

dr Przemysław Wechta
Instytut Socjologii
Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu

Załącznik nr 2

Autoreferat

1. Imię i Nazwisko:

Przemysław Wechta

2. Posiadane dyplomy, stopnie naukowe:

* stopień naukowy doktora nauk humanistycznych w zakresie socjologii, nadany uchwałą Rady Naukowej Instytutu Socjologii UAM w Poznaniu z dnia 25 marca 2002 roku na podstawie rozprawy *Joseph Aloes Schumpeter jako socjolog*

* stopień naukowy magistra socjologii uzyskany w 1995 roku uzyskany w Instytucie Socjologii UAM na podstawie pracy *Klasy biznesu w Polsce w latach 1989-1995*

3. Informacja o dotychczasowym zatrudnieniu w jednostkach naukowych:

Od 1 października 2002 roku adiunkt w Instytucie Socjologii UAM

4. Osiągnięcia naukowe (zgodnie z art. 16 ust.2 ustawy z dnia 14 marca 2003 roku o stopniach naukowych i tytule naukowym oraz stopniach i tytule w zakresie sztuki; Dz. U. nr 65, poz. 595 z poz. zm):

Monografia:

Strategie dochodowe różnych kategorii podmiotów na rynku kapitalistycznym

Wydawca: Wydawnictwo Naukowe UAM, Poznań 2016, ss. 244

ISBN: 978-83-232-2999-5

Zasadniczym celem książki *Strategie dochodowe różnych kategorii podmiotów na rynku kapitalistycznym* jest analiza funkcji i konsekwencji, jakie dla strategii dochodowych stron stosunków kontraktowych wywołuje polityka dywidendowa, płacy zasadniczej i niskich cen.

Książka obejmuje swoim zakresem problematykę określaną mianem nadzoru korporacyjnego. Sposób zarządzania spółkami akcyjnymi przez menedżerów i jego konsekwencje od lat jest przedmiotem badań akademickich. Stworzone zostały teorie kosztów agencyjnych, asymetrii informacyjnej, zbudowane zostały różne modele firmy. Problem skutecznej kontroli nad zarządcami spółek akcyjnych wzbudza również zainteresowanie szerszej publiczności, szczególnie w okresach kryzysów gospodarczych. Swoje talenty oratorskie ujawniają wówczas politycy ganiąc nadużycia, oportunizm menedżerów i ich sposób wynagradzania.

Zrozumienie zachowań zarządców organizacji produkcyjnych wymaga jednak wykroczenia poza zakres wyznaczony poprzez podejścia określane mianem nadzoru korporacyjnego. Problem nie sprowadza się wyłącznie do ich relacji z prawnymi właścicielami firmy. Na ich zachowania wpływ wywiera nie tylko wysokość wynagrodzenia, ale również jego struktura. Umożliwia im ona często przerzucanie finansowej odpowiedzialności za skutki swoich działań na innych pracowników, którymi kierują. Jej redukcja przekłada się na ich relacje z inwestorami, którzy są traktowani jako konkurenci do wolnej gotówki uzyskiwanej poprzez ograniczenie kosztów zatrudnienia.

Analogiczny mechanizm może funkcjonować między zarządcami firmy a konsumentami jej produktów. Obniżki cenowe wymagające natychmiastowej realizacji zakupu często przenoszą na konsumentów, szczególnie tych o wysokiej wrażliwości cenowej, ograniczenia ofertowe i wymuszają podejmowanie nieprzemyślanych decyzji, które nadmiernie obarczają budżet gospodarstwa domowego. Zarządcy spółek mogą przyciągać inwestorów przy użyciu równie agresywnych metod jak w przypadku konsumentów.

I właśnie strategie dochodowe różnych kategorii uczestników rynku kapitalistycznego są przedmiotem analiz autora książki. Podstawowym narzędziem badawczym stosowanym w analizie jest ekonomiczno-socjologiczna teoria własności Stanisława Kozyra-Kowalskiego oraz strukturalizm socjoekonomiczny Jacka Tittenbruna.

Zastosowane teorie umożliwiają ujęcie w kategoriach ekonomiczno-socjologicznych, tj. klasowo-własnościowych poszczególnych typów zarządców organizacji produkcyjnej, jej prawnych właścicieli, pracowników, konsumentów, kredytobiorców. Co za tym idzie pozwalają określić dostępne dla nich strategie dochodowe. Są one rezultatem ich pozycji

zajmowanych w klasowo-stanowej strukturze społeczeństwa. Wyznaczają im one różne możliwości ruchliwości społecznej.

Poszczególne strategie dochodowe są realizowane poprzez relacje kontraktowe przebiegające między zarządcami organizacji produkcyjnych a różnymi typami akcjonariuszy, pracowników, konsumentów, kredytobiorców. Do ich analizy zostanie zastosowana koncepcja stosunku kontraktowego Talcotta Parsonsa oparta na teorii systemu społecznego.

Niniejsza książka składa się ze wstępu, ośmiu rozdziałów i zakończenia. W rozdziale pierwszym zostaje wprowadzona kontraktowo-własnościowa koncepcja organizacji produkcyjnej. Stanowi ona system stosunków kontraktowych, których strony realizują własną strategię dochodową dążąc do osiągnięcia celu kontraktowego, uniknięcia negatywnych sankcji związanych ze sprawowaniem władzy przez jedną ze stron, powstrzymania konsekwencji asymetrii informacyjnej oraz utrzymania ciągłości kontraktu. Kontraktowo-własnościowa koncepcja organizacji produkcyjnej jest konsekwentnie stosowana w następnych rozdziałach książki.

W rozdziale drugim analizowana jest rola, jaką polityka dywidendowa pełni w strategiach dochodowych zarządców i akcjonariuszy spółek publicznych. Wyodrębniona zostaje własnościowo-płacowa strategii dochodowa, dostępna dla akcjonariuszy korporalnych, czyli indywidualnych inwestorów, którym posiadanie większościowego czy dominującego udziału w kapitale akcyjnym umożliwia obejmowanie stanowisk w zarządzie i radzie nadzorczej spółki i otrzymywanie z tego tytułu wynagrodzenia. Pojęciem akcjonariuszy niekorporalnych objęci są udziałowcy, którzy nie zajmują stanowisk w zarządzie i radzie nadzorczej spółki lub są w nich reprezentowani przez najemnych menedżerów. Mogą to być indywidualni akcjonariusze mniejszościowi oraz udziałowcy, uczestnicy i ekonomiczni beneficjenci różnego typu osób prawnych, które są formalnoprawnymi właścicielami akcji spółek. Ich ekonomiczne korzystanie z dochodów pochodzących z akcji odbywa się w zapośredniczonych formach, na przykład poprzez wzrost wartości jednostki uczestnictwa w funduszu inwestycyjnym, jednostki rozrachunkowej w funduszu emerytalnym. Dla niekorporalnych akcjonariuszy dostępna jest własnościowa strategia dochodowa polegająca na uzyskaniu zysku kapitałowego i dywidendy z akcji spółki. Inaczej niż w przypadku korporalnych udziałowców nie czerpią oni dochodu z wynagrodzeń z tytułu zasiadania w zarządzie czy radzie nadzorczej spółki. Płacową strategią dochodową posługują się menedżerowie najemni zajmujący stanowiska w zarządzie i radzie nadzorczej spółki. Polega ona maksymalizacji dochodu uzyskiwanego ze składników wynagrodzenia w sposób niedostępny dla pozostałych pracowników

Polityka dywidendowa jest sposobem regulacji relacji między akcjonariuszami a zarządcami spółek (ostatnie pojęcie odnosi się zarówno do akcjonariuszy korporalnych i menedżerów najemnych). Wyodrębniona zostaje dochodowa funkcja dywidendy, analizowana jest jej rola w redukcji kosztów agencji, przełamywaniu asymetrii informacyjnej oraz utrzymaniu stabilnego składu akcjonariuszy. Polityka dywidendowa wzmacnia szczególnie możliwości realizacji własnościowej strategii dochodowej przez niekorporalnych akcjonariuszy, ponieważ:

1. Dywidenda jest formą udziału akcjonariuszy w podziale zysku netto spółki. Może im zapewnić regularny dochód w przewidywalnej wysokości.
2. Dywidenda redukując przyrost kosztów agencji dla akcjonariuszy może zabezpieczać generowanie zysku netto spółki jako źródła ich dochodu.
3. Dywidenda zmniejsza ryzyko inwestycyjne wynikające z asymetrii informacyjnej między zarządcami a akcjonariuszami spółki.
4. Dywidenda przyczyniając się do utrzymania stabilnego składu akcjonariuszy może zmniejszać zagrożenie gwałtownego spadku wartości akcji spółki na skutek ich nagłej wyprzedaży.

Rozdział trzeci poświęcony jest zróżnicowaniu społecznemu akcjonariuszy i zarządców spółek. Omówiony w nim jest wpływ polityki dywidendowej oraz innych form ekonomicznego korzystania z majątku spółki na kształtowanie ich pozycji w strukturze społecznej. Analiza zróżnicowania społecznego akcjonariuszy oparta zostaje na dwóch podstawowych kryteriach: prywatnej własności środków produkcji i własności siły roboczej, które wyznaczają im ekonomiczne możliwości inwestycji w akcje spółki. Przyjęto założenie, że jeśli uzyskiwane dochody z akcji (zysk kapitałowy i dywidenda) są niewystarczające, aby zastąpić wynagrodzenie za pracę najemną i stać się podstawowym źródłem utrzymania gospodarstw domowych akcjonariuszy *ceteris paribus* oznacza to, że zachowują oni swoją dotychczasową pozycję klasową właścicieli siły roboczej. Jeśli natomiast dochody z akcji stają się zasadniczym źródłem utrzymania, zwalniając akcjonariuszy z ekonomicznej konieczności świadczenia pracy najemnej *ceteris paribus* jest to właściwością pozycji klasowych zajmowanych przez prywatnych właścicieli środków produkcji.

Kolejny rozdział poświęcony jest analizie roli płacy zasadniczej w strategiach dochodowych pracowników i właścicieli organizacji produkcyjnych. Wyodrębniona zostaje strategia reprodukcji własności siły roboczej, którą posługują się realni pracownicy najemni. Z kolei formalni pracownicy najemni, przede wszystkim menedżerowie zarządzający firmą

poprzez system wynagrodzenia mogą realizować strategię dochodową polegającą na przekształceniu własności siły roboczej w prywatną własność kapitału. Różne typy właścicieli organizacji produkcyjnych łączy natomiast strategia dochodowego korzystania z redukcji kosztów zatrudnienia pracowników najemnych.

Płaca zasadnicza jest środkiem regulacji stosunków między właścicielami organizacji produkcyjnych a zatrudnionymi w nich pracownikami. Ukazana zostaje dochodowa funkcja płacy zasadniczej, jej rola w systemie sprawowania władzy nad pracownikami, wywieraniem na nich wpływu i utrzymaniem ich w firmie. Płaca zasadnicza wzmacnia możliwości realizacji strategii reprodukcji własności siły roboczej przez realnych pracowników najemnych, ponieważ:

1. Płaca zasadnicza utrzymuje stałą wartość siły roboczej pracownika w danym okresie. Zdolność ta rośnie wraz ze zwiększeniem jej udziału w strukturze wynagrodzenia pracownika. Regularność wypłat płacy zasadniczej wiąże pracownika z rolą odgrywaną w organizacji. Sprzyja jego specjalizacji zawodowej i rozwijaniu przez niego tych składników siły roboczej, które mogą zapewnić mu awans w hierarchii stanowisk w zatrudniającej go firmie.
2. Płaca zasadnicza ogranicza możliwość przrzucania na właścicieli siły roboczej odpowiedzialności finansowej za zewnętrzne i wewnętrzne uwarunkowania działalności firmy, w której są zatrudnieni. Jest ona składnikiem wynagrodzenia, przynajmniej w krótkim okresie, o mniejszym stopniu wrażliwości – w stosunku do jego części ruchomych – na fazy cyklu rozwojowego organizacji, niekorzystną koniunkturę na jej produkty czy usługi, błędne decyzje jej korporalnych właścicieli i menedżerów.
3. Płaca zasadnicza wyznacza granicę zaangażowania siły roboczej pracownika w rolę zawodową wypełnianą w zatrudniającej go organizacji. Jej przekroczenie powinno być odrębnie wynagradzane przy pomocy składników ruchomych. Czytelne oddzielenie wynagrodzenia za ściśle wypełnienie zobowiązań kontraktowych od jego części ruchomych może skłonić pracownika do rozwijania tych składników siły roboczej, które w największym stopniu przyczyniają się do jego ponadnormatywnych dokonań zawodowych.
4. Płaca zasadnicza, która umożliwia realizację krótko- i długoterminowych interesów gospodarstwa domowego pracownika jest środkiem powstrzymującym go przed zmianą zatrudniającej go organizacji produkcyjnej. Zabezpiecza ona określony poziom konsumpcji dóbr służących reprodukcji jego siły roboczej.

W rozdziale piątym analizowane jest zjawisko zróżnicowania płacowego pracowników najemnych, ze szczególnym uwzględnieniem dyspersji płacowej, czyli

zróznicowania wynagrodzeń pracowników wykonujących podobną pracę. Wyodrębnione zostają składniki siły roboczej, które różnicują wysokość wynagrodzeń zatrudnionych takie jak wykształcenie, doświadczenie, kwalifikacje i kompetencje zawodowe. Z kolei, w ujęciu ekonomiczno-socjologicznej teorii własności dyspersja płacowa jest rozumiana jako partycypacja klas pracowników najemnych wykonujących prace klasyfikowane jako podobne w:

- narodowych typach własności siły roboczej;
- zakładowych typach własności siły roboczej;
- branżowych typach własności siły roboczej;
- regionalnych typach własności siły roboczej.

W następnym rozdziale omówiona zostaje rola polityki niskich cen w strategiach dochodowych konsumentów i zarządców organizacji produkcyjnych. Przyjęto założenie, że polityka niskich cen jest dostosowana do sprzedaży dóbr i usług masowej konsumpcji, zaś polityka wysokich cen – do konsumpcji luksusowej.

Wyodrębniona zostaje strategia reprodukcji własności siły roboczej, której realizacji podporządkowane są wydatki konsumentów o wysokiej wrażliwości cenowej. Z kolei konsumenci o niskiej wrażliwości cenowej posługują się strategią reprodukcji prywatnej własności środków produkcji. Ich wydatki konsumpcyjne (konsumpcja luksusowa) spełniają dwie funkcje: tezauryzacyjną i sygnalizacyjną. W pierwszym przypadku nabywane dobra (np. ziemia, nieruchomości, dzieła sztuki) stwarzają możliwości zabezpieczenia posiadanego kapitału przed utratą wartości. W drugim przypadku konsumpcja dóbr i usług luksusowych stanowi środek wzajemnej identyfikacji i komunikacji między różnymi typami prywatnych właścicieli środków produkcji. Jest ona czytelnym sposobem demonstracji ich siły przetargowej i pozycji na rynku. Zarządcy organizacji produkcyjnych kierują się natomiast strategią maksymalizacji dochodu ze sprzedaży oferowanych dóbr i usług.

W analizie wyodrębnione są dwa typy obniżek cenowych, które wywołują przyrosty realnej wartości siły nabywczej konsumentów. Pierwszy rodzaj to obniżki cen o charakterze długookresowym wynikające z działań innowacyjnych, które prowadzą do redukcji kosztów produkcji. Są one powiązane z przebiegiem cyklu życia produktu. Drugi rodzaj to obniżki o charakterze krótkookresowym będące skutkiem działań promocyjnych. Warunkiem ich wykorzystania jest natychmiastowy zakup towaru lub usługi.

Polityka niskich cen oparta na pierwszym wyróżnionym powyżej typie obniżek cenowych jest ukazana jako środek regulacji relacji między zarządcami organizacji produkcyjnych a konsumentami wyprodukowanych w nich dóbr i usług. Wyodrębniona

zostaje nabywcza funkcja obniżek cenowych opartych na innowacjach, wpływ ich poszczególnych rodzajów na redukcję ograniczeń ofertowych i asymetrii informacyjnej oraz utrzymywanie konsumentów na rynku.

Polityka niskich cen wzmacnia możliwości realizacji strategii reprodukcji własności siły roboczej przez konsumentów o wysokiej wrażliwości cenowej, ponieważ:

1. Stwarza ona możliwości dokonywania przesunięć w strukturze wydatków gospodarstwa domowego. Właściciele siły roboczej, dzięki obniżkom cen w jednych dziedzinach konsumpcji, mogą w pewnym zakresie kompensować ich wzrost w innych jej obszarach na rynku dóbr i usług masowych. Polityka niskich cen zwiększa zakres, w którym możliwe jest przekroczenie poziomu wydatków niezbędnych do utrzymania gospodarstwa domowego.

2. Polityka niskich cen, która prowadzi do konkurencji ofertowej między zarządcami organizacji produkcyjnych obniża koszty reprodukcji siły roboczej, zwiększając dostępność i jakość dóbr i usług.

3. Polityka niskich cen podnosi efektywność wykorzystania siły nabywczej przez właścicieli siły roboczej, przełamując asymetrię informacyjną między nimi a zarządcami organizacji produkcyjnych. Polityka ta, prowadzona zgodnie z cyklem życia produktu, umożliwia wrażliwym cenowo konsumentom wybranie optymalnego momentu wejścia na rynek i nabycia pożądanego dobra i usługi oraz informuje o długofalowej strategii działania producentów.

4. Polityka niskich cen umożliwia właścicielowi reprodukcję siły roboczej bez zadłużania gospodarstwa domowego poprzez zaciąganie kredytów konsumpcyjnych i pożyczek w celu zaspokojenia potrzeb na rynku masowej konsumpcji.

W rozdziale siódmym analizowana jest relacja między różnymi typami polityki cenowej a pozycją konsumentów w strukturze społecznej, ze szczególnym uwzględnieniem rynku nieruchomości. W badaniu zostały zastosowane narzędzia teorii zróżnicowania społecznego S.Kozyra-Kowalskiego takie jak klasy, stany, quasi-klasy, quasi-stany, podklasy społeczne.

Rozdział ósmy poświęcony jest zróżnicowaniu kredytobiorców hipotecznych. W oparciu o wyniki badania empirycznego zostają wyodrębnione stosowane przez nich sposoby redukcji ryzyka związanego z zaciąganiem kredytów na zakup nieruchomości.

Zarządcy organizacji produkcyjnych poprzez politykę dywidendową lub jej ograniczenie, politykę wynagrodzeń i politykę cenową uzyskują dostęp do instrumentów kształtowania zróżnicowania społecznego. Kontraktowo-własnościowa koncepcja firmy umożliwia analizę dywidendy, płacy zasadniczej, obniżek cenowych stanowiących skutek

redukcji kosztów produkcji jako środków, za pośrednictwem których korporalni właściciele i najemni menedżerowie mogą kontrolować zachowania akcjonariuszy, pracowników, konsumentów. Ich zdolność do utrzymywania stanu równowagi w stosunkach kontraktowych wynika natomiast z tego, że stanowią one równocześnie środki kontroli zachowań zarządców. Bez nich rośnie zagrożenie inflacją władzy i wpływu wywieranego przez zarządców firmy. W pierwszym przypadku przejawia się ona w zwiększaniu kosztów agencji dla akcjonariuszy, przrzucaniu finansowej odpowiedzialności na pracowników najemnych, wprowadzaniu ograniczeń ofertowych dla konsumentów. W drugim zwiększa pokusę nadużyć w zakresie polityki informacyjnej i sprawozdawczości w spółkach akcyjnych, agresywnego motywowania pracowników przy użyciu ruchomych składników wynagrodzenia, nakłaniania do podejmowania nieprzemysłanych decyzji zakupowych. Ze względu na właściwości osłonowe w stosunku do inflacji władzy i wpływu wywieranego przez zarządców organizacji produkcyjnych dywidenda góruje na zyskiem kapitałowym z akcji, płaca zasadnicza nad ruchomymi składnikami wynagrodzenia, obniżki cenowe wynikające z redukcji kosztów produkcji nad innymi typami upustów. Razem stanowią one parametry, które wyznaczają sposób zarządzania firmą, który zabezpiecza możliwość realizacji strategii dochodowej najsłabszej ze stron stosunku kontraktowego.

Znaczenie książki jako pracy socjologicznej można rozpatrywać w wymiarze epistemologicznym i ontologicznym.

Po pierwsze, w aspekcie epistemologicznym, książka stanowi wkład przede wszystkim w dziedzinę badań z zakresu socjologii gospodarki, socjologii organizacji i zarządzania. Autor podejmuje próbę przrzucenia pomostu, postulowanego m. in. przez Talcotta Parsonsa, między ekonomią a socjologią, poprzez powiązanie kategorii ekonomicznych z własnościowym ujęciem struktury społecznej. Książka łączy dorobek klasycznej socjologii ze współczesnymi analizami socjologicznymi i ekonomicznymi. Głównym przykładem jest dokonana rekonstrukcja koncepcji stosunku kontraktowego Talcotta Parsonsa i zastosowanie jej jako narzędzia badawczego współczesnych zjawisk gospodarczych. Umożliwi ona szeroką analizę poszczególnych wymiarów stosunków kontraktowych i relacji między stronami.

Po drugie, w aspekcie ontologicznym, w książce podjęta została analiza, ogólnie rzecz biorąc, stosunków własnościowych w społeczeństwie kapitalistycznym, ze szczególnym uwzględnieniem jego struktury gospodarczej. W tym celu autor formułuje kontraktowo-własnościową koncepcję organizacji produkcyjnej jako narzędzie analizy relacji kontraktowych, reprodukcji i kształtowania procesów zróżnicowania społecznego. Jej zastosowanie umożliwi wyodrębnienie poszczególnych typów akcjonariuszy, pracowników

najemnych, konsumentów oraz dostępnych dla nich strategii dochodowych. Ważnym aspektem jest ukazanie funkcji, jakie poszczególne typy sankcji pieniężnych pełnią na poszczególnych poziomach stosunków kontraktowych.

Po trzecie, autor odwołując się do danych zastanych oraz badań własnych przeprowadza analizę realnych zjawisk gospodarczych w wymiarze makro, mezo (spółka akcyjna), mikro (gospodarstwo domowe). Tego ostatniego wymiaru dotyczą badania jakościowe nad grupą polskich kredytobiorców hipotecznych.

Po czwarte, osiągnięte rezultaty badawcze mogą stać się elementem różnego typu doktryn praktycznych, służących przewyższaniu sytuacji kryzysowych w dziedzinie gospodarczych relacji kontraktowych. Dotyczy to zwłaszcza osłonowych funkcji, jakie pełnią wyodrębnione w analizie sankcje pieniężne.

Po piąte, koncepcja stosunku kontraktowego zastosowana w pracy może służyć jako narzędzie dalszych badań w innych dziedzinach życia społecznego, na przykład relacjach między zarządcami a uczestnikami różnego typu systemów emerytalnych. Otwiera ona drogę do analizy warunków równowagi w realizacji poszczególnych strategii dochodowych przez strony kontraktów.

5. Pozostałe osiągnięcia naukowo-badawcze

Na mój dorobek naukowy po uzyskaniu stopnia doktora nauk humanistycznych w zakresie socjologii składa się jedna monografia (oprócz monografii stanowiącej moje główne osiągnięcie naukowe), 9 artykułów w punktowanych czasopismach naukowych z listy B MNiSW oraz 11 publikacji w opracowaniach zbiorowych (szczegółowy wykaz bibliograficzny zawarty jest w załączniku nr 4: Wykaz opublikowanych prac naukowych).

Ważną publikację stanowi monografia *Socjologia i kryptosocjologia Josepha Schumpetera* wydana przez Wydawnictwo Naukowe UAM w 2003 roku, której podstawą była obroniona z wyróżnieniem rozprawa doktorska. Książka jest cytowana w publikacjach naukowych poświęconych J.Schumpeterowi, przedsiębiorczości, biurokracji. Monografia ugruntowała moje zainteresowania badawcze skupiające się ogólnie rzecz ujmując na socjologii gospodarki, które staram się konsekwentnie realizować i poszerzać o kolejne obszary, począwszy od obronionej w Instytucie Socjologii UAM w Poznaniu pracy magisterskiej *Klasy biznesu w Polsce w latach 1989-1995*. Istotnym czynnikiem w moim rozwoju naukowym była możliwość terminowania jako student i doktorant u Prof. dr hab. Stanisława Kozyra-Kowalskiego. Moje prawie 10-letnie uczestnictwo w prowadzonych

regularnie, co warto podkreślić, przez Profesora seminariach aż do jego śmierci w 2003 roku, wyposażyło mnie w narzędzia badawcze z zakresu socjologii klasycznej i współczesnej, z których nadal korzystam. Szczególną rolę w moich wysiłkach badawczych odegrała ekonomiczno-socjologiczna teoria własności Kozyra-Kowalskiego jako narzędzie analizy zróżnicowania społecznego, a zatem problematyki *par excellence* socjologicznej oraz przyczyn i konsekwencji szeregu zjawisk zachodzących w gospodarczej i pozagospodarczej strukturze społeczeństwa.

Dążenie do identyfikacji i analizy różnych form – ogólnie rzecz ujmując - ekonomicznego korzystania z różnych typów własności wyznaczyło pierwszy nurt badawczy, którym podążyłem po obronie doktoratu i który znalazł odzwierciedlenie w moich publikacjach. Ten sposób podejścia do zjawisk własnościowych nie zawsze pokrywa się z prawnymi kategoriami opisującymi podmioty i przedmioty własności. Jest on jednak obecny w myśli socjologicznej, między innymi w pracach Karola Marksa, Maxa Webera, Georga Simmla, Ralfa Dahrendorfa. Współcześnie w Polsce badaczem, który owocnie analizuje i identyfikuje różne formy ekonomicznego korzystania ze stosunków własnościowych jest Profesor dr hab. Jacek Tittenbrun.

Drugim zakresem badawczym, na którym skupiłem się w działalności publikacyjnej jest zagadnienie stosunków kontraktowych, ze szczególnym uwzględnieniem sfery gospodarczej. Wskazana powyżej własnościowa perspektywa skierowała moją uwagę na takie kwestie, jak zróżnicowania pozycji i siły przetargowej stron kontraktów, asymetria informacyjna, trwałość kontraktu. Socjologicznych narzędzi do analizy tych zagadnień dostarczyły mi między innymi teorie Maxa Webera, Emile Durkheima, Floriana Znanieckiego, a ostatecznie koncepcja stosunków kontraktowych Talcotta Parsonsa stanowiąca część jego teorii systemu społecznego.

Własnościowe i kontraktowe nurty moich badań ostatecznie doprowadziły do powstania monografii, zgłoszonej przeze mnie jako główne osiągnięcie naukowe. Poszczególne artykuły publikowane wcześniej stanowią etapy w dochodzeniu do zamierzonego celu, któremu podporządkowałem większość swoich wysiłków badawczych.

Do własnościowego nurtu moich badań mogę zaliczyć publikację w pracy zbiorowej *Elementy socjologicznej analizy własności akcyjnej*. Posługuję się w niej pojęciem władzy timokratycznej akcjonariuszy w spółce, które w tym przypadku w moim przekonaniu jest bardziej adekwatne w opisie stosunków dominacyjnych niż termin demokracja. Oprócz władzy timokratycznej wyróżniam również oligarchiczny typ władzy akcjonariuszy w spółce. Zgodnie z założeniami teorii własności S.Kozyra-Kowalskiego przyjmuję, że własność nie

daje się bezwzględnie zredukować do stosunków władzy. Istnieją typy akcjonariuszy nie wykonujący z różnych względów swoich uprawnień dominacyjnych. Z drugiej strony, szereg uprawnień majątkowo-dominacyjnych przypada menedżerom zarządzającym spółką, mimo braku formalnoprawnego tytułu własności wynikającego z posiadania akcji.

Problematykę własności uwzględniłam w rozdziale monografii *Twórczość naukowa Oskara Langego i jej znaczenie w teorii ekonomii*. Podążając za koncepcją Langego analizuję własność jako zasadę organizacyjną gospodarki. W przypadku własności prywatnej jej konkretyzacją jest zasada maksymalizacji zysku, w przypadku własności publicznej zasada interesu publicznego. Wskazuję na analogie w ujęciu zjawiska własności w gospodarce przez Langego i J.Schumpetera. Obaj uczeni uprawiali ekonomię jako – zgodnie z określeniem Langego – naukę społeczną, a nie ekonomię o aspołecznym charakterze. Podnoszę kwestię wprowadzania innowacji gospodarczych w warunkach własności prywatnej i publicznej.

Za ważną publikację w moim dorobku uważam tekst *Przedsiębiorca a menedżer*, opublikowany jako rozdział w pracy zbiorowej. Wychodząc od koncepcji własności ergodynamis (zdolności pracowych) Kozyra-Kowalskiego, czy jeżeli użyć klasycznego pojęcia siły roboczej, dokonuję rozróżnienia obu funkcji. Funkcja przedsiębiorcy ze względu na brak formalno-prawnych wymagań dotyczących kwalifikacji zawodowych jednostek jest potencjalnie dostępna dla członków wszystkich klas społecznych. Z kolei, dostęp do funkcji menedżerskiej jest określony przez prawną i społeczną, osobistą monopolizacją kwalifikacji. Umiejscawiam menedżerów wśród członków technostruktury, czyli biurokracji produkcyjnej, którzy zajmują w jej strukturze dominującą pozycję.

Do własnościowego nurtu moich badań mogą zaliczyć rozdział w monografii *Problemy socjologii gospodarki*. W tej publikacji powracam to koncepcji przedsiębiorczości Schumpetera wprowadzając nowe wątki, których nie uwzględniłem w swojej książce. Dotyczy to między innymi wprowadzonego przez Schumpetera podziału na rabunkowe i funkcjonalne teorie zysku przedsiębiorczego, jego interpretacji koncepcji kapitalisty K.Marksa. Stosując teorię Schumpetera do współczesnych zjawisk w Polsce wprowadzam koncepcje: przedsiębiorcy bez kapitalizmu, uwłaszczenia bez przedsiębiorców oraz przedsiębiorcy jako partnera społecznego.

Ogólnie rzecz ujmując własnościowy nurt moich badań jest kontynuacją wcześniejszych zainteresowań naukowych. Poświęcone tej problematyce publikacje służą doprecyzowaniu, dostosowaniu i modyfikacji pojęć i kategorii, narzędzi badawczych, które opanowałem i rozwijałem pisząc swoją pracę doktorską.

Zasadniczy nurt moich wysiłków badawczych po doktoracie koncentruje się na problematyce kontraktów, ze szczególnym uwzględnieniem sfery gospodarczej. Studiowanie tych zagadnień rozpocząłem od dzieł mistrzów myślenia socjologicznego między innymi M.Webera, E.Durkheima, F.Znanickiego, T.Parsonsa. Weberowskie rozróżnienie kontraktów statusowych i kontraktów celowych stało się osią opublikowanego w języku angielskim rozdziału monografii zatytułowanego *Entrepreneur in Contractual Society*. Skupiam się w nim na analizie dwóch rodzajów kontraktów celowych w społeczeństwie kapitalistycznym: kontrakcie inwestycyjnym między przedsiębiorcą a inwestorem oraz umowie o pracę między przedsiębiorcą a pracownikiem. Swoją analizę rozwijam w publikacji *Zróżnicowanie siły przetargowej w gospodarczych stosunkach kontraktowych*. Rozważam w nim takie kwestie jak autonomia, wzajemność i ochrona kontraktowa. Wprowadzam modele zróżnicowania siły przetargowej uczestników kontraktów inwestycyjnych i umów o pracę oparte na takich kryteriach jak dobór partnerów, oczekiwania kontraktowe, wymiana i sankcje kontraktowe. Zawarte w wymienionych publikacjach analizy traktuję jako etapy w realizacji założonego celu naukowego. Zawierają one ogólny zarys i wyznaczają kierunek moich dalszych poszukiwań.

Ważną publikację w moich pracach nad analizą kontraktów stanowi rozdział pracy zbiorowej zatytułowany *Umowa jako instytucja społeczne*. Zawiera on omówienie zasady dobrej wiary (*bona fides*) występującej w prawie rzymskim, które umożliwiała zawiązywanie i egzekwowanie kontraktów gospodarczych między osobami o nierównym statusie. Zasada *bona fides* jako podstawa obyczajności życia społecznego odgrywa dużą rolę w moich studiach nad relacjami kontraktowymi w społeczeństwie kapitalistycznym.

Podstawowe znaczenie dla kontraktowego nurtu moich badań ma twórczość Talcotta Parsonsa. Poświęciłem dużą ilość czasu na studiowanie jego dzieł. Główną rolę w moich wysiłkach badawczych odegrało, znana mi wcześniej, ale bardzo hermetyczna praca Parsonsa napisana wspólnie z Neilem Smelserem *Economy and Society. A Study in the Integration of Economic and Social Theory*. Hermetyczność tego dzieła polega między innymi na tym, że jego lektura wymaga znajomości teorii ekonomicznych. W jego tytule zawarty jest również, osobiście bliski mi postulat, integracji ekonomii i nauk społecznych, w tym socjologii. Przede wszystkim zawiera ono koncepcję stosunków kontraktowych, która jako narzędzie badawcze, poddane rekonstrukcji i modyfikacji posłużyło mi do realizacji mojego głównego celu naukowego.

Napisałem szereg artykułów opublikowanych w czasopiśmie naukowych poświęconych ogólnie rzecz biorąc rekonstrukcji i zastosowania koncepcji stosunku

kontraktowego T.Parsonsa. Ukazały się one w różnych periodykach o charakterze socjologicznym, ale również ekonomicznym z zakresu organizacji, zarządzania, marketingu, zasobów ludzkich. W dużej mierze było to z mojej strony świadome działanie, ponieważ jako bądź co bądź socjolog chciałem skonfrontować owoce swojej pracy, korzystając z rygorystycznego systemu recenzji, z opiniami specjalistów z różnych dziedzin ekonomii.

W *Ruchu Prawniczym, Ekonomicznym i Socjologicznym* ukazał się mój artykuł *Bona fides kapitalizmu. Stosunki kontraktowe w teorii Talcotta Parsonsa i Neila Smelsera*. Zwrot *bona fides* odwołuje się do zarysowanej przez Parsonsa, gorącego zwolennika polityki *New Deal-u* w Stanach Zjednoczonych, możliwość przełamywania przewagi kontraktowej w gospodarce kapitalistycznej bez zmiany podstawowych dla jej funkcjonowania instytucji. Skupiam się w nim na rekonstrukcji jego koncepcji stosunków kontraktowych wpisanej w teorię systemu społecznego.

Koncepcji wpływu T.Parsona poświęciłem artykuł opublikowany w czasopiśmie *Współczesne Zarządzanie*. Zastosowałem ją następnie do zagadnień przekazu informacyjnego na różnych typach rynków w artykule, który ukazał się w czasopiśmie *Organizacja i Kierowanie*.

Koncepcją władzy T.Parsonsa posłużyłem się w analizie zagadnienia współczesnego funkcjonowania banków w artykule opublikowanym w czasopiśmie *Przegląd Organizacji*. Zakupom grupowym i inwestowaniu społecznościowemu poświęciłem swój artykuł zamieszczony w czasopiśmie *Marketing i Rynek*.

Synteza własnościowego i kontraktowego nurtu moich badań jest zgłoszona jako główne osiągnięcie badawcze monografia i wypracowana w niej koncepcja strategii dochodowych realizowanych przez uczestników stosunków kontraktowych w gospodarce kapitalistycznej. Jej częściowej weryfikacji służył artykuł *Płaca zasadnicza jako narzędzie ZZL* zaakceptowany przez redakcję czasopisma *Zarządzanie Zasobami Ludzkimi*, który rozwinąłem w mojej książce.

Posługuję się nadal koncepcją stosunku kontraktowego jako narzędziem badawczym, czego wyrazem jest artykuł poświęcony systemowi emerytalnemu w Polsce, który uzyskał pozytywne recenzje w czasopiśmie *Polityka Społeczna*.

Głównym przedmiotem moich badań jest teoria socjologiczna, staram się jednak w miarę możliwości prowadzić badania empiryczne. W latach 2004 – 2005 uczestniczyłem w realizacji ogólnopolskiego projektu badawczego poświęconego szkolnictwu wyższemu dla Konferencji Rektorów Akademickich Szkół Polskich. W maju 2014 roku przeprowadziłem badania własne dotyczące sytuacji polskich kredytobiorców hipotecznych oparte na

wywiadach swobodnych z listą poszukiwanych informacji. Ich wyniki włączyłem do monografii poświęconej strategiom dochodowym. W okresie maj-czerwiec 2016 roku zebrałem 50 wywiadów z posiadaczami kredytów hipotecznych denominowanych we frankach szwajcarskich. Zamierzam napisać książkę poświęconą ekonomiczno-społecznym aspektom sytuacji osób zadłużonych we frankach szwajcarskich. Badania zrealizowałem w ramach ćwiczeń terenowych ze studentami socjologii, dzięki czemu mogłem uchwycić zjawiska społeczne *in statu nascendi*. W pełni samodzielnie prowadzę badania oparte na obserwacji uczestniczącej, analizie Internetu i portali społecznościowych dotyczące ruchu protestu kredytobiorców zadłużonych we frankach szwajcarskich. Poświęcony temu artykuł powinien ukazać się w języku angielskim w czasopiśmie *Studia Ekonomiczne Regionu Łódzkiego*.

W okresie po doktoracie brałem udział w około 15 konferencjach naukowych o charakterze ogólnopolskim i międzynarodowym, na którym wygłosiłem referaty, w tym trzy w języku angielskim. Do najważniejszych zaliczam konferencję zorganizowaną przez International Institute of Sociology w Budapeszcie (2008), a także konferencje poświęcone problemom organizacji i zarządzania, które odbyły się w Poznaniu (2008, 2009), na których miałem możliwość osobistej wymiany poglądów z wybitnymi socjologami zarządzania Geertem Hofstede i Michelelem Villette. Zgłoszenie mojego referatu zostało przyjęte na obrady European Sociological Association w Pradze (2015).

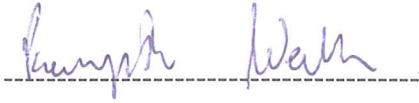
Uzyskałem nagrodę JM Rektora UAM za osiągnięcia w pracy naukowej (2004).

6. Działalność dydaktyczna i organizacyjna.

W ramach obciążeń dydaktycznych w Instytucie Socjologii UAM prowadzę zarówno zajęcia obowiązkowe w formie wykładów i ćwiczeń (m. in. socjologię ogólną, socjologię klasyczną, podstawy socjologii, teorię zmiany społecznej, metody i techniki badań socjologicznych) jak i fakultatywne w ramach modułu *Socjologia w sferze publicznej*. Prowadzę również autorski wykład Socjologia przedsiębiorczości, na którym jako jeden z podręczników wykorzystuję swoją książkę poświęconą J.Schumpeterowi. Prowadziłem również wykłady i ćwiczenia na Wyższej Szkole Komunikacji i Zarządzania w Poznaniu.

Zasiadałem w Radzie Instytutu Socjologii UAM w Poznaniu jako przedstawiciel niesamodzielných pracowników naukowych. Pełniłem funkcję opiekuna roku. Byłem członkiem i sekretarzem komisji rekrutacyjnych na studia stacjonarne pierwszego i drugiego stopnia, a także komisji egzaminacyjnych (egzamin licencjacki) na kierunku socjologia.

Jestem członkiem i skarbnikiem Towarzystwa im. Floriana Znanieckiego w Poznaniu.
Uczestniczę w spotkaniach sekcji socjologicznej Towarzystwa Przyjaciół Nauk w Poznaniu,
poświęconych popularyzacji socjologii.



Podpis