



Dariusz Tomasz Grala¹

Przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym pochodzenia polonijnego jako enklawa kapitalizmu w PRL i „inkubator przedsiębiorczości” liderów biznesu w III RP

Streszczenie

Inicjatywa tworzenia spółek z kapitałem zagranicznym w Polsce Ludowej wywie-
dziona była z doświadczeń Jugosławii i Węgier. Współpraca z biznesmenami polskiego
pochodzenia odpowiadała zarówno w wymiarze propagandowym (możliwość wykazy-
wania przed społeczeństwem PRL przychylności środowisk zachodniej Polonii dla reżi-
mu komunistycznego w PRL), jak i pragmatycznym (napływ „bezpiecznego”, bo z pol-
skim rodowodem, kapitału w wymiennej walucie i zachodniego „know how”, bardzo
pożądanego w gospodarce nakazowej PRL). Przedsiębiorcy z kapitałem zagranicznym
urządzali swoje firmy pod względem organizacyjnym na wzór zachodni. Sposób zarzą-
dzania nastawiony na zysk i optymalizację podatkową, importowanie i stosowanie tech-
nologii oraz środków trwałych z krajów kapitalistycznych, jak również szeroko stosowane
techniki marketingu czyniły z tych podmiotów bardzo dynamiczne i elastyczne struktury
organizacyjne, łatwo dostosowujące się do warunków zewnętrznych. W takim sensie
firmy polonijne nie tylko stanowiły zupełne novum ustrojowe w systemie gospodarczym
PRL, ale przede wszystkim funkcjonowały odmiennie, nie będąc częścią planu central-
nego planisty oraz nie mając prezesów oraz dyrektorów z nominacji partyjnej PZPR.
W wyniku preferencyjnych rozwiązań fiskalnych i administracyjnych w PRL przedsię-
biorstwa polonijno-zagraniczne PPZ osiągały najwyższą stopę wzrostu sprzedaży i naj-
szybszy rozwój organiczny w grupie przedsiębiorstw prywatnych.

Słowa kluczowe: słowa kluczowe: kapitał zagraniczny, spółka polonijna, enklawa
kapitalizmu, inwestycje bezpośrednie, gospodarka niedoborów.

¹ Dr Dariusz Tomasz Grala, Instytut Klometrii i Badań nad Transformacją, ul. Na-
łączowska 85/9 60-472 Poznań, e-mail: dt.grala@gmail.com, ORCID: 0000-0001-6007-
2127.

Wstęp

W drugiej połowie lat 70. XX w. ekipa rządząca pod kierunkiem I sekretarza KC PZPR E. Gierka pilnie poszukiwała źródeł pozyskania walut wymienialnych na obsługę „lawinowo” powiększonego zadłużenia zagranicznego, gdyż z symulacji finansowych już w 1976 r. wynikało, że pojawią się silne napięcia w realizacji spłat na przełomie lat 70. i 80. (Bień 2017: 19–20; Grala 2018: 26–27). Jednym ze sposobów pozyskiwania do PRL walut wymienialnych, określanych dewizami, był pomysł powoływania do życia w Polsce przedsiębiorstw zagranicznych w oparciu o inwestycje w walutach wymienialnych.

Celem pracy jest ukazanie genezy i etapów rozwoju przedsiębiorstw polonijno-zagranicznych (dalej PPZ) w PRL w okresie 1976–1989. W szczególności autor rozwija myśl prof. A. Koźmińskiego z jego książki: *Catching Up? Organizational and management Change in the Ex-Socialist Block* (1993) o enklawie kapitalizmu w postaci przedsiębiorstw z zagranicznym kapitałem powstających w systemie gospodarczym PRL² za zgodą władz komunistycznych, wbrew oficjalnej doktrynie ustrojowej głoszącej wyższość socjalizmu nad gospodarką rynkową.

Stan badań nad problemem

W odniesieniu do przedsiębiorstw polonijno-zagranicznych w PRL w dotychczasowych opracowaniach dominują dwa typy ujęcia kwestii rozwoju tych podmiotów gospodarczych:

- a) Wzmiankowanie, że taka forma gospodarowania w ogóle zaistniała i że władze PRL dopuściły ją do funkcjonowania oraz zarys osiągnięć finansowo-ekonomicznych PPZ przed upadkiem PRL. Ze wzmiankami na temat PPZ można spotkać się w następujących opracowaniach dotyczących historii gospodarczej i ekonomii PRL: np. Maciej Bałtowski, *Gospodarka socjalistyczna w Polsce. Geneza – rozwój – upadek* (Bałtowski 2009) czy też w artykule Jacka Luszniwicza (Luszniwicz 2017: 11–38);

² Pojęcie „enklawy” w odniesieniu do przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym w systemie gospodarczym PRL wprowadził do światowej literatury prof. Andrzej Koźmiński z Uniwersytetu Warszawskiego (wykładowca University of California w Los Angeles w l. 1990–1996) w swej bestsellerowej publikacji *Catching Up? Organizational and management Change in the Ex-Socialist Block*, polskie wydanie z roku 1998 pt. *Odrabianie zaległości. Zmiany organizacji i zarządzania w byłym bloku socjalistycznym*, PWN, Warszawa 1998, s. 118.

b) Analiza wybranego problemu funkcjonowania PPZ w kontekście szerszego zagadnienia gospodarczego, np. kwestii stwarzania udogodnień dla obcego/zagranicznego kapitału w krajach systemu gospodarczego typu radzieckiego; kwestii penetracji przez Służbę Bezpieczeństwa środowiska prywatnego biznesu w PRL czy też w kontekście efektywności zarządzania przedsiębiorstwami, jak to uczynił Andrzej Koźmiński, albo też w kontekście inwestycji bezpośrednich lokowanych w Polsce czy wdrażania nowoczesnych technologii przez prywatne firmy w PRL. Przykładami takich opracowań były: książka W. Karaszewskiego o inwestycjach bezpośrednich spółek zagranicznych w PRL (Karaszewski 2004: 180–187), w której ukazano rolę spółek polonijnych, następnie artykuły Teresy i Jerzego Małeckich wydawane w fachowych pismach prawniczych i ekonomicznych na przełomie lat 80. i 90.³, gdzie ukazano zmiany w podstawach ustrojowych PPZ oraz regulacje podatkowe, jakim podlegały te organizacje w całej swej historii. Wszystko to czyniono na tle porównawczym w stosunku do innych krajów obozu komunistycznego. Innym przykładem fragmentarycznego ujęcia historii PPZ były dwie publikacje Bernadetty Nitschke, skupiającej uwagę na genezie przedsiębiorstw PPZ i ich penetracji przez służby specjalne PRL⁴. Jedyne znaczące opracowanie na temat funkcjonowania PPZ a szczególnie przeświadczenia ich przez służby specjalne PRL do celów politycznych i gospodarczych przez różne ośrodki władzy w PRL zawarł Mirosław Sikora w artykule pt. *Koncesjonowany kapitalizm. Służba Bezpieczeństwa MSW a „spółki polonijne” w PRL* (Sikora 2013). Autor ten z dużym znawstwem wykorzystuje w swoim tekście materiały Służby Bezpieczeństwa do objaśnienia stopnia uzależnienia przez państwo komunistyczne firm PPZ oraz ukazywania różnych patologii funkcjonowania PPZ w życiu gospodarczym PRL. Z tejsze pracy wypływa jednak zupełnie błędna teza J. Tittenbruna powtórzona przez M. Sikorę, jakoby spółki PPZ były chybionym rozwiązaniem gospodarczym – skupiskiem cwaniaków, przedsiębiorstwami produkującymi w mało znaczących dla gospodarki Polski branżach i sprzedającymi

³ Wykaz opracowań: https://prawo.amu.edu.pl/data/assets/pdf_file/0006/188574/Dorobek-naukowy-prof-Maecki.pdf

⁴ Pani Nitschke splagiatowała swoje „ustalenia” (połowę artykułu) odnośnie początków powstania PPZ w artykule pt. *Ekonomiczny wymiar współpracy Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej z Polonią na przykładzie działalności przedsiębiorstw polonijno-zagranicznych*, „Studia Zachodnie” 2017, nr 19, s. 209–228... bazując na artykule pod innym tytułem (*Firmy polonijno-zagraniczne jako przejaw rozwoju sektora prywatnego u schyłku PRL*) wydanym w 2011 r. w czasopiśmie „Annales Universitatis Paedagogicae Cracoviensis. Studia Politologica” 5, 91–103.

- produkty o niskiej jakości, tzw. buble (Sikora 2013: 128). Niniejszy artykuł obala przytoczone wnioski, ukazuje znacznie więcej faktów z działalności PPZ w całym okresie ich funkcjonowania w PRL niż te, które wypływają z zachowanych notatek i donosów konfidentów SB, pozostałych jako resztki dokumentacji po gigantycznych archiwach spalonych w 1989 r. dokumentów, mogących obciążać czy ujawniać źródła informacji i powiązania agenturalne (Kozłowski 2019: 74–90);
- c) Na rynku wydawniczym nie pojawiła się żadna monografia czy nawet studium poświęcone chociażby jednemu z największych tego typu przedsiębiorstw⁵. Problemem głównym nieistnienia w nauce polskiej po upływie 30 lat od upadku PRL żadnej monografii na temat PPZ jest mała liczba i słaba jakość rozpoznanych źródeł, wynikająca według mnie z celowego niszczenia śladów materialnych działalności operacyjnej większości PPZ przez ich właścicieli oraz świadomego i zorganizowanego niszczenia źródeł materialnych SB przez samych esbeków w latach 1989–1990 (Kozłowski 2019: 74–91).

Inicjatywa tworzenia spółek z kapitałem zagranicznym w Polsce Ludowej, a wcześniej na Węgrzech (w Węgierskiej Republice Ludowej) była kopią rozwiązań z Cesarstwa Japonii przełomu XIX i XX w. epoki Meiji (Henshall 2011: 119–120), kiedy to podlegająca transformacji ustrojowej Japonia przyciągała kapitał zagraniczny do zacofanego i biednego kraju pod postacią spółek joint venture⁶. Wprowadzane przez urzędników Gierka rozwiązania wyprzedziły pod tym względem politykę „otwartych drzwi” Chińskiej Republiki Ludowej (ChRL) w aspekcie zachęcania do bezpośrednich inwestycji typu greenfield opartych na kapitałach zagranicznych diaspory chińskiej rozlokowanej na świecie (Tomczonek 2014: 181–182). Jak się jednak wydaje, bezpośrednią inspirację władze PRL czerpały z Węgier, w których na początku lat 70. XX w. wprowadzono prawo o spółkach joint venture (Małeckie 1988: 6–10).

Czy tzw. ekipa Gierka wiązała wielkie nadzieje na sukces finansowy z projektem PPZ w roku 1976, kiedy pozwolono na tworzenie przedstawicielstw firm zagranicznych w PRL? Wydaje się, że od tego „projektu” nie

⁵ Wnioski na podstawie analizy dorobku historiografii w: C. Leszczyńska, *Wirtschaftsgeschichte in Polen. Forschungsstand*, „Historie. Jahrbuch des Zentrums für Historische Forschung Berlin der Polnischen Akademie der Wissenschaften“, Folge 6, 2012/2013, s. 91–120; E. Kowal, *A Bibliography of Publications in Economic History and Social History Printed in Poland in 1997–2000*, „Studia Historiae Oeconomicae“, vol 26, Poznań 2006, s. 149–215.

⁶ Przykładowo wielka japońska korporacja NEC (Nippon Electric Company) została założona w 1899 r. jako wspólne przedsięwzięcie spółki amerykańskiej Western Electric oraz jej japońskiego przedstawiciela.

oczekiwano czegoś znaczącego. W najważniejszych źródłach wspomnieniowych osób z obozu władzy reżimu, tj. I sekretarza KC PZPR E. Gierka, ministra współpracy gospodarczej z zagranicą S. Długosza czy ministra finansów S. Jędrzychowskiego (Jędrzychowski 1982) brak jakichkolwiek nawiązań do tworzenia PPZ i w ogóle brak wzmiankowania o wiązaniu nadziei z importem kapitału i technologii od Polonii z krajów kapitalistycznych (Rolicki 1990; Długosz 1992; Jędrzychowski 1982). Wydaje się, że był to epizod bez echa wśród elit politycznych, pewnego rodzaju „eksperyment ekonomiczny”, a także kolejny przejaw „flirtu z Zachodem” w dekadzie gierkowskiej. Genezę firm polonijnych w PRL naświetliła obszernie Joanna Solska w artykule z 2006 roku (Solska 2006: 44–50). Dla władarzy PRL zbliżenie ze środowiskami Polonii na Zachodzie było naturalną konsekwencją „otwarcia” na współpracę ekonomiczną i kulturową z Zachodem. Ekipie E. Gierka, poszukującej jak największego dopływu kapitału w wymiennej walucie oraz nowoczesnej technologii, współpraca z biznesmenami polskiego pochodzenia odpowiadała zarówno w wymiarze propagandowym (możliwość wykazywania przed społeczeństwem PRL przychylności środowisk zachodniej Polonii dla reżimu komunistycznego w PRL), jak i pragmatycznym (napływ „bezpiecznego”, bo z polskim rodowodem kapitału w wymiennej walucie i zachodniego „know how” bardzo pożądanego w gospodarce nakazowej PRL). W przedsiębiorstwach PPZ właścicielami mieli być obcokrajowcy pochodzenia polskiego z pomysłem na biznes i kapitałem w walutach wymienialnych z II obszaru płatniczego. Owi nietypowi inwestorzy zagraniczni zaczęli organizować przedsięwzięcia biznesowe głównie na potrzeby rynku wewnętrznego Polski w postaci dóbr i usług konsumpcyjnych dla gospodarstw domowych. Władze komunistyczne od samego początku powstawania spółek polonijno-zagranicznych dokładnie infiltrowały ich działalność poprzez rozbudowywaną agenturę cywilną, szczególnie w pierwszej połowie lat 80. XX w.

Możliwości prowadzenia prywatnej działalności gospodarczej w PRL w latach 1970–1989

Warunki do prowadzenia prywatnej działalności gospodarczej w Polsce Ludowej były zmienne i zależne od koniunktury w sektorze uspołecznionym (tj. w zakładach będących własnością państwa). Jeśli jednostki państwowe popadały w kryzys związany z niedoborem surowców i towarów do produkcji lub też nie były w stanie zapewnić zapotrzebowania na dobra i usługi konsumpcyjne dla rozwijającego się społeczeństwa podczas intensywnego uprzemysławiania Polski i budowy nowych osiedli miej-

skich, to wtedy partia rządząca mimo ideologicznej nienawiści do własności prywatnej łagodziła restrykcje fiskalne i administracyjne, a nawet ułatwiała dostęp do deficytowych środków zaopatrzenia. Wydaje się, że najlepsze warunki dla prywatnej inicjatywy zaistniały w okresie kryzysu w latach 1979–1982. Wówczas to nałożyło się na siebie kilka negatywnych z punktu widzenia partii rządzącej procesów. Po pierwsze, niedobór środków dewizowych. Już w drugiej połowie lat 70. XX w. Polska potrzebowała dla dalszego rozwoju napływu minimum 2–3 mld USD rocznie, aby zrównoważyć bilans płatniczy i zapewnić wypłacalność wobec wierzycieli zachodnich. Po drugie, zakłady państwowe produkujące dobra konsumpcyjne nie nadążały z zapewnieniem zaopatrzenia sklepów i pojawiły się permanentne kolejki nie tylko po dobra trwałego użytku, takie jak sprzęt gospodarstwa domowego, ale też podstawowe produkty spożywcze. Po trzecie wreszcie, jednostki państwowe nie były w stanie pokryć popytu na różnego typu usługi bytowe i rozrywkę. Oto społeczeństwo polskie podlegające silnym trendom kulturowym Zachodu (filmy, muzyka rozrywkowa, samochody, sprzęt RTV, ubrania i używki zachodnie) zapragnęło życia w stylu zachodnim. Popyt w zakresie usług były w stanie zapewnić tylko rzutki i elastyczne pod względem zarządzania i produkcji „pod klienta” przedsiębiorstwa prywatne.

W czasie głębokiego kryzysu ekonomicznego (1979–1982) władze ogłosiły przepisy dające zwolnienia podatkowe zwłaszcza z opłat skarbowych dla nowo uruchomionych przedsiębiorstw prywatnych w ściśle wytypowanych rodzajach działalności zarobkowej (w rzemiośle i drobnej wytwórczości na potrzeby ludności), ale przy tym wydano też ustawę zwalczającą spekulację, czarnorynkową działalność preferowaną przez niektóre firmy prywatne („Życie Gospodarcze” 11/1982: 12; DzU PRL 1981: 21/108; DzU PRL 1981: 26/138; DzU PRL 1981: 24/124; DzU PRL 1982: 16/125). Przepisy podatkowe uległy znacznemu zaostrzeniu po przełamaniu przez gospodarkę państwową największych problemów związanych z produkcją i sprzedażą eksportową w drugiej połowie 1982 r. Ustawy i rozporządzenia podatkowe z roku 1983–1985 wprowadziły wyższe stopy opodatkowania i nieliczne zwolnienia ze świadczeń na rzecz państwa (DzU PRL 1983: 43/195; DzU PRL 1985: 3/12). Pod względem produkcji globalnej (zawierającej zużycie pośrednie) udział firm sektora prywatnego w gospodarce narodowej podwoił w ciągu 15 lat. Pod względem liczby zatrudnionych legalnie udział sektora prywatnego w okresie 1970–1985 również podwoił się z 2,6 (1970) do 5,3% (1985)⁷. Jest znamienne, że powstanie

⁷ Należy pamiętać, że właściciele prywatnych zakładów, ograniczanych administracyjnie limitami zatrudnienia, najczęściej do urzędu podawali jako zatrudnionych 2–3 osoby,

i początkowy rozwój spółek polonijno-zagranicznych w PRL (1977–1982) przypadł na względnie dobry okres przyspieszonego rozwoju pozarolniczego sektora prywatnego w gospodarce narodowej w sytuacji największej zapaści w przemyśle i handlu państwowym. Praktycy zarządzający firmami zagranicznymi w ówczesnej epoce wyróżnili trzy zasadnicze okresy uregulowań i traktowania PPZ. Pierwszy okres datowano na lata 1976–1979, kiedy uchwalono bardzo lakoniczne prawo dające możliwość tworzenia na terytorium PRL przedstawicielstw przedsiębiorstwom zagranicznym mającym jako właściciela Polaka pochodzącego z zagranicy⁸. Te firmy miały wytwarzać produkty innowacyjne z przeznaczeniem na rynek Polski bez możliwości eksportu towarów. Drugi okres przypadł na lata 1979–1982, kiedy to władze komunistyczne wprowadziły szereg ułatwień administracyjnych oraz zwolnienia podatkowe dla nowo powstających PPZ (przepisy omówiono poniżej). Trzecia faza rozwoju przedsiębiorstw PPZ przypadła na lata 1983–1988, kiedy zastrzano wobec nich przepisy podatkowe, a rząd realizował uchwaloną przez Sejm nową ustawę o przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym, dedykowaną zagranicznym inwestorom z Zachodu, ale której reguły nie dotyczyły spółek polonijno-zagranicznych objętych przepisami ustawy z 1982 r. o horyzoncie czasowym tylko do roku 1990 (*Zielona złota...* 1987: 59–60).

Tabela 1. Sektor prywatny w gospodarce narodowej PRL w latach 1970–1987

Table 1. The private sector in the national economy of the People's Republic of Poland 1970–1987

Wyszczególnienie	1970	1980	1982	1985	1987
udział w %					
produkcja globalna (ceny bieżące)	2,2	2,3	2,8	4	4,7
pracujący (bez uczniów)	2,6	3,5	4,1	5,3	6,2
nakłady inwestycyjne	3,1	3,8	6,5	6	6,1
sprzedaż detaliczna (ceny bieżące)	1,2	1,6	1,8	2,4	2,6
sprzedaż usług dla ludności	22,6	25	29,8	30,1	32,5

Źródło: obliczenia własne wskaźników na podstawie danych GUS z roczników statystycznych PRL z lat 1985 oraz 1988.

często członków rodziny. W rzeczywistości w przedsiębiorstwach pracowało więcej osób, szczególnie podczas sezonu szczytowego dla danego biznesu. Patrz tabela 1.

⁸ W przepisach nie sprecyzowano żadnych szczegółowych rozwiązań dla PPZ i zostawiono urzędnikom ogromne pole do interpretacji ogólnych zapisów prawnych.

Czynniki rozwoju przedsiębiorstw zagranicznych w gospodarce PRL lat 80. XX w.

Powołane do życia w postaci spółek przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym stanowiły absolutne novum w „krajobrazie gospodarczym” PRL przełomu lat 70. i 80. Przedsiębiorstwa te, jak wynika z wielu wspomnień i wywiadów z ich właścicielami, zarządzane były pod względem organizacyjnym na wzór zachodni⁹. Sposób zarządzania nastawiony na zysk i optymalizację podatkową, importowanie i stosowanie technologii oraz środków trwałych z krajów kapitalistycznych, jak również szeroko stosowane techniki marketingu czyniły z tych podmiotów bardzo dynamiczne i elastyczne struktury organizacyjne, łatwo dostosowujące się do warunków zewnętrznych. W takim sensie firmy polonijne realizowały nie tylko zupełne novum ustrojowe w systemie gospodarczym PRL, ale przede wszystkim funkcjonowały odmiennie, nie będąc częścią planu centralnego planisty oraz nie mając prezesów oraz dyrektorów z nominacji partyjnej PZPR (Koźmiński 1998: 80–84, 145–148; Kos 1991: 33–34; Stok 1991: 35). Przedsiębiorstwom PPZ ustawodawca pozwalał zatrudniać do 200 osób w jednym zakładzie, co na początku lat 80. XX w. odpowiadało wielkością tzw. drobnej wytwórczości zakładów terenowych, ale na tle uregulowań prawnych dla sektora prywatnego stanowiło nieprawdopodobne ustępstwo ze strony komunistów, wręcz przywilej legislacyjny (Karaszewski 2004: 182). Co istotne, firmy PPZ miały ułatwiony kontakt z zagranicą, szczególnie z krajami zachodnimi, a ich pracownicy mogli wielokrotnie przekraczać w ciągu roku granicę państwową w swoich wyjazdach służbowych (Solska 2006: 47). W pierwszej kolejności przedstawione tu zostaną warunki podatkowe, przepisy dotyczące transferu wypracowanych zysków oraz administracyjne dla przedsiębiorstw PPZ, gdyż takowe miały największy wpływ na aktywizację tej formy przedsiębiorczości na przełomie lat 70. i 80. XX w.

W PRL przedsiębiorstwa z grupy PPZ podlegały formalnie opodatkowaniu w zakresie dochodowym stawką w wysokości 80% zysków (podobnie jak inne zakłady prywatne), ale podmioty gospodarcze tego typu mogły być beneficjentem zwolnień podatkowych w początkowym okresie działalności. W ciągu pierwszych 3 lat od powstania przedsiębiorstwa zagranicznego drobnej wytwórczości można było otrzymać

⁹ Dokładnie charakteryzuje ten okres prezes IMPOL-u 1 Franciszek Szafrąński w wywiadzie z Robertem Magdziakiem: *Jesteśmy obecni na rynku już 30 lat – rozmowa z panem Franciszkiem Szafrąńskim dyrektorem firmy Impol-1 w Warszawie*, <http://www.impol-1.pl/wywiad.php> [dostęp 17.02.2011].

zwolnienie z opłacania podatku dochodowego pod warunkiem reinwestowania w ciągu roku 1/3 wypracowanych zysków netto. Bardzo sprzyjający rozwojowi finansowemu stopień opodatkowania PPZ utrzymał się do 1983 r. Władze komunistyczne, zaskoczone dynamiką wzrostu tej nowej grupy przedsiębiorstw w latach 1981–1983, postanowiły szybko podnieść stopę opodatkowania i wyznaczyły podstawową stawkę podatku dochodowego na 80% dochodu brutto, a także obowiązkową odsprzedaż państwu 50% wpływów dewizowych z eksportu produktów i towarów (Małecka 1988: 17). Po wprowadzeniu ustawy w 1986 r. o spółkach z udziałem zagranicznym (DzU PRL 1986: 17/88) spółki mieszane (joint venture przedsiębiorstw z udziałem państwa i prywatnych właścicieli) powoływane od 1987 r. były obłożone 50-procentowym podatkiem dochodowym oraz uzyskiwały zwolnienie z uiszczenia podatku dochodowego na 2 lata od momentu powstania. Po dwóch latach zwolnienia z opodatkowania CIT dana spółka mogła uzyskać zwolnienie od podatku dochodowego z tej części dochodu, którą przedsiębiorstwo reinwestowało w dalszy rozwój (Małecki 1988: 10). W odniesieniu do innych udogodnień należy stwierdzić, że PPZ korzystały do 1982 r. z szeregu ulg podatkowych, np. z tytułu wykonywania produkcji antyimportowej (redukcja podatku dochodowego sięgająca do 20% stawki podstawowej), ulga w postaci redukcji podatku do 10% od stawki podstawowej z tytułu produkcji na rynek wewnętrzny określonych w ustawie wyrobów, wreszcie z tytułu produkcji na eksport (redukcja 5% od stawki podstawowej). Po wprowadzeniu ustawy o spółkach z kapitałem zagranicznym w 1986 r. spółki mieszane mogły skorzystać z 0,4% ulgi za każdy 1% wyeksportowanych towarów i usług (Małecki 1988: 10–11).

W kwestii transferu zysków i kapitału za granicę PPZ mogły na podstawie ustawy z 1982 r. o drobnej wytwórczości... skorzystać z prawa do przekazywania 10% wartości inwestycji dokonanych w walutach wymiernych na swój zagraniczny rachunek oraz dodatkowo 25% wpływów eksportowych po odsprzedaniu do banku w Polsce 50% całkowitych wpływów eksportowych w walutach wymiernych. Ustawa z 1982 r. wprowadziła też górny limit rocznego transferu zysku dla danego PPZ w wysokości połowy zysku netto (Małecki 1988: 10). Natomiast po wprowadzeniu ustawy w 1986 r. o spółkach z kapitałem zagranicznym partner zagraniczny w spółce zyskał prawo do transferowania należnego zysku dopiero po spełnieniu kilku warunków, należały do nich:

- obowiązek odsprzedaży od 15 do 25% wpływów eksportowych,
- prawo do wypłaty zysku w dewizach dla partnera zagranicznego jedynie z nadwyżki wpływów z eksportu nad wydatkami na import w roku poprzednim, pozostającej po odsprzedaży dewiz do banku w PRL.

– możliwość wytransferowania za granicę jedynie tej części zysku, która odpowiadała udziałowi partnera zagranicznego w kapitale zakładowym spółki joint venture (Małecki 1988: 10–11).

W wyniku opisanych rozwiązań fiskalnych i administracyjnych do PRL od początku lat 80. do roku 1987 napłynęło ok. 35 mln USD jako kapitał zakładowy dla nowo powstających PPZ. Natomiast już w trakcie prowadzonej działalności firmy rzadko transferowały kapitały za granicę, dokonując reinwestycji, by skorzystać z ulg podatkowych. Badacze T. Małecka oraz M. Małecki oszacowali wielkość zaimportowanych kapitałów wolnodewizowych do końca roku 1987 na ok. 100 mln USD, zaś wartość produkcji eksportowej PPZ na ok. 25 mln USD (Małecka 1988: 17). Według Rocznika World Investment Directory z 1992 r. dotyczącego Europy Wschodniej do Polski PPZ nie zostały włączone do statystyki międzynarodowej bezpośrednich inwestycji zagranicznych (World Investment Directory 1992: 277). Narzuca się pytanie, czy ten wyliczony napływ kapitału był duży czy mały w stosunku do potrzeb dewizowych PRL. Otóż należy stwierdzić, że była to kropla w morzu potrzeb dewizowych gospodarki, gdyż rocznie potrzeby dolarowe należałoby ocenić nawet na 8–10 mld USD. W samym 1982 r. obciążenie gospodarki z tytułu obsługi bieżącej zadłużenia wolnodewizowego przekroczyło dwukrotnie całkowite wpływy dewizowe z eksportu towarów (Antonowska Bartosiewicz 1985: 14)¹⁰. Jednakże bez aktywizacji kapitałów zagranicznych obywateli polskiego pochodzenia Polska Ludowa w ogóle nie zyskałaby wpływów kapitału w walutach wymiennalnych, chociażby ze względu na drastyczne restrykcje państw sojuszników USA po wprowadzeniu sankcji ekonomicznych (początek 1982 r.) w reakcji na bezprawne wprowadzenie (wbrew nawet Konstytucji PRL z 1952 r.) stanu wojennego przez juntę gen. W. Jaruzelskiego¹¹.

Powszechne niedobory w handlu oraz w zaopatrzeniu surowcowym w całym okresie reformy (1982–1989) okazały się największą szansą na robienie dobrych interesów przez firmy prywatne. W niektórych wspomnieniach właścicieli prywatnych przedsiębiorstw z lat 80. znajdujemy określenie, że były to „złote czasy dla prywatniarzy” lub „aksamitne lata osiemdziesiąte”. „Do takiego kapitalizmu może wzdychać po nocach każdy kapitalista na świecie” (Wróblewska 1996: 6–7). W warunkach permanentnego niedoboru produktów konsumpcyjnych czasów schyłku

¹⁰ Wg. ekspertów bezpieczna granica w zakresie obciążenia spłatami zadłużenia zagranicznego to 20% wpływów eksportowych.

¹¹ Pod pojęciem junty rozumiem gremium decyzyjne, które powstało wraz z narzucającym stan wojenny jako Wojskowa Rada Ocalenia Narodowego – organ nieprzewidywany w prawie PRL.

PRL niemal wszystko można było sprzedać na straganie. Firmy prywatne funkcjonowały poza systemem cen urzędowych ustalanych oddzielnie przez państwową administrację. Właściciele zakładów prywatnych ustalali samodzielnie ceny (w ramach cen umownych i wolnych) na oferowane w sprzedaży wyroby (Wróblewska 1996: 7–8). W odróżnieniu od zakładów państwowych mogli prowadzić elastyczną politykę cenową i optymalizować zysk w zależności od popytu zgłaszanego przez ludność i obowiązujących cen umownych oraz regulowanych w handlu państwowym. W zakresie cen szczególną aktywność prowadziły firmy PPZ, które – jak to ukazały badania ankietowe (omówione w dalszej części artykułu) – pozycjonowały swoje wyroby na tzw. górnej półce cenowej, oczekując wyższej zapłaty niż cena ustalona za podobne produkty zakładów państwowych. Owa wyższa oczekiwana cena wynikała nie tyle z nadzwyczajnej jakości oferowanych produktów, ile raczej z wydatków poniesionych na marketing oraz estetyczne i nowoczesne opakowania towaru.

Drugi ważny problem dotyczy dostępu do gotówki i obrotu pieniężnego. Prywaciarze, z uwagi na utrudnienia w dostępie do kapitału bankowego i braku środków finansowych, na starcie działalności zdobywali pieniądze, skupując i sprzedając dewizy na czarnym rynku, zarabiając na pracy najemnej za granicą i przemycając walutę do kraju, pożyczając pieniądze od znajomych i krewnych, po czym zwracając dług albo w gotówce, albo w sprzedawanym przez siebie towarze. Gdy już interesy rozwijały się, prywatny przedsiębiorca najczęściej utrzymywał całą lub 90% gotówki w obiegu, niewiele lokując w bankach, do których nikt nie miał zaufania (*Polska: reforma, dostosowanie i wzrost* 1987: 66). Pieniądze musiały być pod ręką na bieżącą konsumpcję i inwestycje w firmę. Właściciele PPZ transferowali często swój zarobiony kapitał z zagranicy, aby rozkręcić firmę w PRL, lub też posiłkowali się kredytem z polskich banków, co uwidoczniło się w statystyce bankowej w pierwszej połowie lat 80. (*Mały Rocznik Statystyczny* 1986: 76–77). Kredyty udzielone firmom prywatnym z pozarolniczego sektora prywatnego (wyniki podawane przez NBP łącznie z kredytami PPZ i innych przedsiębiorstw prywatnych od 1984 r.) osiągnęły niewielkie sumy (za rok 1980 r. – 2,4 mld zł, 1984 – 14,3 mld i 1985 – 19,7 mld zł kredytów inwestycyjnych i obrotowych) w stosunku do kredytów udzielonych sektorowi państwowemu i nawet kilkukrotnie mniej niż udzielone gospodarstwom chłopskim na wsi. Udział kredytów firm prywatnych spoza sektora rolniczego w stosunku do udzielonych rolnikom indywidualnym wynosił 9,9% w 1984 r. oraz 11,8% w 1985 r., czyli spółki prywatne finansowały się w przeważającej mierze ze środków własnych (wypra-

cowanych zysków) oraz kapitałów zagranicznych (Mały Rocznik Statystyczny 1986: 76).

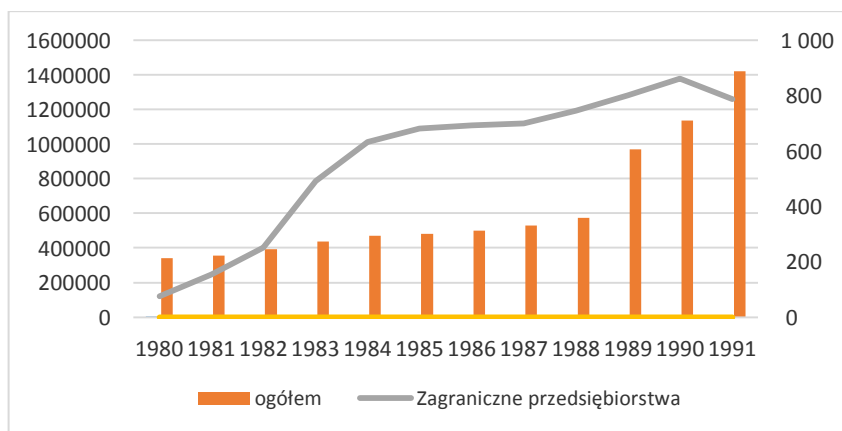
Choć liczba PPZ w całej dekadzie lat 80. XX stulecia gwałtownie wzrastała, to jednak ich udział procentowy w zbiorze wszystkich firm prywatnych był niewielki, co ukazuje poniższa statystyka. Udział zmienił się z 0,02% w 1980 r. do 0,1% na koniec 1988 r. Taka zależność strukturalna wynikała nie tyle ze słabości przedsiębiorców reprezentujących sektor PPZ, ile raczej z nadzwyczajnej dynamiki wzrostu całego sektora prywatnego w ostatniej dekadzie PRL. Liczba zarejestrowanych firm prywatnych w okresie 1980–1988 podwoiła się, zaś liczba PPZ w tym samym okresie 9 lat wzrosła dziesięciokrotnie.

Tabela 2. Udział procentowy PPZ w zbiorze przedsiębiorstw prywatnych w latach 1980–1991

Table 2. Percent share of PPZ in the collective private enterprise 1980–1991

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Ogółem	340000	357142	39268	438224	469496	481400	500200	530400	572400	970000	1135492	1420002
Zagraniczne przedsiębiorstwa	76	154	252	491	633	682	693	699	746	801	862	787
Udział % PPZ	0,02	0,04	0,06	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,08	0,08	0,06

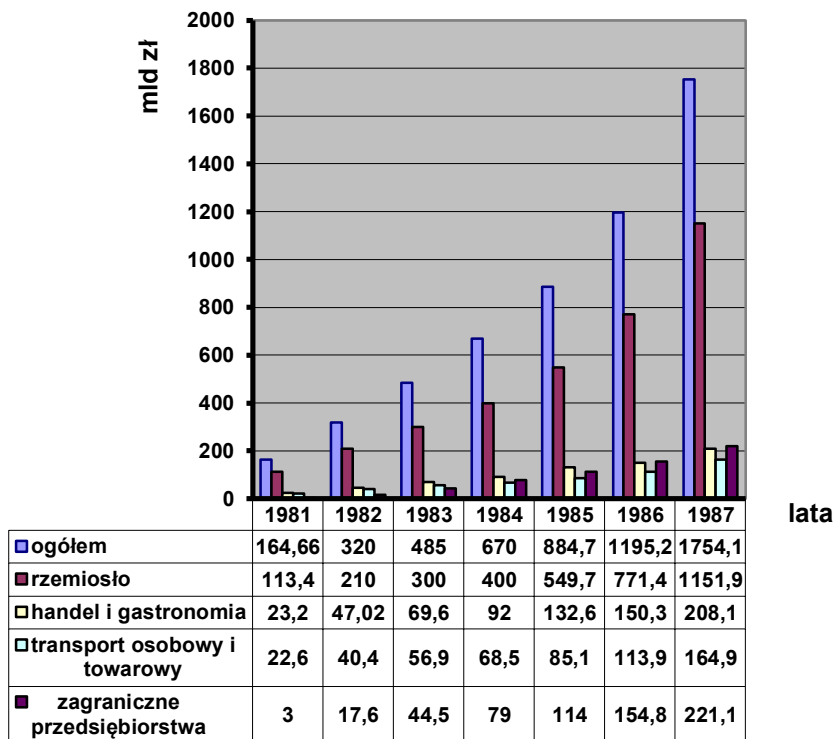
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS z roczników statystycznych PRL z lat 1982, 1985 oraz 1991.



Wykres 1. Wzrost liczebności przedsiębiorstw zagranicznych w latach 1980–1991

Chart 1. Rise in the number of foreign entrepreneurs 1980–1991

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS za lata 1980–1991.



Wykres 2. Wartość sprzedaży wyrobów, robót i usług wytworzonych przez prywatne przedsiębiorstwa spoza rolnictwa (ceny bieżące)

Chart 2. Total sales of manufactured goods, labour and services generated by private entrepreneurs excluding agriculture (contemporary prices)

Źródło: opracowanie własne na podstawie Rocznika Statystycznego z 1985 i 1989, s. 401, tab. 6.

W strukturze pozarolniczej gospodarki prywatnej zachodziły w latach 80. duże zmiany. W szybkim tempie wzrastał udział firm zagranicznych PPZ oraz spółek joint venture (założonych wg przepisów ustawy z roku 1986) w ogólnych obrotach z 1,87% (3,08 mld zł w 1981 r.) do 12,6% (221,1 mld zł w 1987 r.). Następnie niewielki spadek wykazały handel i gastronomia – z 14,1% (tj. 23,21 mld zł w 1981 r.) do 12,0% (208,1 mld zł w 1987 r.). Zmniejszył się również w obrotach udział transportu osobowego i towarowego (w strukturze całego pozarolniczego sektora prywatnego z 13,7% w 1981 r. do 9,4% w 1987 r.). Rzemiosło stanowiło największą część pozarolniczego sektora prywatnego tak pod względem liczby jednostek, jak i zatrudnienia, wykazywało również w badanym okresie dużą dynamikę wzrostu, mimo to jednak udział rzemiosła w strukturze ogólnej pod względem obrotów spadł z 68,9%

w 1981 r. do 65,6% w 1987 r. Reasumując, trzeba zauważyć, że firmy PPZ przez całą dekadę lat 80. pozostały tylko małą enklawą rynkowego sposobu gospodarowania pomimo dynamicznego wzrostu tak pod względem ilości otwieranych biznesów, jak i generowanych przychodów nawet na tle całego sektora prywatnego w gospodarce PRL.

Sposób działania i osiągnięcia biznesowe spółek polonijno-zagranicznych w świetle raportów Służby Bezpieczeństwa

Na wstępie należy nadmienić, że firmy PPZ od samego początku swego funkcjonowania podlegały monitoringowi służb specjalnych oraz różnym kontrolom, często niezapowiedzianym, ze strony organów podatkowych (Sikora 2013: 128–130). W świetle zbiorczego raportu Służby Bezpieczeństwa opartego w znacznej mierze na wynikach kontroli skarbowych Inspektoratu Kontroli Finansowej i sporządzonego na podstawie wyników kontroli oraz donosów za rok 1981–1982 przedsiębiorstwa zagraniczne generowały wysokie zyski na rynku wewnętrznym ze sprzedaży produktów konsumpcyjnych (AKPRM, Finanse 1981–1983, sygn. 1.4/4, k. 32–48). Inspektorzy kontroli alarmowali władze o niewielkim udziale nakładów inwestycyjnych i odtworzeniowych w puli zysków na dalszy rozwój firmy. Przykładowo zbadana spółka DAMARI za rok 1981 wypracowała zysk netto 142 mln zł, zaś na zakup środków trwałych przeznaczyła 11 mln zł, co dało udział inwestycji w wyniku finansowym 7,7%. Spółka MARCO ELECTRONIC po wypracowaniu zysku w wysokości 48,1 mln zł na zakup środków trwałych wydała 293 tys. W efekcie udział inwestycji w wyniku finansowym tej spółki wyniósł 0,6%. Kolejna spółka MAZZOTTI wykazała udział inwestycji w wyniku finansowym w wysokości 10,3%.

Kontrolerzy podkreślali dążenie właścicieli do maksymalizacji zysku przy minimalnym zaangażowaniu dewizowym i surowcowym oraz wykorzystywanie luk w przepisach prawnych (AKPRM, Finanse 1981–1983, sygn. 1.4/4, k. 34). Oceniając problem zdobywania zaopatrzenia do produkcji przez firmy polonijne, dostrzegano, że przeważającą ilość materiałów i surowców do produkcji spółki pozyskiwały z zakładów państwowych, często z ich magazynów zaopatrzeniowych, np. materiały do produkcji odzieży kupowano w hurtowniach WPHW lub bezpośrednio w państwowych zakładach produkcyjnych. Skontrolowana spółka Top Mart ponad 95% surowców zakupiła w jednostkach gospodarki społecznej ulokowanych w Częstochowie. Natomiast wykonanie wyrobów gotowych powierzano spółdzielniom pracy w innych miejsco-

wościach. W sumie Top Mart występowała jako pośrednik wykorzystujący wolne moce zakładów państwowych. Co ciekawe, z uszytych ogółem 80 tys. kurtek ocieplanych aż 78 tys. wyeksportowano do Kanady, do firmy, której właściciel był równocześnie właścicielem spółki Top Mart. Notabene właściciel Top Mart wyszedł zwycięsko z konfrontacji z urzędnikami skarbowymi i mógł pochwalić się w 1988 r. dobrymi wynikami finansowymi mimo, jak sam stwierdzał, niesprzyjających warunków do inwestowania ze strony państwa (*Zielone na złote...* 1987: 60). W dokumentach handlowych Top Mart do Kanady podawano bardzo niskie ceny za wyroby gotowe, tak że oficjalnie eksport był nierentowny w świetle przeliczników finansowych zastosowanych przez agentów SB (AKPRM, Finanse 1981–1983, sygn. 1.4/4, k. 35). Należy przypuszczać, że właściciele tej spółki stosowali ceny transferowe w obrocie pomiędzy własnymi spółkami, dzięki czemu maskowali faktyczny zysk z operacji eksportu na rynek kanadyjski. Top Mart zaniżał zyski, a przy tym maskował działalność, „gubiąc” szereg dokumentów rachunkowych niezbędnych do skontrolowania. Firma zwróciła też zakładom państwowym 74 tys. mb wadliwych tkanin. Inna skontrolowana firma – Damari zakupiła w jednostkach gospodarki uspołecznionej różnego rodzaju materiały odzieżowe za kwotę aż 56 mln zł (w WPHW Bielsko-Biała tkaniny za 7 mln zł, w WPHW Katowice za 7,2 mln zł) z całej sumy na zakupy surowców i materiałów wynoszącej 78 mln zł. Z dokumentów handlowych wynikało, że WPHW było tylko pośrednikiem, gdyż dostawy były bezpośrednio realizowane w zakładach produkcyjnych przemysłu bawełnianego UNIOTEX w Łodzi oraz Aleksandrowskich Zakładach Przemysłu Lniarskiego w Aleksandrowie (AKPRM, Finanse 1981–1983, sygn. 1.4/4, k. 35–36).

Zapasy tworzone przez spółki polonijne dzięki ich „sprytnym” powiązaniom handlowym starczyły na wiele miesięcy bezpostojowej produkcji w odróżnieniu do zakładów państwowych, w których produkcja odbywała się zrywami i z licznymi przestojami z powodu ciągłych niedoborów jakichś komponentów do wytwarzania. Szereg firm prowadziło skup surowców pochodzenia zagranicznego od osób fizycznych, którego celem było zdobycie niezbędnych do produkcji surowców zachodnioeuropejskich bez wydatkowania dewiz. Proces zakupów odbywał się według stałego schematu: wskazywano przez właściciela firmy polonijnej obywatelom polskim numery kont w bankach zachodnich, na które obywatele polscy wpłacali waluty w wielkościach uzgodnionych do zakupu odpowiedniej ilości surowca (AKPRM, Finanse 1981–1983, sygn. 1.4/4, k. 36–37). Kontrolerzy państwowi zwrócili też uwagę na aspekt „odpowiednio ustawianych” transakcji kupna-sprzedaży pomiędzy samymi

spółkami PPZ. Wedle ustaleń pokontrolnych np. firma Mazzotti zakupiła różne surowce pochodzące z importu o wartości 80 tys. DM (równowartość po oficjalnym kursie 1,151 mln zł), a następnie odsprzedała te towary firmie Marold w cenie umownej za 24,21 mln zł. Istotne w tym jest tło tej transakcji, gdyż spółka Mazzotti posiadała jeszcze 3-letnie zwolnienie z opłacania podatku dochodowego, zaś spółka Marold już nie i powinna normalnie opłacać podatek dochodowy. Kupując jednak towar za ok. 20-krotnie wyższą cenę niż w imporcie, spółka Marold wykazywała stratę na koniec roku obrotowego (AKPRM, *Finanse 1981–1983*, sygn. 1.4/4, k. 38). W konkluzji na temat udziału spółek polonijnych w handlu zagranicznym kontrolerzy stwierdzali, że pomimo oczekiwań władz centralnych spółki PPZ eksportowały na rynki zachodnie niewielką część swej produkcji (najczęściej kilka procent), a znakomitą większość sprzedawały na bardzo chłonnym rynku polskim.

Proces inwestycyjny i metody zdobywania rynku przez spółki zagraniczne

Klimat do inwestowania w PRL był mało atrakcyjny do końca 1988 r. za sprawą utrzymywania gospodarki zamkniętej, monopoli państwowych, obowiązkowej odsprzedaży części wpływów dewizowych i wysokiej stopy opodatkowania. Odmienny, przedsiębiorczy styl funkcjonowania PPZ, oparty na zachodnich wzorcach zarządzania, produkcji, stosowaniu logistyki w łańcuchu dostaw, wzornictwa przemysłowego wyrobów, systemowej kontroli jakości na każdym etapie wytwarzania, zachodnich sposobach wynagradzania za pracę, wyróżniał tego typu przedsiębiorstwa na tle wszystkich pozostałych w gospodarce PRL i pozwalał rozwijać się pomimo barier administracyjnych i fiskalnych. Właściciele PPZ stosowali też zachodnie wzorce „kupowania sobie spokoju” u lokalnych władarzy poprzez obdarowywanie prezentami bądź zatrudnianie partyjnych czy wojskowych urzędników na etatach w PPZ (włoski i latynoski sposób pozyskiwania przychylności władz) (Sikora 2013: 144–145). Władze oficjalnie deklarowały coraz większą przychylność wobec zagranicznych inwestorów i ostatecznie uchwalono opracowywaną przez kilka lat ustawę o spółkach joint venture (23 kwietnia 1986 r.). Do końca 1987 r. zezwolenie na działalność w PRL otrzymało jednak zaledwie 11 takich spółek, a tylko 4 (LIM Joint Venture Ltd, Technodiament Sp. z o.o., Interkotlin Sp. z o.o. i CTP – Cement Technology Poland Sp. z o.o.) podjęły działalność do dnia 31 grudnia 1987 r (Małecka 1988: 18). Nowo powstające spółki z udziałem kapitału zagranicznego posiadały sto-

sunkowo niewielki kapitał zakładowy w porównaniu do podobnych spółek z kapitałem mieszanym zlokalizowanych w zachodnich krajach¹². Uwidoczniły się też sprzeczne cele ekonomiczne ze strony polskich udziałowców (zakładów państwowych) i przedsiębiorstw zachodnich, gdyż Polacy oczekiwali od powoływanych spółek kapitałowych rozwiązania trudności importowych i pozyskania środków w walutach wymiennalnych na inwestycje, zaś zachodnie korporacje przede wszystkim zamierzały rozszerzać swe rynki zbytu, obniżyć koszty produkcji lub zwiększać produkcję przy możliwie najniższych nakładach kapitałowych w Polsce (Małecka 1988: 18).

Czynniki, które pozwalały firmom PPZ skutecznie ekspandować na rynku, to:

- 1) wieloletnie zapóźnienie w zaopatrzeniu krajowego handlu w produkty konsumpcyjne, np. artykuły gospodarstwa domowego, odzież, wysoko przetworzone produkty spożywcze, sprzęt elektroniczny, audio-video itp. Rezultatem występowania niedoborów podaży było słabe zaopatrzenie gospodarstw domowych w wyżej wymienione towary, a do tego niefunkcjonowanie na szerszą skalę w PRL sfery usług zapewniającej ciągły serwis. Ludność posiadała tzw. wymuszone oszczędności, wynikające z niemożności wydania pieniędzy na zakupy, a przecież łącznie stałą pracę wykonywało ok. 17 mln Polaków¹³. Rynek wewnętrzny miał zatem ogromny potencjał chłonności na dobra i usługi konsumpcyjne.
- 2) rozszerzający się kryzys w sektorze państwowym po wielkim załamaniu wytwórczości w latach 1979–82. Kolejne stadia tego kryzysu, przypadające na lata 1982–89, charakteryzowały się wysokim zużyciem środków trwałych, upadkiem dyscypliny pracy, skostnieniem struktury przemysłowej, wzrastającym zacofaniem technologicznym i wzrostem liczebności zakładów deficytowych przy zupełnym braku działań doprowadzających do likwidacji i przekształcenia nierentownych „przedsiębiorstw” państwowych w jednostki rentowne nowego typu (Grala 2005: 210–227).
- 3) „zamknięta” gospodarka PRL. Blokowanie przez reżim swobodnej wymiany towarowej, usługowej i kapitałowej z zagranicą sprawiło, że de facto oferta operatywnych polskich firm prywatnych nie miała konkurencji. Nielicznie docierające do Polski z krajów kapitalistycznych towary

¹² Przykładowo Technodiament Sp. z o.o. – 28 mln zł, LIM Joint Venture Sp. z o.o. – 15 mln szylingów austriackich

¹³ Szczegółowej analizie wyposażenia gospodarstw domowych w dobra konsumpcyjne trwałego użytku dokonała Władysława Zborowska. Nasylenie dobrami trwałego użytku było niskie w szczególności na wsi. Zob. Zborowska 1987: 28–29, 35.

- pochodziły głównie z importu za pośrednictwem państwowych central handlu zagranicznego, przywozu-zakupów dokonywanych przez PPZ oraz z przemytu (Kmieciak 1999: 123 – 126; Plesiński 1985: 1, 6). Realną konkurencją dla produktów PPZ stanowiły tylko wyroby zachodnich marek sprzedawane w słabo rozwiniętej ilościowo sieci sklepów Pewex oraz Baltona. Oferta handlowa zakładów państwowych stanowiła skromną konkurencję w stosunku do oferty firm prywatnych, gdyż jednostki państwowe nie nadążały za trendami rynkowymi, posiadały przestarzałe wzornictwo, złą jakość wykonania i do tego szczupłą ofertę handlową, nieobejmującą wielu nowych, wypromowanych na rynkach państw zachodnich produktów konsumpcyjnych. Około połowy lat 80. firmy prywatne oferowały w sprzedaży zupełnie nowe usługi, np. consulting biznesowy, reklamę, informatykę, a takiej palety usług zakłady państwowe nie potrafiły świadczyć (Zawadzka, Czarzasty 1987: 26).
- 4) korumpowanie i wręcz podkupywanie działaczy państwowych na wysokie stanowiska w firmach polonijno-zagranicznych w celu pozyskiwania dostępu do deficytowych materiałów i surowców oraz bieżącej informacji o możliwości finansowania i zawierania intratnych umów handlowych przez PPZ (Sikora 2013: 1, 4).
 - 5) wielka przemiana w mentalności młodego pokolenia (osoby do 30. roku życia), zafascynowanego wzorcami zachodnimi, stawiającego na samodzielność, aktywność i robienie kariery zawodowej również w sektorze prywatnym. Wielu młodych ludzi było zainteresowanych powiększeniem swych dochodów i akceptowało działalność sektora prywatnego. W badaniach przeprowadzonych przez międzynarodową organizację w 1986 r. w Polsce, a opublikowanych w „Polityce” z 12 września 1987 r. aż 39% respondentów oświadczyło, że gdyby mogli, założyliby swój własny interes (Baczyński 1987: 1,4).
 - 6) zmiana polityki władz centralnych wobec sektora prywatnego. O ile jeszcze do połowy lat 80. bardzo często szykanowano podmioty prywatne i dokonywano częstych kontroli skarbowych oraz różnych inspekcji w celu przyłapania na nieuczciwych praktykach gospodarczych, o tyle w drugiej połowie lat 80. przedstawiciele aktywu partyjnego zawiązywali współpracę z prywatnym biznesem, tworzono „symbiotyczne” więzi (korupcyjogenne związki na styku działalności prywatnej i państwowej), jak je określili K. Jasiocki i J. Staniszkis (Jasiocki 2002: 73). Wreszcie władze popierały tworzenie spółek nomenklaturowych na bazie materialnej przedsiębiorstw państwowych. Następowala akceptacja dla prywatnej inicjatywy i proces przenikania części działaczy PZPR do sfery prywatnego biznesu, gdy wizja kariery politycznej wydawała się niepewna (Kęsicka, Nowakowska 1996: 20 – 21, 23).

PPZ wypełniały istotną lukę rynkową w zakresie dostaw i sprzedaży wielu produktów spożywczych (same wylansowały kilka wyrobów w PRL wcześniej nieznanych, np. sos pomidorowy ketchup), takich jak soki, przetwory owoce i warzywne, napoje i wędliny; w zakresie pielęgnacji cery – szampony, kremy, perfumy i wody toaletowe; a ponadto dodatki do ciast, przyprawy, wyroby odzieżowe, obuwie (słynna marka Sofix). Wreszcie PPZ podejmowały się produkcji narzędzi dla warsztatów ślusarskich, stolarskich, samochodowych (produkcja akcesoriów dla aut i części w postaci np. akumulatorów, podnośników hydraulicznych) oraz precyzyjnych narzędzi medycznych. Gama wyrobów konsumpcyjnych oraz dla przedsiębiorców (dóbr produkcyjnych) oferowanych w latach 80. przez firmy PPZ obejmowała kilkaset różnych produktów w sposób istotny wspomagających produktywność zakładów pracy i konsumpcję gospodarstw domowych (Głąbowicz 1989: 55–56).

Wystąpiła też wysoka aktywność przedsiębiorstw polonijno-zagranicznych w obszarze nowoczesnych technologii, np. w branży elektronicznej i informatycznej. W końcu 1987 r., jak podaje A. Iwanowska, spośród firm polonijnych 97 podmiotów posiadało zezwolenie na produkcję i usługi w zakresie elektroniki oraz informatyki. Około 100 tys. mikrokomputerów działających w PRL w 1987 r. było zmontowanych bądź sprowadzonych z zagranicy przez przedsiębiorstwa polonijno-zagraniczne (Iwanowska 1988: 14). Pierwsze „klony” minikomputerów montowanych w PRL przez PPZ w latach 1983–1985 powstawały na bazie części sprowadzanych w tzw. handlu walizkowym z Dalekiego Wschodu („Elektronik” nr 4/2000: 2).

W drugiej połowie lat 80. powstało już wiele przedsiębiorstw prywatnych w kooperacji z firmami zachodnimi, które trudniły się montażem i sprzedażą bezpośrednią zestawów komputerowych. Poniżej podano listę firm, które jako pierwsze w Polsce zajęły się montażem i/lub sprzedażą sprzętu komputerowego (Madej, Marasek, Kuryłowicz 1987). Montowano i sprzedawano następujące komputery:

- ZX – 81 (AC – 581), AC 805, AC 8115, AC 825, AC 864, AC 8512, rozpowszechniane przez Przedsiębiorstwo Polonijno-Zag. Ameprod;
- ZX Spectrum, ZX Spectrum +, APC 16 przez PPZ Apina;
- Polbrit 2086, ZX Spectrum, ZX Spectrum +, przez PPZ Polbrit;
- Emix 86 PC (IBM PC/XT), Emix II (Apple II), Przedsiębiorstwo Zagraniczne Wielobranżowe Emix;
- Komputery zgodne z Apple II, Lidia II, Computer Studio Kajakowscy;
- CS – 80 PC, CS – 88 PC, PPZ Computex;
- Imp 85, Imp85w, Imp86 (IBM PC), przez PPZ Impol II;

- Amstrad/Schneider CPC 464 oraz komputery zgodne z IBM PC XT przez PPZ Pol-Rol;
- komputery zgodne z IBM PC XT oraz PC AT przez firmę Reflex.

Dla komputerów osobistych spółki polonijne opracowywały też oprogramowanie, zatrudniając na swoje potrzeby najbardziej doświadczonych inżynierów informatyki z takich zakładów, jak ELWRO we Wrocławiu, np. mgr inż. Wojciech Lipko wdrażał oprogramowanie użytkowe na terenie całej Polski w okresie swej pracy w Przedsiębiorstwie Polonijno-Zagranicznym Ameprod i Alma z Poznania¹⁴.

Według ustaleń izby zrzeszającej przedsiębiorców zagranicznych Inter-Polcom kilkadziesiąt spółek PPZ operowało w branży elektronicznej, wykonując elementy automatyki przemysłowej, sterowników elektronicznych, aparatów kontrolno-pomiarowych – czujników, liczników, impulsatorów, zasilaczy i sygnalizatorów (Buszko 1987).

O firmach technologicznych w grupie PPZ rozlokowanych w woj. krakowskim w końcu 1989 r. napisał obszernie Z. Kękuś (Kękuś 1990: 19). W rankingu 50 największych PPZ magazynu „Zarządzenie” na listach za rok 1987 i za 1988 znajdowało się aż 9 spółek handlujących wyrobami elektronicznymi („Zarządzenie” 1987, 1988: 72–73). Zaslugi przedsiębiorców reprezentujących krąg polonijno-zagraniczny w sferze wdrażania technologii informatycznych i elektroniki są po prostu nieocenione dla okresu schyłku PRL. Jakże krzywdzące są formułowane niekiedy pod ich adresem sądy, jakoby były to podmioty o charakterze spekulacyjnym, nastawione na łatwy zysk i korupcję z przedstawicielami władzy¹⁵.

Niezwykle interesującym zagadnieniem jest ocena oferty firm z zagranicznym kapitałem przez samych konsumentów w Polsce Ludowej. Unikatowe pod względem wartości są zachowane badania socjologiczne wśród pracowników najemnych zakładów Cegielskiego w Poznaniu i Huty Warszawa poświęcone w głównej mierze ocenie przedsiębiorstw zagranicznych i oferowanych przez nich produktów dla ludności (Guzek, Ziółkowski 1988: 30). Badania ankietowe wykazały, że w 1987 r. większość respondentów uważała, iż działalność firm polonijnych jest potrzebna. W odczuciu badanych robotników przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym oferowały produkty przeciętnej jakości (70 i 75% wskazań), po wysokich cenach (58 i 60% wskazań), nieporównywalnie wyższych od produktów przedsiębiorstw krajowych. Ponadto badani pracownicy odpowiedzieli, że przedsiębiorstwa polonijne działałyby na

¹⁴ Por. <https://polskiekomputery.pl/mgr-inz-wojciech-lipko-wspomnienia> [dostęp 2.02.2019].

¹⁵ Tego typu wizerunek był kreowany przez media państwowe w telewizji TV1 i TV2 oraz w raporcie gen. Kiszczaka na posiedzenie Biura Politycznego KC PZPR z 19.01.1984 r. (Sikora 2013: 135).

rynku znacznie pożyteczniejszej dla społeczeństwa, gdyby w Polsce była większa konkurencja i rynek wewnętrzny stał się nasycony towarami (Guzek, Ziółkowski 1988: 30–31). Ankietowani robotnicy zapytani o celowość funkcjonowania spółek PPZ odpowiedzieli najczęściej, że są one potrzebne w gospodarce, lecz źle działają (31% wskazań Huta Warszawa oraz 32% Zakłady Cegielskiego w Poznaniu), ale na drugim miejscu pod względem znaczenia znalazła się ocena, że PPZ są potrzebne i dobrze funkcjonują (22% wskazań Huta Warszawa oraz 27% wskazań Zakłady Cegielskiego). Znikome poparcie zyskało stwierdzenie, że PPZ źle działają i są zbędne w gospodarce narodowej (zaledwie 3% wskazań w Warszawie i Poznaniu) (Guzek, Ziółkowski 1988: 30). Reasumując, należy zaznaczyć, że badania na temat znaczenia PPZ w gospodarce przeprowadzono w dwóch ośrodkach miejskich, gdzie funkcjonowało stosunkowo najwięcej tego typu podmiotów w odniesieniu do całego kraju.

Spektakularne kariery biznesmenów i sukcesy przedsiębiorstw z grupy polonijno-zagranicznych

Spośród spółek polonijno-zagranicznych wywodzi się najbogatszy człowiek okresu schyłku PRL Ignacy Soszyński, nieprawdopodobnie zaradny i kreatywny przedsiębiorca doby komunizmu. Opowieść o dokonaniach I. Soszyńskiego jest doskonałym materiałem na obszerną biografię, tak barwny i pełen zwrotów był życiorys tej wartościowej postaci prywatnego biznesu. Poznaniak z urodzenia i Marokańczyk z pochodzenia (gdyż przybył do Polski pod koniec lat 70. właśnie z królestwa Maroka, gdzie na emigracji prowadził biznes kosmetyczny i spożywczy), stworzył od zera do roku 1985 koncern przedsiębiorstw złożony z 6 spółek (Inter-Fragrance, Frutaroma, Oceanic, Herbaroma, Mazowsze, Euro-Benelux), które produkowały soki, koncentraty spożywcze, musztardę, kosmetyki, a nawet meble. Pierwsza z nich – Inter-Fragrance uzyskała pozwolenie na działalność w 1979 r. Obroty wszystkich przedsiębiorstw I. Soszyńskiego wzrosły ponadpięćdziesięciokrotnie w ciągu 5 lat z poziomu 122 mln do 6,5 mld zł na koniec 1985 r. (tj. niemal połowa wartości udzielonych wszystkich kredytów firmom prywatnym w roku 1985 przez wszystkie placówki bankowe w PRL!). Zatrudnienie w spółkach Soszyńskiego zwiększyło się z kilku osób w roku 1980 do ok. tysiąca pracowników w 1985 r. I. Soszyński w roku 1985 został obwołany przez tygodnik „Wprost” najbogatszym Polakiem, a sam też takie deklaracje składał (Gabryel, Zieleniewski 1995: 35–38). Kontrolerzy podatkowi PRL o biznesie Soszyńskiego wypowiadali się z nieukrywaną zazdrością, podziwem i nienawiścią w jednym: „Niepowtarzalnym ewenemen-

tem w krótkiej działalności firm polonijnych jest firma Interfragrance (podkreślenie ze strony SB) założona w Poznaniu w 1979 r. przez obywatela marokańskiego” (AKPRM, Finanse 1981–1983, sygn. 1.4/4, k. 43). Bez wątpienia spółki Soszyńskiego stały się wrogiem publicznym numer jeden reżimu Jaruzelskiego w pierwszej połowie lat 80., gdyż Soszyński radził sobie znakomicie na rynku bez współpracy z bezpieką i nie był powolny urzędnikom komunistycznym, a władza fiskalna dążyła do unicestwienia firm lub przynajmniej do skompromitowania działalności gospodarczej przedsiębiorstw niezależnych od aparatu komunistycznego. Po wielu latach szykanowania i walki z pomówieniami oraz bezpodstawnymi oskarżeniami agentów bezpieki w sądach powszechnych I. Soszyński zdecydował się na kolejną emigrację do RFN, gdzie zmarł w 1987 r. po ciężkiej chorobie (Gabryel, Zieleniewski 1995: 37). Spółki wchodzące do koncernu Inter-Fragrance przejęły dzieci Soszyńskiego, rozwijając je z powodzeniem w pierwszych 15 latach transformacji. Na szczególną uwagę zasługuje sukces rynkowy firmy kosmetycznej Oceanic z Gdańska (założonej w 1982 r.). W roku 1990 trust rodziny Soszyńskich złożony z 12 zakładów produkcyjnych zatrudniających 800 pracowników i oferujących 250 produktów osiągnął przychody 200 mld zł („Wprost” 6/1991: 20).

Zakończenie

W studium wykazano, że powołanie do życia spółek polonijnych było swego rodzaju eksperymentem ekonomicznym, który rozwijano wcześniej tylko w Jugosławii i na Węgrzech w ograniczonej skali. Skutki wzrostu ekonomiczno-finansowego PPZ przerosły oczekiwania władz, a być może nawet przeraziły tych członków PZPR, którzy chcieli zachować „doktrynalną czystość” ustroju PRL. Bez wątpienia spółki z kapitałem zagranicznym, prywatnym, nawet jeśli był on pochodzenia narodowego osób z tej samej nacji rozproszonych po świecie, stanowiły ogromny wyłom w doktrynie ustroju gospodarczego wzorowanego na gospodarce typu radzieckiego, gdzie respektowano uspołecznioną formę własności, centralne planowanie procesów społeczno-gospodarczych oraz eliminację rynku jako formy wymiany dóbr i usług oraz wyceny wartości. Przedsiębiorstwa zagraniczne z kapitałem polonijnym stały się enklawą kapitalistycznego sposobu gospodarowania, tj. maksymalizacji efektu przy możliwie najmniejszym nakładzie. Podczas swego rozwoju opartego na zachodniej technologii biznesowej i z udziałem zaimportowanych z krajów kapitalistycznych maszyn i urządzeń firmy PPZ stały się inkubatorem przedsiębiorczości, swego rodzaju „kuźnią kadr” menedżerskich oraz

specjalistów. Tych kilkadziesiąt tysięcy pracowników, którzy funkcjonowali w ramach organizacyjnych PPZ, stało się pionierami rozwoju gospodarki rynkowej w latach 90. Wdrożyli się oni znakomicie do praktyki gospodarczej w najtrudniejszym dla społeczeństwa okresie lat 90. XX w. Wystarczy wspomnieć, że na liście 100 najbogatszych Polaków z roku 1991 w pierwszej dwudziestce najzamożniejszych osób znalazło się aż 10 przedstawicieli zarządzających spółkami PPZ (P. Buchner, S. Zasada, L. Praśniewski, Z. Niemczycki, J. Ulatowski, M. Olech, J. Gościmski, J. Starak, A. Czarnecki, W. Soszyński – syn i następca Ignacego Soszyńskiego)¹⁶. W dekadzie lat 90. powstały fortuny Jana Kulczyka, Zbigniewa Niemczyckiego Jana Wejcherta oraz Mariusza Waltera, którzy wyuczyli się prowadzenia biznesu podczas swoich wyjazdów zagranicznych oraz w spółkach polonijno-zagranicznych. Można zaryzykować stwierdzenie, że elite polskiego biznesu na przełomie wieków XX i XXI stanowiły osoby wywodzące się z kręgu polonijno-zagranicznego.

Tabela 3. Udział przedsiębiorstw polonijno-zagranicznych w przychodach w strukturze ogólnej sektora prywatnego w PRL w latach 1980–1989 (przychody w mln zł. Stan na 31 XII danego roku)

Table 3. Income share of foreign entrepreneurs and those from Polonia within the general structure of the private sector in the People's Republic of Poland 1980–1989 (income in mln PLN. Data according to 31st december each year)

Wyszczególnienie	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
ogółem	160 000,00	164 660,00	323 073,00	476 677,00	654 255,00	876 700,00	1 195 200,00	1 754 100,00	3 534 900,00
Rzemiosło	91 191,00	113 385,00	214 212,00	300 451,00	407 445,00	549 700,00	771 400,00	1 151 900,00	2 322 500,00
Handel i gastronomia	23 600,00	27 511,00	47 023,00	69 561,00	92 005,00	118 100,00	150 300,00	208 100,00	405 400,00
Transport osobowy i towarowy		22 567,00	40 444,00	56 906,00	68 555,00	85 100,00	113 900,00	164 900,00	295 400,00
Zagraniczne przedsiębiorstwa	900,00	3 086,00	17 650,00	44 506,00	79 020,00	113 990,00	154 768,00	221 100,00	494 900,00
Domy towarowe		1 796,00	2 661,00	3 921,00	5 174,00	6 700,00	x	x	x
Placówki usługowe		259,00	423,00	645,00	1 235,00	2 300,00	3 900,00	6 600,00	14 500,00
Rybacy morscy		356,00	660,00	687,00	821,00	800,00	900,00	1 500,00	2 200,00
Udział % PPZ	0,50	1,90	5,50	9,30	12,00	13,00	12,90	12,60	14,00

Źródło: Mały Rocznik Statystyczny 1986, GUS, Warszawa 1986, s. 243–245; Rocznik Statystyczny 1990, GUS, Warszawa 1990.

¹⁶ Tamże, s. 15–21.

Literatura

Źródła

- 50 wybranych zagranicznych przedsiębiorstw drobnej wytwórczości za rok 1986, 1987, „Zarządzanie”, nr 12.
- 50 wybranych zagranicznych przedsiębiorstw drobnej wytwórczości za rok 1987, 1988, „Zarządzanie”, nr 12.
- 50 wybranych zagranicznych przedsiębiorstw drobnej wytwórczości za rok 1988, 1989, „Zarządzanie”, nr 12.
- Antonowska I. Bartosiewicz, 1985, *Stan i struktura zadłużenia Polski w walutach wymienialnych na tle zadłużenia innych krajów*, OINTE, Ośrodek Informacji Centralnej, nr 26.
- Baczyński J., 1987, *Ani lek, ani trucizna*, „Polityka”, nr 37.
- Bednarski M., 1987, *Gospodarka „drugiego obiegu” w Polsce*, „Wektory Gospodarki”, nr 2.
- Beskid L., Milic-Czerniak R., Misiuna M., J. Sikorska, Z. Sufin, 1985, *Warunki życia i potrzeby społeczeństwa polskiego – punkt odniesienia 1982 r.*, „Wektory”, nr 12.
- Bień W., 2017, *Jak doszło do zadłużenia Polski za granicą w latach 1970–1985. Wspomnienia uczestnika wydarzeń*, Difin, Warszawa.
- Buszko J., 1987, *Inicjatorzy i animatorzy*, „Magazyn Inter-Polcom”, nr 1–2.
- Długosz S., 1992, *Służyłem dziesięciu premierom*, BGW, Warszawa.
- Głąbowicz K., 1989, *Małe jest piękne*, „Zarządzanie”, nr 12.
- Guzek M., Ziółkowski M., 1988, *Krajowy i zagraniczny sektor prywatny w Polsce. Skrócony raport z badań ekonomiczno-socjologicznych*, Uniwersytet Warszawski, Warszawa.
- Iwanowska A., 1988, *Modernizatorzy gospodarki*, „Przegląd Organizacji”, nr 2.
- Jak rozwijać rzemiosło*, 1982, „Życie Gospodarcze”, nr 11.
- Jesteśmy obecni na rynku już 30 lat. Rozmowa z panem Franciszkiem Szafrąnskim, dyrektorem firmy Impol-1 w Warszawie*, magazyn „Elektronik”, nr 4/2000, <http://www.impol-1.pl/wywiad.php>
- Kękuś Z., 1990, *Pożytek z firm polonijnych*, „Przegląd Organizacji”, nr 2–3.
- Kos A., 1991, *Piwny maraton*, „Zarządzanie”, nr 3.
- Lista 100 najbogatszych Polaków*, 1991, „Wprost” 1991, nr 6.
- Madej D., Marasek K., Kuryłowicz K., *Komputery w Polsce, Komputery osobiste*, WKiŁ 1987, http://www.elwro.zafriko.pl/kat_artykuLy/komputery_w_polsce [dostęp 05.04.2009].
- Mały Rocznik Statystyczny 1986*, GUS, Warszawa.
- Marody M., 1987, *Między współpracą a odrzuceniem*, „Polityka”, nr 28.
- Polska: reforma, dostosowanie i wzrost. Raport główny Banku Światowego*, 1987, cz. 1. Warszawa.
- Raport pokontrolny. Informacja z kontroli działalności niektórych przedsiębiorstw polonijnych*, Gabinet Premiera W. Jaruzelskiego, *Finanse 1981–1983*, Archiwum Akt Jawnych Kancelarii Prezesa Rady Ministrów (AKPRM), sygn. 1.4/4.
- Roczniki Statystyczne Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej z lat 1980, 1982, 1985, 1986 oraz 1990 i 1991*, Główny Urząd Statystyczny w Warszawie.
- Rozporządzenie ministra handlu wewnętrznego i usług z dnia 13 sierpnia 1981 r. w sprawie wprowadzenia zakazu obrotu mięsem pochodzącym z uboju gospodarczego*, DzU PRL 1981, nr 21, poz. 108.

- Rozporządzenie ministra finansów z dnia 30 października 1981 r. w sprawie zwolnienia od podatków i opłaty skarbowej podatników osiągających przychody z niektórych rodzajów nowo uruchomionej działalności zarobkowej*, DzU PRL 1981, nr 26, poz. 138.
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 29 lipca 1983 r. w sprawie podatków obrotowego i dochodowego od osób fizycznych i osób prawnych nie będących jednostkami gospodarki uspołecznionej*, DzU PRL 1983, nr 43, poz. 195.
- Stok A., *Zawsze trzeba znać reguły gry, najlepiej jednak ustalać je samemu*, „Zarządzanie” 1991, nr 3, s. 35.
- Ustawa z dnia 25 września 1981 r. o zwalczaniu spekulacji*, DzU PRL 1981, nr 24, poz. 124, zm. DzU. PRL 1982, nr 16, poz. 125, nr 33, poz. 218.
- Zielone na złote. Ze Stanisławem Szewczykiem, właścicielem przedsiębiorstwa zagranicznego Top Mart, rozmawia Tomasz Uchman*, 1987 „Zarządzanie”, nr 12.
- Ustawa z dnia 31 stycznia 1985 r. zmieniająca ustawę o zasadach prowadzenia na terytorium Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej działalności gospodarczej w zakresie drobnej wytwórczości przez zagraniczne osoby prawne i fizyczne*, DzU PRL 1985, nr 3, poz. 12.
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1986 r. o spółkach z udziałem zagranicznym*, DzU PRL 1986, nr 17, poz. 88.
- Wróblewska A., 1996, *Pamiętnik kapitalisty*, „Gazeta Wyborcza”, nr 31, dodatek – Magazyn Gazety Wyborczej.
- Zawadzka R., Czarzasty M., 1987, *Sektor prywatny o sobie i innych*, „Zarządzanie”, nr 4.
- Zborowska W., 1987, *Wyposażenie gospodarstw domowych*, „Wektory Gospodarki”, nr 7.
- <https://polskiekomputery.pl/mgr-inz-wojciech-lipko-wspomnienia/> [dostęp 02.02.2019].

Opracowania

- Bałtowski M., 2009, *Gospodarka socjalistyczna w Polsce. Geneza – rozwój – upadek*, Warszawa.
- Gabryel P., Zieleniewski M., 1995, *Polscy milionerzy*, Dom Wydawniczy Babicz, Haraśimowicz i Sp., Poznań.
- Grala D.T., 2005, *Reformy gospodarcze. Próba uratowania socjalizmu*, Trio, Warszawa.
- Grala D.T., 2018, *Refinansowanie zobowiązań kredytowych w warunkach niewypłacalności państwa na przykładzie PRL w latach 1981–1983. Fiasko planu ograniczenia zadłużenia Polski w świetle uwarunkowań zewnętrznych i wewnętrznych*, „UR Journal of Humanities and Social Sciences”, nr 1(6).
- Henshall K.G., 2011, *Historia Japonii*, Bellona, Warszawa.
- Jasiecki K., 2002, *Elita biznesu w Polsce*, Warszawa.
- Jędrzychowski S., 1982, *Zadłużenie Polski w krajach kapitalistycznych*, Książka i Wiedza, Warszawa.
- Karaszewski W., 2004, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Polska na tle świata*, Toruń.
- Kęsicka K., Nowakowska A., 1996, *Gdzie spółek trzydzieści sześć...*, „Gazeta Wyborcza”, nr 275.
- Kmieciak S., 1999, *Eksport – import*, 1999, „Karta”, nr 29.
- Kołodko G.W., Szablewski A., 1987, *Pieniądz – gospodarka – społeczeństwo*, „Wektory Gospodarki”, nr 5/6.
- Kozłowski T., 2019, *Koniec imperium MSW. Transformacja organów bezpieczeństwa państwa 1989–1990*, IPN, Warszawa.

- Koźmiński A., 1998, *Odrabianie zaległości. Zmiany organizacji i zarządzania w byłym bloku socjalistycznym*, PWN, Warszawa.
- Małecki M., 1988, *Spółki z udziałem kapitału zagranicznego w europejskich krajach socjalistycznych*, WIT 1988, nr 1, Ośrodek Informacji Centralnej, Warszawa.
- Małecka T., 1988, *Kapitał zagraniczny w Polsce*, „Przegląd Organizacji”, nr 5.
- Plesiński K., 1985, *Nie chciana konkurencja*, „Życie Gospodarcze”, nr 40, s. 1, 6.
- Rolicki J., 1990, *Edward Gierek. Przerwana dekada*, Oficyna BGW, Warszawa.
- Sikora M., 2013, *Koncesjonowany kapitalizm. Służba Bezpieczeństwa MSW a „spółki polonijne” w PRL (1976–1989)*, „Dzieje Najnowsze”, nr 3.
- Solska J., 2006, *Mydło, powidło, czujne oko*, „Polityka”, nr 47, s. 44–50.
- Staniszki J., 1994, *Dylematy okresu przejściowego. Przypadek Polski [w:] Zmierzch socjalizmu państwowego. Szkice z socjologii ekonomicznej*, red. W. Morawski, Warszawa.
- Tomczonek Z., 2014, *Dynamika i kierunki rozwoju gospodarczego Chin po 1978 roku*, „Marketing i Rynek”, nr 2.
- Winięcki J., 1986, *Udział przemysłu w dochodzie narodowym krajów o gospodarce planowej*, „Ekonomista”, nr 1.
- World investment Directory*, 1992, Foreign Direct Investment, Legal Framework and Corporate Data, vol. II, United Nations, New York.

Enterprise with foreign capital deriving from the Polish Diaspora as an enclave of capitalism in the People’s Republic of Poland and ‘an entrepreneurial incubator’ for business leaders of the Third Republic

Abstract

The initiative to set up companies with foreign capital in the People’s Republic of Poland derived from experiences in Yugoslavia and Hungary. Cooperation with businessmen of Polish origins satisfied both the demands of propaganda (it allowed for society to be shown the favour of the Diaspora groups in the West for the communist regime), and pragmatism (a ‘secure’ income, because capital of Polish origins in a foreign, exchangeable currency, along with Western ‘know how’, were very desirable commodities in the command economy of the People’s Republic). Entrepreneurs of the PPZ equipped their firms organisationally on a Western model. The management methods orientated towards profit and tax optimisation, import and use of technology and fixed assets from capitalist nations, and also the widespread application of marketing techniques made the entities extremely dynamic and elastic organisational structures, which were able to smoothly adapt to external conditions. In this sense not only did Diaspora firms constitute a complete political novelty in the economic system of Poland, but more importantly they operated differently, not being a part of the centrally planned economy, nor having directors or chairmen nominated by party officials. As a result of preferential fiscal and administrative solutions PPZ companies achieved the highest levels of sales growth and the most rapid organic development within the group of privately held enterprises

Key words: foreign capital, a polish diaspora company, an enclave of a capitalism, direct investments, shortage economy