkowych, pozwalają na zilustrowanie i identyfikację czynników instytucjonalnych obniżających skalę zaufania społecznego w Polsce w okresie pierwszych lat transformacji. Reguły te zostały sformułowane następująco: „Prze-

ciężnemu pracodawcy łatwiej jest odstąpić od umowy i tym samym ustalić warunki zatrudnienia, niż przeciętnemu pracownikowi; Przeciętnemu kredytodawcy łatwiej jest odstąpić od umowy i tym samym ustalić warunki pożyczki, niż przeciętnemu kredytobiorcy; Przeciętne biuro nieruchomości może łatwiej odstąpić od umowy najmu i tym samym ustalić warunki umowy najmu, niż przeciętny wynajmujący; Światowy koncern może łatwiej zrezygnować ze współpracy z tysiącem swoich dostawców i w ten sposób wpłynąć na warunki umowy dostawy, niż przeciętny dostawca” [Felber, 2014, s. 25]. Zilustrowana różnica znaczenia i wagi stron/institucji umowy zawieranej w działalności gospodarczej doprowadziła w Polsce w pierwszych latach transformacji systemowej do powstania ogromnej przepaści między dysponentami: zasobów kapitału, pracy, nieruchomości, zamówień a ich biorcą. Przy braku zaufania, rosnącego pod wpływem mało efektywnej działalności powstających instytucji politycznych i gospodarczych, ta przepaść się pogłębiała i pogarszała nastroje społeczne.

6. Podsumowanie

Podsumowując, należy zwrócić uwagę na to, że pojęcie „recesja transformacyjna”, przyjęte dla określenia okresu pierwszych lat zmiany własnościowej, ilustruje spowolnienie koniunktury zaobserwowanej w przedsiębiorstwach-pomnikach socjalistycznej industrializacji. Były one organizacjami nieelastycznymi, z trudem dostosowywały się do reguł gospodarki rynkowej. Paradoksalnie recesja transformacyjna dała ogromną szansę na wykorzystanie przez obywateli naturalnie występującego w społeczeństwie zasobu przedsiębiorczości. Transformacja ustrojowa i przebudowa własnościowa gospodarki przyspieszyły decyzję o podjęciu indywidualnej odpowiedzialności za własne życie i los. Entuzjazm, z jakim aktywne jednostki zakładały własne firmy, był niezaprzeczalnie podstawowym zasobem, który napędzał koniunkturę i przyspieszył wyjście z recesji transformacyjnej. Z całą pewnością rozwój prywatnej inicjatywy został poparty przez społeczeństwo, które po czasie szarości handlu z epoki rynku producenta odkryło jego koloryt. Konsumenty szybko uczyli się nowej roli, którą było recenzowanie jakości produktów oferowanych na rynku. Realna sprzedaż w handlu spadła w 1990 roku o 9%, a od roku następnego, stale wzrastała w tempie 7-9% rocznie [Wilczyński, 2005, s. 100]. W tej płaszczyźnie transformacja społeczeństwa zachodziła błyskawicznie i motywowała przedsiębiorców do podejmowania ryzyka związanego z produkcją oraz innowacją. Sektor prywatny w gospodarce, jak stwierdził Wacław Wilczyński, szybko nadrabiał stracony czas, szybko się uczył i dostosowywał do – traktowanej jako niezmienna i niepodważalna – nowej sytuacji gospodarczej. Polska po 1989 roku wykonała, postulowany już w dekadzie lat sześćdziesiątych XX wieku przez Jana Lisikiewicza, „barani skok” [Glinkowski, 1992, s. 163], który pozwolił na przeskoczenie kolejnych, następujących po sobie etapów rozwoju społecznego i gospodarczego oraz dojście na skróty do celu. W 1989 roku tym celem był wolny rynek, zarówno z jego pozytywnymi, jak i negatywnymi cechami. Ten bezprecedensowy

skok umożliwił wyzwolenie pozytywnej energii społeczeństwa polskiego, w tym jego naturalnej operatywności przedsiębiorczej i umożliwił kumulację kapitału i inwestycje. Był to czas szybkiego zerwania z przeszłością. To zaskoczyło wiele osób.

Literatura

- Acemoglu D., Robinson J.A., 2014, *Dlaczego narody przegrywają. Źródła władzy, pomysłowości i ubóstwa*, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Warszawa.
- Aslund A., 2010, *Jak budowano kapitalizm. Transformacja Europy Środkowej i Wschodniej, Rosji i Azji Środkowej*, Książka i Wiedza, Warszawa.
- Baltowski M., Miszewski M., 2006, *Transformacja gospodarcza w Polsce*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Drucker P.F., 2004, *Natchnienie i fart czyli innowacja i przedsiębiorczość*, Wydawnictwo Studio Emka, Warszawa.
- Felber Ch., 2014, *Gospodarka dobra wspólnego. Model ekonomii przyszłości*, Wydawnictwo Biały Wiatr, Rzeszów.
- Gardawski J., 2001, *Powracająca klasa. Sektor prywatny w III Rzeczypospolitej*, IFiS PAN, Warszawa.
- Gardawski J., 2013, *Sylwetki przedsiębiorców*, [w:] *Rzemieślnicy i biznesmeni. Właściciele małych i średnich przedsiębiorstw prywatnych*, Gardawski J. (red.), Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa.
- Glinkowski C., 1992, *Rezerwy produkcyjne w przemyśle. Studium teoretyczno-poznanawcze i metodyczne badań*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Poznań.
- Kostrzewski L., Miączyński P., 2012, *Łowcy milionów*, Agora SA, Warszawa.
- Pacanowska R., 2013, „Laboratorium kosmetyczne” na miarę XXI wieku. Firma rodzinna dr Ireny Eris i Henryka Orfinger (1983-2010), [w:] *Przedsiębiorstwa podczas przemian systemowych w Polsce przełomu XX i XXI wieku. Sukcesy i porażki na rynku*, Czechanowski P., Grala D. (red.), Wszechnica Edukacyjna i Wydawnicza „Verbum”, Poznań.
- Piątek D., Szarzec K., 2011, *Liberalizacja mikroekonomiczna*, [w:] *Liberalne przesłanki polskiej transformacji gospodarczej*, Jarmolowicz W., Szarzec K. (red.), Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Rosati D.K., 1998, *Polska droga do rynku*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Rybiński K., 2014, *Go global! Wywiady z twórcami polskich firm, które zdobyły rynki międzynarodowe*, Onepress, Warszawa.
- Sobczak J.B., 2002, *Polski small business – próba rekonstrukcji jego kulturowych wzorów*, [w:] *Buddenbrookowie czy piraci. Polscy przedsiębiorcy okresu głębokich przemian*, Skąpska G. (red.), TAiWPN UNIVERSITAS, Kraków.
- Ustawa, 1988a, Ustawa z dnia 23 grudnia 1988 roku o działalności gospodarczej, Dz.U. 1988, nr 41, poz. 324.
- Ustawa, 1988b, Ustawa z dnia 23 grudnia 1988 roku o działalności gospodarczej z udziałem podmiotów zagranicznych, Dz.U. 1988, nr 41, poz. 325.

- Wilczyński W., 2005, *Polski przełom ustrojowy 1989-2005. Ekonomia epoki transformacji*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań.
- Wyżnikiewicz B., Pinto B., Grabowski M., 1993, *Wyzwania kapitalizmu. Nowi polscy przedsiębiorcy*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, B.P.S. Consultants Poland Ltd., Warszawa-Gdańsk.
- Zimowski A., 2001, *Za burtą*, [w:] *Prywaciarze 1945-89*, Knyt A., Wancerz-Gluza A. (red.), Fundacja Bankowa im. Leopolda Kronenberga, Ośrodek Karta, Warszawa.