

**UNIWERSYTET WARSZAWSKI**

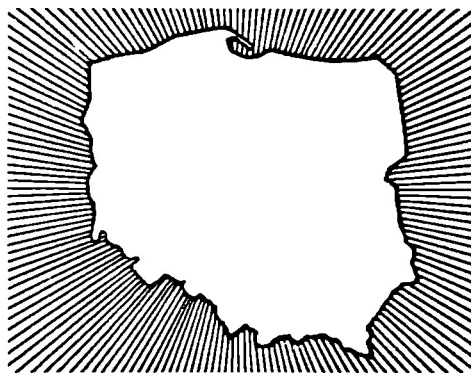
**EUROPEJSKI INSTYTUT  
ROZWOJU REGIONALNEGO I LOKALNEGO**

---

**5 (38)**

**STUDIA  
REGIONALNE  
I LOKALNE**

---



# **Spółeczeństwo i gospodarka w Polsce lokalnej**

**Redakcja naukowa:**

**Bohdan Jałowiecki**

**Warszawa 1992**

**UNIwersytet Warszawski**

**Europejski Instytut  
Rozwoju Regionalnego i Lokalnego**

**STUDIA**

**REGIONALNE**

**I LOKALNE**

---

**5 (38)**

# **Spółeczeństwo i gospodarka w Polsce lokalnej**

**Redakcja naukowa:**

**Bohdan Jałowiecki**

**Warszawa 1992**

**WYDAWNICTWA  
EUROPEJSKIEGO INSTYTUTU  
ROZWOJU REGIONALNEGO I LOKALNEGO**

**Dyrektor Instytutu: Antoni Kukliński  
Zastępcy Dyrektora: Bohdan Jałowiecki  
Miroslaw Grochowski**

**Redaktor: MAGDALENA JAWORSKA,  
Redaktor techniczny: JAN JACEK SWIANIEWICZ**

**ISBN 83-900283-3-6**

**©Copyright by  
Europejski Instytut Rozwoju Regionalnego i Lokalnego**

**Przygotowanie do druku: Stanisław Kryciński  
Żabińskiego 9/41, Warszawa**

**Adres Redakcji: Uniwersytet Warszawski  
Europejski Instytut Rozwoju Regionalnego i Lokalnego  
Krakowskie Przedmieście 30, 00-927 Warszawa  
Tel. 261-654**

# Spis treści

<b>BOHDAN JAŁOWIECKI: Przedmowa</b> .....	7
<b>JAN SZCZEPAŃSKI: Polska lokalna</b> .....	11
1. Wstęp .....	11
2. Elementy teorii .....	13
2.1. Lokalność wobec globalności .....	15
2.2. Społeczności lokalne .....	19
2.3. Ekonomiczny wymiar lokalności .....	26
2.4. Siła Samorządu .....	33
3. Aktualny stan Polski lokalnej .....	41
3.1. Polityczny stan Polski lokalnej .....	44
3.2. Gospodarczy stan Polski lokalnej .....	51
3.3. Społeczny stan Polski lokalnej .....	62
3.4. Kulturalny stan Polski lokalnej .....	81
3.5. Stan ekologiczny społeczności lokalnych .....	88
4. Możliwości aktywizacji .....	93
5. Zakończenie .....	105
<b>AGNIESZKA MYNC: Gospodarka lokalna</b>	
<b>Rozwój przedsiębiorczości prywatnej w Polsce</b> .....	109
1. Ludność i gospodarka wybranych województw .....	109
1.1. Uwagi ogólne .....	109
1.2. Sytuacja ludnościowa .....	110
1.3. Sytuacja gospodarcza .....	112
1.4. Pozarolniczy sektor prywatny .....	117
2. Przedsiębiorczość prywatna w wybranych województwach .....	121
3. Miejsce przedsiębiorczości prywatnej w gospodarce wybranych województw .....	130
4. Charakterystyka przedsiębiorczości prywatnej w badanych gminach (ANDRZEJ KOWALCZYK) .....	137
4.1. Wskaźniki natężenia przedsiębiorczości prywatnej .....	137

4.2. Wskaźniki dynamiki przedsiębiorczości prywatnej .....	138
4.3. Wskaźniki stabilizacji przedsiębiorczości prywatnej .....	139
4.4. Wnioski .....	141
<b>J. PAWEŁ GIEORGICA: Stosunek partii politycznych do prywatyzacji i samorządu terytorialnego .....</b>	<b>145</b>
1. Uwagi wstępne .....	145
2. Stosunek do prywatyzacji .....	149
3. Prywatyzacja przez reprivatyzację czy przez akcjonariat? .....	154
4. Rola państwa w procesie prywatyzacji .....	158
5. Stosunek partii politycznych do samorządu .....	161
<b>ANDRZEJ KOWALCZYK, PAWEŁ SWIANIEWICZ: Polityka władz gmin wobec przedsiębiorczości .....</b>	<b>169</b>
1. Uwagi wstępne .....	169
2. Korzyści gminy z przedsiębiorczości lokalnej? .....	172
3. Pomoc dla firm prywatnych .....	174
4. Polityka podatkowa władz gminnych wobec przedsiębiorstw .....	179
5. Rola przedsiębiorców w procesie podejmowania decyzji .....	181
6. Gmina – arbiter czy aktor w lokalnej gospodarce? .....	183
7. Stosunek władz lokalnych do procesów prywatyzacyjnych .....	186
8. Stosunek władz lokalnych do prywatyzacji usług komunalnych ..	188
9. Stosunek do reprivatyzacji .....	191
<b>MIROSLAW GROCHOWSKI: Klimat i praktyka rozwoju przedsiębiorczości prywatnej .....</b>	<b>199</b>
1. Wprowadzenie .....	199
2. Przedsiębiorczość prywatna – główne rodzaje działalności .....	201
3. Dominujące formy organizacyjne sektora prywatnego .....	203
4. Motywacje działalności przedsiębiorców prywatnych .....	206
5. Warunki rozwoju przedsiębiorczości w opinii badanych .....	209
6. Podsumowanie .....	213
<b>JANUSZ T. HRYNIEWICZ: Funkcjonowanie przedsiębiorstw państwowych w okresie transformacji ustrojowej .....</b>	<b>215</b>
1. Wstęp .....	215
2. Typ ładu gospodarczego a możliwości przewidywania zachowań przedsiębiorstw .....	216
3. Pozycja przedsiębiorstw państwowych w systemie zarządzania gospodarką w latach osiemdziesiątych i w 1991 r. ....	217
4. Opinie dyrektorów na temat sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstw .....	220
5. Wielkości przedsiębiorstwa a jego pozycja ekonomiczna .....	224

6. Przewidywana strategia przewycięzania trudności gospodarczych	230
7. Opinie dyrektorów przedsiębiorstw państwowych o ich pracy i przemianach własnościowych w polskiej gospodarce .....	233
JANUSZ HRYNIEWICZ: Aneks 1. Zasady konstrukcji zmiennych	241
ANDRZEJ KOWALCZYK: Aneks 2. Dobór próby i charakterystyka obszarów wybranych do badań .....	245



## Przedmowa

Prezentowany obecnie 5 tom *Studiów Regionalnych i Lokalnych* składa się z dwóch odrębnych części. Pierwsza zawiera obszerny esej Jana Szczepańskiego o Polsce lokalnej, będący autorską refleksją opartą w znacznej mierze o rezultaty badań CPBP 09.8 „Rozwój regionalny – rozwój lokalny – samorząd terytorialny”, który był realizowany w latach 1986–1990.

Kolejna część zawiera omówienie wyników studiów na temat gospodarki w Polsce lokalnej, które zostały przeprowadzone w czerwcu 1991 r. Jest to już drugie obszerne badanie, które Europejski Instytut Rozwoju Regionalnego i Lokalnego Uniwersytetu Warszawskiego przeprowadził w 1991 r. Pierwsze – dotyczyło funkcjonowania samorządów terytorialnych w rok po wyborach<sup>1</sup>, obecne – prezentowane w tym tomie – poświęcone jest przedsiębiorczości.

Badaniami objęto właścicieli firm prywatnych, kierowników zakładów państwowych i spółdzielczych oraz przedstawicieli władz lokalnych w 104 gminach dziesięciu województw (por. Aneks 2.). Projekt badania na temat przedsiębiorczości lokalnej wynikał po części z doświadczeń zorganizowanego przez Instytut w pierwszym kwartale 1991 r. konkursu „Gmina 2000”, w którym wzięło udział ok. 300 miejscowości przedkładając oferty mające na celu zachęcenie potencjalnych inwestorów. Idąc śladem tego konkursu postanowiono sprawdzić, czy gminy biorące w nim udział różnią się w jakiś sposób od tych, które ofert nie nadesłały. W każdym więc z celowo dobranych województw o zróżnicowanym poziomie rozwoju gospodarczego wylosowano grupę podstawową, to znaczy gminy biorące udział w konkursie i grupę kontrolną składającą się z losowo dobranej reprezentacji pozostałych gmin. Analiza wyników badań ujawniła, że między tymi dwiema grupami nie ma żadnych istotnych różnic.

---

<sup>1</sup>B. Jałowiecki, P. Swianiewics (red.) *Między nadzieją a rozczarowaniem. Samorząd terytorialny rok po wyborach*, EIRRI, Warszawa 1991.



Celem badań było przedstawienie stanu przedsiębiorczości lokalnej, warunków funkcjonowania firm prywatnych i państwowych w nowej sytuacji ekonomicznej i politycznej, szans rozwoju inicjatyw gospodarczych oraz opinii badanych na temat ich sytuacji.

Obraz, który wylania się z tego studium nie jest jednoznaczny. Z jednej strony obserwować można znaczną dynamikę rozwoju sektora prywatnego mierzonego zarówno wzrostem produkcji jak i zatrudnienia, z drugiej strony przedsiębiorstwa prywatne mają w znacznej części tradycyjny charakter rodzinny, i są to przeważnie firmy małe. Większość, szczególnie nowych firm, zajmuje się handlem, chociaż równocześnie można obserwować ekspansję sektora prywatnego w budownictwie i transporcie.

Rozwój przedsiębiorczości prywatnej ograniczony jest przez sytuację makroekonomiczną, inflację i bardzo wysoką stopę kredytową. Z drugiej strony - brak jest wiedzy i umiejętności w dziedzinie organizacji przedsiębiorstw i marketingu. Przedsiębiorstwa w znikomym jedynie stopniu korzystają z konsultacji fachowej opierając się przede wszystkim na obserwacji innych firm. Powoduje to powielanie zarówno dobrych jak i złych wzorów.

Władze lokalne w niewielkim tylko stopniu oddziałują pozytywnie na rozwój firm. Brak jest zupełnie działań, częstych w rozwiniętych krajach kapitalistycznych, które polegają na stymulowaniu przedsiębiorczości poprzez udostępnianie uzbrojonych terenów, ulgi finansowe, tworzenie organizacji promocyjnych i korporacji rozwoju lokalnego itp.

W wielu miejscowościach władze lokalne nie orientują się w rozmiarach przedsiębiorczości, ponieważ rejestry firm są nieaktualne i niedokładne. Izby Skarbowe również mają poważne luki w ewidencji. W rezultacie nie tylko system podatkowy jest nieszczelny, ale także władze lokalne z powodu braku informacji nie mają racjonalnych podstaw do prowadzenia polityki rozwoju przedsiębiorczości prywatnej, nawet gdyby taką politykę chciały lub umiały prowadzić.

Również sektor państwowy przeżywa w Polsce lokalnej poważne trudności. Przedsiębiorstwa państwowe są nadal silniej związane z układem gałęziowym niż z terytorialnym. Podporządkowanie pionowe tzw. organom założycielskim, przy ich całkowicie pasywnej roli, hamuje możliwości działania przedsiębiorstw. Ich kierownicy z trudem adaptują się do nowej sytuacji. Zdają sobie już wprawdzie sprawę z faktu, że stare uwarunkowania przestały działać. Nie obowiązuje już plan i nie ma ograniczeń wynikających z gospodarki niedoboru, występuje natomiast silna bariera popytu i ogromne trudności ze sprzedażą wyprodukowa-

nych dóbr. W tej całkowicie odmiennej sytuacji konieczne są zupełnie nowe umiejętności, których kierownicy przedsiębiorstw państwowych nie mają. Brakuje im wiedzy o funkcjonowaniu rynku, nie potrafią opracować strategii rozwoju przedsiębiorstwa i nie znają technik marketingu.

Rozszerzenie prywatnego sektora jest jedyną szansą rozwoju nie tylko Polski lokalnej, ale i całego kraju. Sektor prywatny będzie się rozszerzał poprzez przekształcenia własnościowe w sektorze państwowym, czyli tzw. prywatyzację, poprzez reprivatyzację; ale również dzięki powstawaniu zupełnie nowych firm. Ta ostatnia droga, aczkolwiek dość powolna, rokuje równocześnie najwięcej nadziei na ukształtowanie się zdrowej gospodarki przy minimalizacji konfliktów społecznych nieuchronnych w przypadku prywatyzacji i reprivatyzacji. Rozwój nowych firm stwarza także największe szanse dla rozwoju gospodarki lokalnej.

Rozwój prywatnego sektora gospodarki jest jednak ograniczony warunkami makroekonomicznymi i politycznymi. Istotne przeszkody to: nadal duża inflacja i związane z nią wysokie oprocentowanie kredytów; niedorozwój systemu bankowego; bariera popytowa wynikająca z ograniczeń inwestycyjnych i zubożenia społeczeństwa; niestabilne przepisy celne i podatkowe; brak jasno sprecyzowanej, długofalowej polityki gospodarczej państwa; niedostatek wiedzy u przedsiębiorców i menadżerów o funkcjonowaniu rynku krajowego oraz zagranicznego.

Szczególnie niekorzystnym czynnikiem jest niewątpliwie brak długofalowej koncepcji rozwoju kraju i dostosowana do niej odpowiedniej polityki państwa. Dominuje myślenie i działanie doraźne, którego horyzont nie przekracza kilku miesięcy. Tego rodzaju nastawienie powoduje fatalne skutki, które dostrzegane są bardziej za granicą niż w kraju. Zapytany o perspektywy rozwoju współpracy gospodarczej z Polską, przedstawiciel japońskich kół gospodarczych stwierdził, że trudno jest mówić o niej poważnie kiedy Polacy nawet nie wiedzą, które gałęzie przemysłu zamierzają rozwijać<sup>2</sup>.

Sektor prywatny rozwija się w Polsce nierównomiernie, skupia się przede wszystkim na niektórych tylko obszarach. Są to głównie województwa dotychczas najwyżej rozwinięte. Logika lokalizacji firm prywatnych, zarówno opartych o polski jak i zagraniczny kapitał, powodować będzie narastanie silnych zróżnicowań międzyregionalnych. Z jednej strony istnieć będą enklawy relatywnego bogactwa, z drugiej zaś obszary pogłębiającej się biedy. Prowadzić to będzie do wystąpienia niebezpiecznych dla transformacji ustrojowej konfliktów społecznych.

Dlatego też niezbędna jest aktywna polityki regionalna państwa i sty-

<sup>2</sup>Wiadomości TV o godz. 19<sup>30</sup>, 13.11.1991 r.

mulowanie rozwoju przedsiębiorczości prywatnej na wybranych obszarach, zarówno poprzez inwestycje infrastrukturalne jak i ulgi podatkowe. Polityka państwa musi być uzupełniana przez odpowiednie działania władz regionalnych i lokalnych. Miejmy nadzieję, że politycy rządzący Polską wyzbędą się liberalnego doktrynerstwa i kraj będzie sterowany przy pomocy obu rąk. Niewidzialnej ręki rynku i jawnej interwencji państwa.

BOHDAN JAŁOWIECKI

Warszawa, listopad 1991 r.

## Polska lokalna

### 1. Wstęp

W pierwszej koncepcji, poniższe opracowanie miało być czymś w rodzaju podsumowania i uogólnienia kilku serii wydawnictw publikowanych przez Instytut Gospodarki Przestrzennej Uniwersytetu Warszawskiego w ramach Centralnego Programu Badań Podstawowych 09.8. Tytuł programu „Rozwój regionalny – Rozwój lokalny – Samorząd terytorialny”. W chwili podjęcia koncepcji opracowania opublikowano ok. 70 tomów, studiów monograficznych, raportów z badań, analiz metodologicznych, studiów uogólniających, studiów porównawczych i innych. W publikacjach tych chodziło o odpowiedź na pytanie, jaka jest rola społeczności lokalnych, ich gospodarki i kultury, w rozwoju całego kraju. Hipotezy przewodnie tych studiów sformułował prof. A. Kukliński w artykule *Uśpiony potencjał*, zakładając, że w Polsce lokalnej tkwią poważne rezerwy sił mogących znacznie pobudzić rozwój całego społeczeństwa.

Studia kierowane przez prof. Kuklińskiego, skupiające dużą grupę uczonych z różnych dyscyplin naukowych, zmierzały do opisu tych „uśpionych” sił, do wskazania ich możliwości oraz włączenia ich do gospodarki i procesów kształtowania kultury. Program został opracowany i przygotowany w drugiej połowie lat osiemdziesiątych. Toczone wtedy dyskusje nad reformami polskiej gospodarki, ale reformami ciągle w ramach socjalistycznej gospodarki planowej. Większość badań przeprowadzono przed 1989 r. i w większości opracowań, chociaż bardzo „rewizjonistycznych”, w zasadzie utrzymano schematy opisu gospodarki socjalistycznej, gdyż taka była opisywana rzeczywistość. Przełom z 1989 roku, zmienił jednak tę rzeczywistość zasadniczo. Było to zaskoczenie nie

tylko dla realizatorów programu 09.8. ale także dla wszystkich obserwatorów społeczeństwa polskiego. Zmieniona rzeczywistość postawiła także badaczom nowe wymagania. a co za tym idzie także poniższemu opracowaniu. Nie chodziło już o stwierdzenie. co obudzone siły Polski lokalnej mogą wnieść do rozwoju Polski socjalistycznej. ale o stwierdzenie. co mogą wnieść do przekształcenia Polski socjalistycznej w demokratyczną i kapitalistyczną. Lecz nie było to jedyne pytanie czekające na odpowiedź.

Inne pytania. równie ważne. dotyczyły samej „natury” lokalności, stanu psychicznego i społecznego zbiorowości lokalnych, ich strukturalnej roli w całości społeczeństwa, jego gospodarki i kultury. Przy czym te elementy gospodarki, jej stan i zasoby nie zmieniają się szybko. Zasoby infrastruktury przemysłu i usług, fabryki. drogi, surowce, zasoby siły roboczej. mimo zmian politycznych pozostaną jeszcze długo mało zmienione. a zatem opublikowane studia i monografie zachowają swoją ważność. Nasuwały się jednak pytania szczególnie doniosłe dla zmiany sytuacji politycznej, kulturalnej, społecznej – w socjologicznym znaczeniu tego słowa – pytania o siły psycho-społeczne „uśpione” w społecznościach lokalnych.

Ostatecznie niniejsze opracowanie poszło tym drugim torem tj. torem szukania odpowiedzi na pytania o stan społeczności lokalnych w okresie przejściowym do nowego ustroju, którego zarysy były jeszcze niezbyt wyraźne, gdy podejmowano próbę opracowania. Opracowanie z konieczności jest ograniczone. Autor nie dysponował systematycznymi materiałami pokazującymi zakres i koncepcje zachodzących zmian. Takich badań nikt jeszcze nie opublikował, gdyż nawet jeżeli są prowadzone, to w czasie pisania tego opracowania ich wyniki nie były jeszcze znane. Dlatego w opracowaniu nie ma ani statystyk, ani analiz zależności między wielkościami gospodarczymi itp. Opracowanie przedstawia analizę rzeczywistości psycho-społecznej, tak jak ona przedstawia się socjologowi rozpatrującemu zachodzące procesy w świetle teorii socjologii i psychologii społecznej.

Opracowanie składa się z trzech rozdziałów. Pierwszy przedstawia elementy wykorzystanych teorii społeczności lokalnych, zaczynając od krótkich rozważań nad pojęciem lokalności jako przeciwstawienia globalności. Bowiem zarówno opublikowane studia, jak i inne badania ekonomiczne, politologiczne, czy planowania przestrzennego, przyjmują jako punkt wyjścia swoich analiz. koncepcję rzeczywistości w skali makro. Niniejsze opracowanie rozpatruje sprawy przede wszystkim w skali mikro i jeżeli szuka sił aktywizujących społeczności lokalne, to przede wszystkim w skali mikro.

Rozdział drugi stara się przedstawić stan aktualny Polski lokalnej,

a raczej powiedzmy dokładniej, przedstawić autorską wizję tego stanu, odtworzonego z posiadanych informacji, hipotez socjologicznych i elementów teorii. Jak już powiedziałem, nie ma ani systematycznych badań, ani statystyk, ani analiz, natomiast wiele informacji dostarcza prasa i bieżące analizy ośrodków badania opinii, a także różne instytucje pracujące dla potrzeb ministerstw, parlamentu, czy instytucji naukowych. Z tych różnych elementów Autor starał się skonstruować możliwie spójny obraz stanu Polski lokalnej i zachodzących zmian ustrojowych. Autor szukał odpowiedzi na pytania dość ogólnikowe: jakie siły eliminuje klęska socjalizmu, jakie siły mogą się teraz zaktywizować, jakie są szanse i środki powstającego kapitalizmu, co w substancji społecznej Polski lokalnej pozostaje bez zmian, a co się zmienia? Odpowiedzi są na miarę posiadanych materiałów i stosowanych elementów teorii.

Rozdział trzeci omawia możliwości aktywizacji społeczności lokalnych i widzi kilka źródeł sił motorycznych. Najważniejsze to gospodarstwa domowe i siła wzorów konsumpcji, mało dotychczas analizowane z tego punktu widzenia. Drugie źródło sił twórczych, to energia młodych roczników chcących wykorzystać możliwości stwarzane przez powstający kapitalizm. W jednym i drugim przypadku chodzi o energię psychiczną, o siłę woli i determinacji w działaniu, w dążeniu do celu. Autor zakłada bowiem, że każdy importowany zasób pieniędzy, dóbr czy usług można zmarnować, jeżeli ludzie je użytkujący nie posiadają cech psychiki zapewniających sukces. Podkreślanie wagi tych czynników nie oznacza negowania wagi czynników obiektywnych – importu wiedzy, technologii, pieniędzy itp. Jest tylko ostrzeżeniem, by nie powtórzyć zjawisk z lat siedemdziesiątych.

## 2. Elementy teorii

W realizacji wielkich zadań badawczych, które doprowadziły do powstania wielkich serii wydawnictw spotkały się teorie, hipotezy, aparaty pojęciowe i metody pracy kilku nauk społecznych: geografii, planowania przestrzennego, ekonomii, socjologii, prawa, historii, politologii a okazyjnie także innych dyscyplin. Plan badań zmierzających do rozwiązania zadań programu (CPBP 09.8) nosił nazwę „Rozwój regionalny – rozwój lokalny – samorząd terytorialny” i stawiał sobie kilka celów. Artykuł prof. Kuklińskiego *Uśpiony potencjał* (1984) zwracał uwagę na możliwości rozwoju gospodarczego, a także społecznego i kulturowego istniejące w społecznościach lokalnych, które nierozpoznane przez naukę nie mogą być wykorzystane przez politykę i praktykę gospodarczą. Prof. Kukliński przyjmował jako oczywistą tezę, że stan społeczeństwa, gospodarki i

państwa na przełomie lat siedemdziesiątych i osiemdziesiątych wymaga ogólnej rekonstrukcji, że stan organizacyjny instytucji w skali makro ogranicza możliwość dalszego sprawnego kierowania rozwojem i jego pobudzenia, że konieczna jest nie tylko nowa organizacja, ale i wyzwolenie nowych sił mogących ten rozwój realizować. Kierowanie społeczeństwem, gospodarką i państwem tylko przy pomocy mechanizmów działających w skali makro, planowania narzucającego zadania i metody ich realizacji zgodnie z centralnymi koncepcjami, bez odwołania się do sił i źródeł energii lokalnych, prowadzić będzie do pogłębiania stagnacji a nie do jej przezwyciężenia. Stąd wynikało ogólne zadanie programu: rozpoznanie możliwości tkwiących w społecznościach lokalnych tak, by wskazać nowe siły mogące dać rozwojowi kraju nowy impuls. Taki ogólny cel wymagał dla swej realizacji wielu szczegółowych badań. Przede wszystkim wymagał ogólnego zbadania relacji między zjawiskami i procesami „całościowymi” czyli globalnymi, tzn. zjawiskami i procesami zachodzącymi w społeczeństwie, gospodarce i państwie jako całościach (wywierającymi wpływ na całość życia tych wielkich całości), a zjawiskami i procesami zachodzącymi w zbiorowościach lokalnych, takich jak gminy, osiedla, miasta itp. Czy te zjawiska i procesy, które tam zachodzą, są tylko przejawami tego, co się dzieje w całości, czy też zbiorowości lokalne, ich instytucje i przedsiębiorstwa przejawiają elementy nowe, oryginalne, nie uwzględniane i nie wykorzystane w planach centralnie ustalanych? Program postulował więc szczegółowe badania nad strukturą i funkcjonowaniem społeczności lokalnych, by znaleźć naukową odpowiedź, która mogłaby stać się podstawą opracowania zasad nowej polityki, skutecznej i sprawniej radzącej sobie z kryzysem. A badania trzeba było rozpocząć od rozważenia relacji zachodzących między „globalnością” i „lokalnością” oraz przyjęcia założeń teoretycznych dotyczących tego problemu, mającego wiele aspektów zaczynając od filozoficznych, przez socjologiczne do ekonomicznych i kulturowych.

Dalej, konieczne było opracowanie socjologicznych zagadnień struktur i funkcjonowania społeczności lokalnych, zbadanie ich potencjalnych sił wewnętrznych, które program chciałby ujawnić, opisać, zanalizować – słowem przygotować teoretycznie do wykorzystania. Podkreślmy doniosłość tej socjologicznej analizy społeczności lokalnych, jej wagę dla realizacji programu. Ma ona niejako sprawdzić, czy hipoteza o alternatywnych siłach społecznych, mogących przynieść radykalne zmiany w rozwoju kraju, jest zgodna z faktami. Dalej, jeżeli ta hipoteza zostanie potwierdzona, od socjologicznej analizy będzie zależało opracowanie praktycznego postępowania zmierzającego do wykorzystania tych sił w skali makro dla rekonstrukcji gospodarki i ustroju społeczeństwa.

Szczególnie ważna jest analiza lokalnych możliwości intensyfikacji rozwoju gospodarczego. Chodzi tu zarówno o zasoby siły roboczej, surowców, niewykorzystanych kadr, zdolności organizacyjnych, inicjatywy osób przedsiębiorczych itd. Hasło decentralizacji zjawiało się wielokrotnie w czasie kryzysów czy załamań ustroju socjalistycznego, ale zawsze gdy mijały ostre przejawy kryzysu, partia i rząd wracały do tradycyjnego modelu centralistycznego planu i zarządzania gospodarką. Program Badań Podstawowych 09.8 podejmował zadanie gruntownego zbadania i tych zagadnień. Opozycja polityczna w Polsce łączyła z gospodarką lokalną duże nadzieje, uważając że centralne kierowanie gospodarką krępuje istotne siły mogące wybitnie przyspieszyć wzrost gospodarki.

Ta idea znalazła dobitny wyraz w hasle „Rzeczpospolitej samorządnej” lansowanym przez „Solidarność” zwłaszcza w r. 1981. Koncepcja ta, bardziej polityczna niż naukowa, opierała się na charakterystycznej dla tego okresu idealizacji społeczeństwa jako wcielenia dobra, przeciwstawianego rządowi i władzy partyjnej jako wcielonemu złu. W programie 09.8 chodziło o rzetelną wiedzę pozwalającą także na sprawdzenie poglądów ideologicznych i weryfikację mitów. Przeprowadzono badania empiryczne nad rzeczywiście działającymi samorządami i ich możliwościami rozwiązywania problemów nie tylko lokalnych ale i całościowych, przejawiających się w poszczególnych regionach kraju. Zarówno jednostki regionalne jak i jednostki lokalne miały być „ożywiane” i stymulowane przez instytucje samorządu, czyli władzy samych obywateli nad swoimi sprawami. Zakładano, że te sprawy regionalne i lokalne, załatwiane przez samorządy, będą się w naturalny sposób sumować i syntetyzować, rozwiązując w ten sposób obywatelskie problemy w skali całego kraju. Tym samym samorząd realizowałby także postulat konstytuowania społeczeństwa obywatelskiego jako tej formy demokracji, która najlepiej odpowiadałaby potrzebom Polski. Przyjrzyjmy się bliżej tym czterem grupom założeń teoretycznych badań.

## 2.1. Lokalność wobec globalności

Pierwsze pytanie ogólne, które się tutaj nasuwa, dotyczy relacji między tym co lokalne i tym co globalne, a mianowicie czy jest to taka sama relacja, jak między całością i częścią. Jeżeli przyjmujemy, że państwo, jego ludność i gospodarka stanowią ustrukturyzowane całości, zatem musimy także przyjąć, że każda społeczność lokalna stanowi jakąś część całości państwowej i całości społeczeństwa żyjącego w ramach tego państwa, a przede wszystkim w ramach ogólnej kultury. Gdybyśmy przyjęli, że każda całość musi w pewnym zakresie posiadać cechy jed-



norodności, wtedy także trzeba by uznać wnioszek, że jednostki lokalne, będąc częściami tej całości, muszą także posiadać szereg cech wspólnych decydujących o przynależności do tej całości. Zatem – w każdej gminie w Polsce językiem urzędowym jest język polski, instytucje występujące w tej gminie są zorganizowane tak, jak we wszystkich gminach w całym kraju oraz występuje jeszcze wiele innych cech wspólnych lub podobnych, powodujących unifikację tych gmin. Zatem w badaniach wystarczy zbadać istotne cechy występujące w skali makro, by mieć wystarczający obraz całości, a tym bardziej by można przez operowanie czynnikami gospodarczymi i politycznymi w tej skali osiągać cele ustalone przez władzę centralną. W badaniach omawianego programu chodziło jednak nie tyle o stwierdzenie jednorodności społeczności lokalnych, ale o stwierdzenie tego, co je różni, tego co stanowi o swoistej „indywidualności” tych jednostek lokalnych, tzn. o cechy przysługujące im i tylko im. Każda społeczność lokalna posiada cechy wyróżniające ją spośród wszystkich innych, każda musi się uporać z problemami mającymi cechy właściwe tylko danej społeczności, lub też dysponuje zasobami nie występującymi w innych, itp. Toteż wielki tom, grupujący prace poświęcone zagadnieniom globalności i lokalności nosi tytuł *Globality versus Locality* (Kukliński 1990). Teksty zebrane w tym tomie były w części przedstawiane na międzynarodowej konferencji w Nieborowie. Podkreśliły słowo *versus*, gdyż w tomie tym chodzi przede wszystkim o określenie relacji między tym, co lokalne w jego odrębności od tego co globalne.

Termin *globalny* może jednak występować także w innym znaczeniu, kiedy oznacza on to, co się dzieje nie w całościach poszczególnych państw, ale w skali całego globu. Ten aspekt relacji między gospodarką światową a gospodarką narodową może być szczególnie interesujący w latach postępującej integracji z gospodarką Europy zachodniej. Idea globalności nabrała szczególnej wagi wraz z rozwojem teorii *współzależności* (interdependencji) między poszczególnymi państwami i ich systemami gospodarczymi, jako członkami i uczestnikami jednego wielkiego światowego systemu gospodarczego. W tym znaczeniu globalny to tyle, co należący i współwyznaczający funkcjonowanie gospodarki światowej, przy czym to współwyznaczanie niekoniecznie jest efektem celowej polityki danego państwa. Bowiem zjawiska i procesy spontanicznie zachodzące w gospodarce krajowej, nawet wbrew tej polityce mogą mocniej oddziaływać na stan gospodarki światowej niż intencjonalne pociągnięcia rządu. Koncepcje interdependencji rzucają nowe światło na organizowanie gospodarki światowej, na relacje między państwami rozwiniętego kapitalizmu a krajami trzeciego świata i ówczesnymi krajami socjalistycznymi. Gdy na Uniwersytecie Warszawskim w r. 1984 odbył się pierwszy koncep-

cje badań nad Polską lokalną, w koncepcjach polityków wielkich mocarstw i ich bloków państw stowarzyszonych ścierały się poglądy, a raczej panował jeszcze pogląd, że antagonizm między blokiem wschodnim i zachodnim, jest koniecznością nieuniknioną, że wrogość między nimi jest stanem naturalnym, że trwanie obu bloków jest oczywiste i tylko niewielu teoretyków zaczynało podkreślać, że stanem naturalnym jest właśnie „międyzależność”. Poglądy te miały poważne skutki. Bowiem koncepcje wrogości politycznej między blokami raczej zmierzały do uczynienia bloku globalnym przez podbój, podporządkowanie sobie, czy zniszczenie bloku drugiego. Globalność oznaczała więc także dążenie do globalnego panowania politycznego lub gospodarczego, czyli dążenie do „globalizacji” własnych interesów, poglądów, organizacji.

Tego rodzaju rozumienie globalności – jako rozszerzenia lokalności i swoistych cech systemu politycznego i gospodarczego jednego państwa na cały glob, miało pewną wagę dla koncepcji opracowywanych w programie CPBP 09.8, ale tutaj chodziło przede wszystkim o lokalność w skali jednego kraju. Pojęcie lokalności w tym wymiarze było znacznie ważniejsze niż pojęcie globalności. Co to bowiem znaczy *lokalny*? Termin ten ma wiele znaczeń. Najpierw znaczy tyle co *związany z określonym miejscem w przestrzeni*, przynależny do tego miejsca i przez ten fakt przynależności posiadający określone cechy. W tym znaczeniu możemy mówić o lokalnej roślinności, o lokalnym klimacie, a więc o zjawiskach wynikających niejako z natury miejsca, w którym zachodzą. Lecz lokalność może być ograniczona tylko do zjawisk społeczno-kulturowych, do zjawisk świadomości i intencjonalnych zachowań i w tym znaczeniu jest ona dla nas bardziej interesująca. Tak pojęta lokalność sprowadza się do określonych sposobów zachowań, myślenia i działania, uznawania pewnych wartości. Społeczności lokalne są dla ich członków podstawą ich identyfikacji, dają im poczucie przynależności, słowem stanowią podstawowe ramy życia zbiorowego. Lokalny w tym znaczeniu znaczy tyle co *swój*, czy *mój*, i to znaczenie jest szczególnie ważne dla wykorzystywania sił społecznych „uspionych” w tych społecznościach. Podkreślmy, że siła lokalności kulturowej polega na tym, że staje się „globalna” w skali mikro, tzn. w skali gminy, miasta, regionu. Dzieje się tak wtedy gdy jest to społeczność „zamknięta”, względnie odizolowana, lub społeczność otoczona środowiskiem obcym, odczuwanym jako zagrożenie. Tego rodzaju lokalność występuje często w społecznościach pogranicza, gdzie zbiorowość swoich jest jakby całym światem dla jej członków. Odnotujmy także to znaczenie a raczej i taką empiryczną postać lokalności, gdyż jest ona ważna dla wykorzystania w polityce państwa.

Zwróćmy uwagę na jeszcze jedną postać lokalności. W granicach lo-

kalności dokonuje się „związanie” jednostek i grup społecznych z terytorium, z ziemią, dokonuje się władanie ziemią. Zatem także lokalizacja wielkich grup jak narody i państwa dokonuje się poprzez grupy lokalne. Obywatel nie uzyskuje prawa do zamieszkania w całym kraju, ale w konkretnej miejscowości, wsi, miasteczku czy mieście. Jest się mieszkańcem nie Polski – ale Warszawy i to „prawo do zamieszkania” w konkretnej miejscowości, jest wpisane do dowodu osobistego. Tak jak do grup wielkich należy się przez przynależność do grup małych, tak i w wymiarze przestrzennym, do wielkich grup terytorialnych należy się przez przynależność do społeczności lokalnych.

W świetle tych rozważań staje się zrozumiałe, dlaczego w realizacji zadań badawczych problemu 09.8 tyle uwagi poświęcono zagadnieniom lokalności. To pojęcie bowiem, chociaż na pierwszy rzut oka wydaje się być czystą abstrakcją, wynikającą z przyswojenia terminu z języka potocznego przy bliższej analizie pokazuje swoje ważne aspekty socjologiczne a także prawne i ekonomiczne. Z punktu widzenia prawnego lokalność jest ściśle powiązana z prawami obywatelskimi, gdyż większość tych praw jest realizowana w społecznościach lokalnych (prawo do zamieszkania, prawo do wykształcenia, prawo do pracy, prawo do udziału w kulturze, prawo do udziału w działaniach politycznych, jak wybory itp.).

Pojęcie lokalności utożsamiano niekiedy z pojęciem prowincjonalności, nadając przy tym temu wyrazowi odcień pejoratywny. Prowincjonalny znaczyło często tyle, co zacofany, prymitywny, ograniczony w poglądach i pozbawiony zdolności do zrozumienia współczesnego świata – świata, powstającego wskutek nowoczesnej technologii w zakresie transportu, komunikacji, produkcji. Ta technologia uwidoczniła kontakty i przenikanie idei między ludźmi bardzo odległymi geograficznie. Prowincjonalizm polega na niechęci do komunikowania się i do intencjonalnego odcinania się od możliwości stwarzanych przez technikę. Oczywiście lokalność może zawierać i takie elementy, ale nie one decydują o istocie lokalności. Podstawową cechą lokalności jest pewna autonomia spraw dziejących się na lokalnym terytorium, niepowtarzalność zjawisk i procesów tam zachodzących, chociaż na pierwszy rzut oka toną w fali zjawisk zunifikowanych zachodzących w całym społeczeństwie. Zatem także i istota polityki starającej się wykorzystać lokalność polega na wyszukaniu i operacjonalizowaniu tych czynników oryginalnych, niepowtarzalnych, mogących wnieść twórcze innowacje.

## 2.2. Społeczności lokalne

Z tego co powiedzieliśmy powyżej o lokalności jako przeciwstawieniu globalności, wynika że podstawowym czynnikiem stanowiącym o ważności lokalności są różne postacie zbiorowości, zwanych skrótowo społecznościami lokalnymi. Są to różne postacie zbiorowości, niektóre sformalizowane, uzależnione od zbiorowości szerszych (państwa czy też od innych wielkich grup celowych), inne natomiast są nieformalne, powstające spontanicznie w toku spontanicznego wzajemnego oddziaływania mieszkańców. Wszystkie te postacie społeczności wyróżniają się tym, że istotnym składnikiem ich więzi wewnętrznej jest jakaś forma stosunku do terytorium, na którym się znajdują. Dla społeczności lokalnych ten teren jest zawsze jakąś wartością – emocjonalną, kulturową, tradycyjną, ekonomiczną czy jeszcze inną, a członkowie czują się związani tym wspólnym stosunkiem do terenu, na którym żyją. Społecznościom lokalnym, ich opisom i ogólnym rozważaniom w realizacji projektu poświęcono wiele uwagi. (zob. Jałowiecki 1989 oraz Jałowiecki, Sowa, Dutkiewicz (red.) 1989; także: Turska (red.) 1990). Ponadto w wielu innych opracowaniach zawarte są analizy społeczności lokalnych. (Nie powtarzając też zawartych w tych dziełach, chciałbym spojrzeć na społeczności lokalne w świetle wyników badań omawianego programu. Bowiem po zakończeniu wszystkich zaplanowanych badań, syntetyzując ich wyniki, trzeba będzie odpowiedzieć na pytanie czy rzeczywiście badania potwierdziły hipotezy wstępne o „uśpionym potencjale” tych form życia zbiorowego, a także jakie to są czynniki, w czym tkwi ten potencjał i jak go wykorzystać. Czy stosunek do miejsca zamieszkania, do ziemi na której się żyje, rzeczywiście stanowi w życiu jednostek i grup ważny czynnik twórczy i czy te elementy lokalności, które wymieniliśmy powyżej rzeczywiście w społecznościach zostają „przetworzone” w elementy rozwoju i siły tych grup? Jaki jest wpływ społeczności lokalnych na przekształcanie procesów globalnych i jakie mechanizmy dokonują tych przekształceń? Jest to pytanie szczególnie ważne dla analizy procesów rozwoju gospodarczego dokonującego się w tych społecznościach, gdyż jeżeli taka hipoteza jest prawdziwa, to społeczności lokalne mogą dokonywać korekt w procesach makroekonomicznych, wyzwanych i kierowanych centralną polityką gospodarczą rządu.

Na podstawie badań socjologicznych prowadzonych nad społecznościami lokalnymi można sądzić, że ich więź pierwotna powstawała dla rozwiązywania problemów stojących przed członkami i przed małymi zbiorowościami terytorialnymi. Zwłaszcza socjologowie amerykańscy podkreślają, że w rozwoju społeczeństwa i gospodarki amerykańskiej

te zbiorowości odegrały bardzo ważną rolę, jako formy współdziałania i współżycia w warunkach słabości lub braku formalnych form rządowych rozwiązujących problemy życia zbiorowego. Zwłaszcza w warunkach pogranicza i przesuwającej się granicy, społeczności pionierów i osadników musiały na własną rękę zwalczać i Indian broniących swej ziemi, i dziką przyrodę, regulować współżycie, tworzyć i wcielać w życie prawo, tworzyć postacie współdziałania i demokratycznych decyzji. W innych krajach, szczególnie w Europie, gdzie od stuleci władza państwowa, królewska czy książęca była silna, regulacje formalne nie pozostawiały wiele spraw nie objętych ich wpływem, ale jednak obyczaje, tradycja, lokalne autorytety wynikające z warunków miejscowych, wpływ rodzin i rodów, i inne czynniki powodowały, że wpływ opinii, nacisk własnych sankcji, powodowały dość ścisłą kontrolę zachowań.

Jest rzeczą oczywistą, że we współczesnej Polsce społeczności lokalne straciły wiele ze swojej tradycyjnej ważności. Wpłynęły na to wojna i okupacja a przede wszystkim powojenne przesunięcia ludności, zasiedlenie ziem zachodnich przez osadników (napływających i z za Buga, i z centralnej Polski czy Małopolski i wreszcie z emigracji do Europy Zachodniej) o bardzo zróżnicowanych cechach, tradycjach, obyczajach. Upłynęło dużo czasu zanim te zróżnicowane grupy wytworzyły mniej więcej jednolite obyczaje, wzory postępowania, własne formy opinii, autorytety lokalne, itd., a więc elementy wewnętrznej spójności i siły działania. Trzeba także podkreślić, że ustrój socjalistyczny, rozbudowujący instytucjonalne formy kontroli życia zbiorowego, dający odczuć swoją obecność i wnikanie we wszystkie przejawy życia zbiorowego, nie sprzyjał tworzeniu się spójnych i silnych społeczności lokalnych. Powstawały one jako jednostki administracyjne, formalne, otrzymywały swoje ramy instytucjonalne, ale ich spontanicznie działające formy współżycia pozostawały słabe. Procesy takie zachodziły nie tylko na ziemiach zachodnich i północnych. Także i na pozostałym obszarze kraju, kontrola polityczna, ruchy migracyjne, zasiedlanie wyludnionych i zniszczonych miast nową ludnością, itp. wywoływały zjawiska podobne.

Po kilku dziesięcioleciach i dojściu do pełnoletności nowej generacji mieszkańców, społeczności lokalne ustabilizowały się i naturalne procesy wzięły górę. Rozpoczął się także proces ich naturalnego oddziaływania na życie swoich członków, małych grup, ale także wpływ na procesy zachodzące w skali makrospołecznej i „przełamujące się” w warunkach lokalnych. Każde społeczeństwo czy to narodowe czy państwowe musi spełniać dwie funkcje podstawowe: a) musi utrzymać ciągłość trwania, kontynuację swojej tożsamości, tworzyć warunki dla utrzymania swojej tożsamości; b) musi się rozwijać, tzn. tworzyć nowe elementy swojej

struktury, wzbogacać treść swojego istnienia, różnicować i tworzyć nowe formy działalności itd. Jaka jest rola społeczności lokalnych w tych obu grupach procesów?

Tożsamość społeczeństw i wielkich grup zostaje utrzymana przez działanie złożonych procesów przebiegających na kilku poziomach. Najpierw przez zachowanie tożsamości członków, przede wszystkim przez utrzymanie indywidualności zachowującej tożsamość mimo zmian organizmu, psychiki, ról społecznych; dalej przez zachowanie identyczności wartości grupowych takich jak język, dzieła kultury, tradycja, itp.; elementy infrastruktury materialnej, stanowiącej materialne wyposażenie społeczeństwa – jego budynki, drogi, koleje, gmachy publiczne, inne ośrodki skupienia; elementy organizacji społecznej – strukturę klasową, wielkie grupy celowe, instytucje, prawo, itp. Społecznościom lokalnym przypada tu ważna rola zwłaszcza w takich okresach przełomów politycznych jak w Polsce, która w XX wieku żyła w sześciu różnych ustrojach politycznych. Wyliczmy je: 1) trzy cesarstwa rosyjskie, niemieckie, austriackie istniejące formalnie do r. 1918; 2) demokracja parlamentarna ustalona po zakończeniu wojen o granice i trwająca do zamachu majowego; 3) pewien rodzaj wojskowej dyktatury, którą wprowadził Piłsudski podporządkowując sobie parlament (ta forma utrzymała się po jego śmierci do wojny w 1939 roku; 4) we wrześniu 1939 r. na ziemi polskie zostały wprowadzone dwa różne ustroje mianowicie niemiecki narodowy socjalizm i radziecki komunizm, który jednak w 1941 r. został przez Niemców wyparty, a narodowy socjalizm stał się na ziemiach polskich ustrojem panującym; 5) W latach 1944/45 zwycięska Czerwona Armia wprowadziła do Polski w nowych granicach najpierw demokrację ludową, która uległa kolejnym przekształceniom formy aż do realnego socjalizmu; 6) Trwał on do 1989 r. kiedy załamał się i Polska rozpoczęła kolejną przebudowę ustroju w kierunku demokracji parlamentarnej wspartej na gospodarce rynkowej. Byłoby pasjonującym zadaniem zanalizować te kolejne przełomy z punktu widzenia zachowania przez społeczeństwo elementów swojej tożsamości i ciągłości trwania. Nie jest to naszym zadaniem w tej rozprawie, więc ograniczę się tylko do kilku uwag o roli społeczności lokalnych w radzeniu sobie z tylu zmianami.

Pominę tutaj rolę obiektywną, wynikającą ze związku z terytorium – w tym zakresie społeczności wiejskie odegrały ogromną rolę utrzymującą trwanie narodu na swoich ziemiach i nawet po wielokrotnych wysiedleniach jednak na ziemiach etnicznie polskich utrzymują się polskie rodziny. Społeczności lokalne w czasie obu wojen i okupacji, w czasie istnienia PRL zachowywały czynniki tożsamości w wielu zakresach. Przede wszystkim pozwalały one w swoich ramach utrzymać tożsamość poszczególnych

osób. Przy tak silnym zagrożeniu zewnętrznym społeczności lokalne reagowały zacieśnieniem więzi grupowej, nadaniem tej więzi wartości emocjonalnej, przeciwstawieniem wrogości zagrożeń – swojskości członków tej samej wspólnoty. Społeczności lokalne zmieniały się więc w emocjonalnie powiązane wspólnoty kulturowe, w których uznawanie tych samych wartości było podstawą potężenia. By należeć do wspólnoty trzeba było okazywać cechy charakteryzujące wszystkich, trzymać się wzorów wspólnoty, zachowywać tożsamość poglądów, wiary, przekonań, sposobów działania. Zjawiska te występowały znacznie ostrzej i wyraźniej w grupach konspiracyjnych, ale występowały także w czasie okupacji we wszystkich społecznościach lokalnych, dając przez to jednostkom poczucie przynależenia, poczucie bezpieczeństwa, nadzieję przetrwania a równocześnie poczucie, że to właśnie ta lokalna wspólnota jest źródłem sił zapewniających przeżycie. Ten model roli społeczności lokalnych w czasach pogardy, jest dość powszechny.

Lecz nas tu interesuje więcej rola społeczności lokalnych w utrzymywaniu tożsamości społeczeństwa nie tylko w czasach wojny i terroru ale przede wszystkim w zwykłym, „normalnym” życiu. Tutaj bowiem ścierają się te dwa wielkie procesy dążenie do kontynuacji i zachowania tożsamości i dążenie do zmian i rozwoju. Jak problem wygląda od strony zmian i rozwoju? Jak reagują społeczności lokalne na zmiany zachodzące w skali makro? Jak same się przyczyniają do wywoływania zmian i rozwoju? Socjologiczne analizy procesów rozwoju ustalają różne modele ich przebiegu. Najczęściej jednak sprawa sprowadza się do schematu, w którym jakaś twórcza indywidualność wytwarza indywidualną wizję jakiegoś stanu rzeczy, odkrywa nowe rozwiązanie, które upowszechnia, które zostaje przyjęte przez grupy innowatorów, a następnie stopniowo przez całe społeczeństwo. Może to być rozwiązanie techniczne, naukowe, filozoficzne, ideowe, polityczne, gospodarcze, czy dotyczące jeszcze jakiejś innej dziedziny życia. Otóż w tym akceptowaniu przez społeczeństwo, małe grupy, a zwłaszcza społeczności lokalne, grają bardzo ważną rolę. Nowe idee, innowacje, wynalazki wchodzą w życie społeczeństwa i przyjmują się dopiero wtedy, gdy zostają zaakceptowane przez te małe grupy i wejdą w ich codzienną praktykę. Mówiąc metaforą – dopiero codzienność życia małych grup, rodzin, kręgów towarzyskich, koleżeńskich, kręgów sąsiedzkich a więc społeczności lokalnych, obejmując innowacje swoim włączaniem w codzienne zachowania utrwała je i zapewnia im wpływ na całe społeczeństwo. Zasadnicza akceptacja innowacji – materialnych, technicznych, ideowych, intelektualnych – zawsze zaczyna się w małych grupach a wśród nich szczególnie doniosłą rolę grają społeczności lokalne.

W tym procesie grupy te spełniają jeszcze jedną funkcję: „ścierają

ostre kanty innowacji”, przystosowują je do istniejącego stanu rzeczy, spontanicznie je przekształcają w swoim codziennym postępowaniu, tak by ostrość i radykalizm innowacji nie dokonały zerwania ciągłości istnienia społeczeństwa. Nawet bardzo pobieżna refleksja nad wprowadzaniem do społeczeństw rewolucyjnych porządków, wywalczonych w toku krwawych rewolucji, pokazuje nam, że w spontanicznym toku życia wytwarza się stan swoistego dopasowania, że elementy starych sposobów myślenia, działania, życia, zaspokajania potrzeb, wykonywania codziennych czynności związanych z utrzymywaniem życia, higieną itp. wytwarzają stopniowo stan społeczeństwa dość odmienny od ideału rewolucyjnego.

Te mechanizmy działały i działają we wszystkich okresach radykalnych zmian ustroju oczywiście także w Polsce. Szczególnie wyraźnie zjawiska te wystąpiły w procesie „Budowania socjalizmu”. Problem sprowadzał się formalnie do zakresu możliwego i instytucjonalnego dostosowania ustroju do struktury, kultury, tradycji, obyczajów społeczeństwa polskiego, stanu i możliwości gospodarki, przyspieszenia jego rozwoju, zwłaszcza gospodarczego. Dyskusje wokół zagadnienia „polskiej drogi do socjalizmu” wybuchały okresowo, ale niezależnie od nich, dokonywały się spontaniczne procesy. I tutaj społeczności lokalne odegrały ważną rolę. Przede wszystkim wsie stawily opór kolektywizacji i działając jako spójne wspólnoty zdołały się przeciwstawić naciskom centralnego planu socjalizacji rolnictwa. Była to może najbardziej spektakularna rola społeczności lokalnych w dostosowywaniu rewolucyjnych zamiarów do spontanicznie wyrażanej woli społeczności wiejskich. Tutaj także trzeba podkreślić wagę parafii jako społeczności lokalnych, działających w sferze wartości religijnych, oraz jako organizację społeczną, rozwijającą szeroką działalność wciągającą wiernych do zróżnicowanych działań. Ten szeroki zakres działalności, przedstawiony w monografii Elżbiety Firli, ks. Edwarda Jarmocha, Krzysztofa Rosa, ks. Witolda Zdaniewicza (1990) pokazuje sposoby działania niejako zewnętrznego, w których księża angażują wiernych do działań rozwiązujących lokalne problemy. Analizując jednak całość wpływu wywieranego przez parafie, trzeba wskazać te empirycznie trudno uchwytnie zjawiska powstające z zachowań członków parafii pod wpływem nauk religijnych, nabożeństw, wiary i postaw przenoszonych do życia świeckiego. Bowiem żywotność religii przejawia się nade wszystko w przestrzeganiu jej nakazań w życiu codziennym, w pracy i w stosunkach z innymi ludźmi we wszystkich dziedzinach życia zbiorowego. I trzeba także wskazać tę istotną funkcję parafii, podkreślaną przez socjologów badających religie, że daje ona swoim członkom poczu-



cie siły, jedności, uczestnictwa w mistycznej jedności Kościoła, który jest niezwyknięty i wieczny.

Wszystko, co powiedzieliśmy dotychczas o społecznościach lokalnych dotyczyło ich „zdolności obronnych”, kiedy stają się one „schronieniem” dla osób stających wobec problemów przerastających jednostkowe możliwości ich rozwiązania. Oczywiście, każdy podręcznik socjologii podkreśla, że społeczności te organizują się dla wspólnego działania i zapewnienia członkom środków zaspokojenia potrzeb, dla wykonywania usług dostępnych dla wszystkich itp. Lecz tu chodzi teraz o coś więcej. Te funkcje są niezmiernie ważne dla kontynuacji życia społeczeństwa. Postawmy jednak pytanie: na czym polegają zdolności twórcze społeczności lokalnych, jaki czy jakie mechanizmy współżycia i współdziałania powodują, że spontaniczne procesy stają się twórcze i że we wszystkich dziedzinach życia, w gospodarce i kulturze, wnoszą one do całości społeczeństwa elementy nowe i oryginalne?

Zazwyczaj analizując zjawiska twórczości zwraca się uwagę na twórczość artystów, uczonych, techników, polityków itp. a więc ludzi tworzących dzieła ważne dla kultury reprezentacyjnej narodu, rozwiązujących wielkie problemy w swojej dziedzinie. Ich twórczość jest tylko w niewielkim stopniu powiązana ze społecznościami lokalnymi, raczej są wtopieni w kręgi zawodowe, rozumiejące ich działalność i mogące docenić wagę proponowanych nowych rozwiązań. Jest to taki rodzaj twórczości, który możemy nazwać „twórczością wielką”. Lecz istnieje także drugi rodzaj twórczości, który możemy nazwać „twórczością małą”, polegający na tym, że każdy człowiek w zakresie swoich działań, w pracy zawodowej, w gospodarstwie domowym, w życiu towarzyskim, w organizacjach dobrowolnych załatwiających jakieś sprawy zbiorowe itp. dokonuje w ciągu życia małych zmian, ulepszeń, dokonuje jakichś odkryć, zgłasza nowe pomysły itp. Każdy człowiek bowiem załatwiając swoje życiowe problemy może albo naśladować sposoby działania już sprawdzone, może kombinować łączenie elementów znanych rozwiązań, albo też szukać nowego rozwiązania, którego dotychczas nikt nie stosował. I to te właśnie nowe rozwiązania, nie pochodzące z istniejącego zasobu doświadczeń, ale „wypromieniowane z indywidualności”, są składnikami twórczości małej. W społecznościach lokalnych, gdzie w przeciwieństwie do wielkich zbiorowości zachowania i działania członków są postrzegane i oceniane przez współobywateli, a zatem także i wprowadzane przez nich zmiany są postrzegane, oceniane, przyjmowane i upowszechniane. Są to zjawiska zachodzące w życiu poszczególnych jednostek dość rzadko, takich małych odkryć jednostka dokonuje niewiele, ale są to zjawiska zachodzące masowo i ich sumowanie się i syntetyzowanie, jest wielkim procesem rozwoju

społeczeństwa w sposób stały, wręcz niezauważalny, działający spontanicznie poza intencjonalną kontrolą. Dokonywanie takich drobnych aktów twórczych wymaga od jednostki indywidualnej wizji problemu i zdolności skojarzeń wybiegających poza przyzwyczajenia. Mniejsza w tej chwili o sam psychologiczny mechanizm zjawiska. Nam wystarczy tu stwierdzenie, że takie zjawiska zachodzą, że w społecznościach lokalnych częściej niż w innych, i że wskutek tego społeczności te stają się czynnikiem przekształceń technicznych, kulturowych, politycznych. Na ogół ani uczeni, ani praktycy nie zwracają uwagi na ten proces, może poza sprytnymi przedsiębiorcami, którzy w niektórych krajach stwarzają dla swoich pracowników specjalne zachęty, by ich pobudzić do małej twórczości.

Ogólnospołeczna doniosłość społeczności lokalnych wynika także z faktu, że są one związane bezpośrednio z zaspokajaniem podstawowych potrzeb życiowych, mianowicie mieszkania, odżywiania się, życia w rodzinie, odpoczynku i miłości. W nich dokonuje się prokreacja, one wpływają na życie rodziny i wychowanie dzieci, w nich przebiega konsumpcja a co najważniejsze przebiega i rozwija się film wydarzeń składających się na dzieje życia jednostek i rodzin. Stwierdzając te fakty zarazem uświadamiamy sobie lepiej, że społeczna i ekonomiczna funkcja tych wspólnot, jest równie ważna jak funkcja zbiorowości pracy. Udział jednostek i rodzin w gospodarce przebiega więc niejako w tych dwóch ramach: w zakładzie pracy obywatel jest „producentem”, w społeczności lokalnej konsumentem. Są to dwa zasadnicze sposoby uczestniczenia w gospodarce. Wagę konsumpcji dla gospodarki zauważono już dawno, ale dopiero zjawiska konsumpcji masowej i ich waga dla utrzymania wzrostu gospodarki, uświadomiła także ekonomiczną ważność tych społeczności.

Badając procesy życiowe Polski lokalnej, musimy więc dobrze przyjrzeć się zjawiskom i procesom badanym przez socjologów, biorąc jako punkt wyjścia cechy charakterystyczne lokalności. Bowiem i procesy przyrodnicze zachodzące w środowisku naturalnym, i zjawiska gospodarcze, udział mieszkańców w kulturze, życiu politycznym, jest współwyznaczany przez strukturę i możliwości wspólnoty lokalnej, stwarzającej międzyludzki wymiar działań. To, co socjologowie nazywają kontrolą społeczną, działa przede wszystkim w społecznościach lokalnych. One tworzą opinie o zachowaniach jednostek, stosują różne sposoby by okazać swoją dezaprobatę lub uznanie i sterują życiem i zachowaniem swoich członków bez sformalizowanych nacisków i sankcji. Są to sprawy bardzo doniosłe, gdyż w nich przebiega „połowa” aktywnej roli gospodarczej poszczególnych osób, „połowa” aktywności zbiorowej i uczestnictwa w polityce, w nich jednostki zaspokajają potrzeby kulturalne. By zrozumieć wzory konsumpcji, reguły zachowań politycznych, postawy

wobec kultury. trzeba poznać strukturę mikrośrodków lokalnych, ich spójność wewnętrzną, ich stopień rozkładu wskutek migracji zatrudnienia w miastach, oddziaływania środków masowego przekazu. Czy rozkład wspólnot lokalnych zaszedł tak daleko, że zaczyna pociągać za sobą także poważne skutki w społeczeństwie w skali makro? Bowiern zjawiska patologii społecznej, wzrost zachowań odchylających się od norm społecznych i moralnych, co oznacza zmniejszenie skuteczności kontroli społecznej w grupach lokalnych, są często wywodzone ze sposobów życia w sąsiedzkich formach życia zbiorowego.

Omawiana seria publikacji stara się wyjaśnić i te problemy, biorąc pod uwagę mechanizmy życia zbiorowego badane przez socjologów.

### 2.3. Ekonomiczny wymiar lokalności

Mówiąc o ogólnych problemach lokalności i o funkcjonowaniu społeczności lokalnych, wskazywałem ze społeczności lokalne wpływają nie tylko na zachowania ludzi w toku wykonywania pracy zawodowej, ale przede wszystkim na ich zachowania jako konsumentów. Nas tu jednakże interesuje przede wszystkim pytanie: czy i w jaki sposób można wykorzystać właściwości społeczności lokalnych dla przyspieszenia rozwoju gospodarczego? Czy rzeczywiście w tych społecznościach spią takie oczekiwane rezerwy i czego? Zdolności, siły roboczej, inicjatywy, przedsiębiorczości, surowców i materiałów dotychczas niewydzyskanych, energii w różnych postaciach od energii wodnej do energii młodych przedsiębiorców? Jak je rozpoznać? Dlaczego dotychczas były „uśpione”? Kto im „śpiewa kołysanki i utrzymuje we śnie”?

Najprostszym przykładem ekonomicznej roli społeczności lokalnych jest rolnictwo, które w znacznej mierze jest działem gospodarki znajdującym się w rękach indywidualnych rolników, których aktywność produkcyjna od wieków była wyznaczana przez tradycje utrzymywane przez społeczności lokalne, przez wspólnotę wioskową. Wprawdzie uprzemysłowienie, urbanizacja, oświata, środki masowego przekazu, uczestnictwo rolnictwa i poszczególnych gospodarstw w procesach zachodzących w gospodarce kraju poprzez rynek, przyczyniały się wybitnie do osłabienia dawnych tradycji, to jednak kolejne kryzysy gospodarcze zmuszają rolników do szukania oparcia w lokalnej społeczności i jej instytucjach. Wielu ekonomistów dostrzegało tylko negatywne strony wpływu społeczności lokalnej na działalność gospodarczą poszczególnych rolników, gdyż wpływ ten polegał na hamowaniu innowacji, trzymaniu się zacofanych sposobów gospodarowania, lekceważeniu postępu technicznego, powiązania gospodarstwa z rodziną i rodzinnym podziałem pracy.

Lektura pamiętników chłopów publikowanych w różnych okresach zaczynając od lat międzywojennych, pokazuje wyraźnie jak te czynniki działały w rozwoju rolnictwa. Lecz trzeba także podkreślić, że te same czynniki pozwalały rolnictwu utrzymać się w okresach wielkich kryzysów, załamывania się rynków, masowego bezrobocia, jak np. w wielkim kryzysie z przełomu lat 1920/30, kiedy rolnictwo w krajach wysoko rozwiniętego kapitalizmu zostało zrujnowane, a rolnictwo w Polsce, wprawdzie cofnęło się na poziom bliski samowystarczalności, ale lepiej przetrwało katastrofę. Dodajmy, że wieś i jej mieszkańcy w okresie międzywojennym stanowili przeszło 60% ludności kraju.

Lecz nas tu interesują przede wszystkim lata 1990-te i przełom przejścia od gospodarki planowej do rynkowej. Jest to przejście bardzo trudne, gdyż już w 1990 roku, chłopowie wyjechali traktorami by blokować drogi i autostrady zwracając uwagę na swoje niezłatwione sprawy, a rząd Tadeusza Mazowieckiego wysłał przeciwko nim opancerzone pojazdy policji. Był to najbardziej niespodziewany rodzaj „dialogu” między władzą działającą w skali makro i chłopskimi społecznościami wioskowymi. Przeciwko kolektywizacji kilkadziesiąt lat wcześniej także protestowały i demonstrowały gromady wiejskie i parafialne, wprawdzie nie blokując dróg, ale blokując grupy chcące dokonywać przejęcia pól rodzinnych dla spółdzielni. Lecz lata dziewięćdziesiąte przynoszą nowe elementy sytuacji i położenia ekonomicznego rodzinnych wspólnot wioskowych i ich produkcji. Oto na polskim rynku zjawia się masło i mięso pochodzące z krajów zachodniej Europy, tańsze od produkcji polskiego rolnika. Wymarzona Europa niekomunistyczna ma swoje strony dość dalekie od idealizujących wyobrażeń. Produkcja lokalna musi się liczyć z konkurentami w dalekiej Meklemburgii czy Holandii, zorganizowanymi w potężnych i dotowanych organizacjach produkcyjnych.

To jest ten nowy aspekt rzeczywistości gospodarczej, w którym styka się wiejska gospodarka lokalna już w drugim roku przebudowy. Aspekt nieznan w gospodarce socjalistycznej, w której gospodarka lokalna stała przed zupełnie innymi problemami. Wtedy trudności sprawiała zorganizowanie dostaw, zaopatrzenie w nawozy, części zamienne Słynny sznurek do snopowiązałek był tematem środków masowego przekazu na wiele tygodni przed i w czasie żniw, sprawny skup był marzeniem itp. Wydawało się, że problemy te zostaną rozwiązane przez gospodarkę rynkową, a wtedy nastąpi okres „lepszego życia”. Nie przypuszczano, że wystąpią zupełnie nowe trudności. Wystarczy przejrzeć prasę „Solidarności rolników indywidualnych” z roku 1981 by zestawić oczekiwania z rzeczywistością roku 1991.

Jest to sprawa oczywista, że różne formacje społeczno-gospodarcze

znajdują szybkie rozwiązanie dla problemów formacji poprzednich, ale wylaniają nowe, charakterystyczne dla nich, wynikające z nowego ułożenia interesów klasowych i przejawiania nowych sił, kształtujących rzeczywistość. W naszej sytuacji, otwarcie na zachód, zniknięcie rynku radzieckiego i rozpad RWPG, zmieniły sytuację zewnętrzną polskiej gospodarki – także rolnictwa. Formalne i nieformalne sposoby organizowania produkcji i zbytu jakie się wytworzyły w socjalizmie, zostały albo unieważnione na mocy zmienionego prawa, albo przez zmienioną relację rolnictwa i przemysłu, zmiany w polityce celnej, ograniczenie eksportu i masowy import żywności, a przede wszystkim recesję i wielki spadek spożycia żywności.

Na czym polegała siła lokalnej organizacji gospodarki? Dla gospodarstw rolnych i dla drobnych warsztatów rzemieślniczych czy usługowych, produkcyjnych, handlowych istniejących w społecznościach lokalnych, zwłaszcza wiejskich, wynikała z powiązania z rodziną, wykorzystania pracy członków rodziny, wykorzystania budynków i pomieszczeń mogących być łatwo przystosowanymi do różnych celów gospodarczych, podaż taniej siły roboczej, bardzo często brak konkurencji i korzystanie z wyłączności swojej pracy. Braki na rynku wielu towarów i usług powodowały, że popyt, zarówno żywności jak i innych towarów produkowanych przez drobnych wytwórców pozarolniczych był właściwie wielkością stałą. Ta gospodarka była niedoinwestowana, słabo wyposażona technicznie, słabo zorganizowana i istniejąca w stanie niepewności wskutek stale się zmieniającej polityki socjalistycznego państwa wobec prywatnych przedsiębiorców. W tych przedsiębiorstwach istniały właściwie dwa przedsiębiorstwa, jedno legalne – działające zgodnie z przepisami i drugie nielegalne, produkujące „na lewo”, wykorzystujące luki w prawie i luki w formalnej organizacji gospodarki. Lecz rzeczywistą siłą napędową tej gospodarki „równoległej”, była możliwość zysku nieopodatkowanego, pozwalającego na wybitne podniesienie poziomu konsumpcji, ukrytej i zamufowanej. Tego rodzaju przedsiębiorstwa istniały także w miastach – w wielkich przedsiębiorstwach państwowych prowadzono także „produkcję na lewo”, a rozmiary tej produkcji w skali kraju były przedmiotem wielu szacunków, dość zresztą rozbieżnych. W skali lokalnej taka „lewa” produkcja przyczyniała się do tworzenia elit posiadania, elit zamożności a zarazem elit gospodarczych, mogących podporządkować sobie grupy sprawujące władzę lokalną. Wydana przez B. Gruchmana i dr J. Tarajkowskiego (1990) książka pokazuje dobrze problemy, jakie w planowanej gospodarce socjalistycznej, w jej schyłkowym etapie, decydowały o sprawności i efektywności gospodarki lokalnej. Autorzy widzą centralne planowanie jako przeszkodę w rozwoju przez utrzymywanie mono-

polów, wykluczaniu konkurencji i ograniczaniu lokalnej swobody w alokacji zasobów. Wyeliminowanie tych trudności przez usamodzielnienie samorządów lokalnych, czy to na szczeblu regionu czy gminy, wydawało się czynnikiem umożliwiającym przyspieszenie rozwoju gospodarki lokalnej, a przez syntezę poszczególnych lokalności także w skali makro.

Badania ekonomistów, geografów i specjalistów z zakresu planowania przestrzennego zwracają uwagę na wielkości ekonomiczne i organizacyjne zakładając, że wielkości psychologiczne, społeczne i kulturowe pozostają niezienne. Chodzi tu przede wszystkim o motywację do pracy, o miejsce pracy w systemie wartości kulturowych i religijnych, o dyscyplinę pracy zarówno w sensie przestrzegania regulaminu pracy, zasad organizacji pracy, przestrzegania zasad technologii gwarantujących dobrą jakość produktu, skłonność do wysiłku, do pracy intensywnej i wydajnej. Wzrost gospodarczy zarówno w skali makro jak i w skali mikro zależy od wielu czynników ujmowanych w różnych modelach wzrostu. Sądzę, że warto tu przypomnieć wielkie dzieło Gunnara Myrdala (1968), który na podstawie badań wielu krajów trzeciego świata doszedł do wniosku, że główną przeszkodą w modernizacyjnym postępie wielu krajów były tradycyjne motywacje i wartości odmienne od nowoczesnych postaw i systemów wartości leżących u podstaw cywilizacji technicznej, rozwiniętej w krajach zachodnich. Zachowując w pamięci wszystkie różnice między badanymi przez Myrdala krajami trzeciego świata, a poszczególnymi dzielnicami Polski współczesnej, nie możemy jednak przeoczyć wagi czynników moralnych, wartości, postaw i tradycji kulturowych, poziomu wykształcenia i przygotowania technicznego dla rozwijania gospodarki. Trzeba także podkreślić wzory konsumpcji i skłonność do oszczędności. Rzut oka na strukturę wydatków konsumpcyjnych, wydatki na alkohol i tytoń, odsetek dochodów inwestowanych czy to w gospodarstwa domowe czy zakłady produkcyjne, w gospodarstwa rolne itp. mówi wiele o tych psychospołecznych możliwościach rozwoju gospodarki lokalnej. Operowanie wielkościami statystycznymi także może prowadzić do błędów. Socjologiczne weryfikacje spisów powszechnych pokazywały, że w niektórych wsiach chłopi, kierowani głęboką nieufnością do każdego działania państwa, podawali do spisu wszystkie dane poważnie obniżone. Zarówno wielkość domów, ilość izb, liczba posiadanego inwentarza itp. „na wszelki wypadek” były podawane w sposób „zabezpieczający” odpowiadającego przed niespodziewanym domiarem podatków, czy innym nieszczęściem. Modele ekonomiczne, zwłaszcza ekonometryczne, nie biorą pod uwagę wielkości trudnych do kwantyfikowania i raczej zakładają, że te wielkości można pominąć w analizie, lub ująć w uogólnionych miarach. Taka postawa zwłaszcza w planowaniu musi prowadzić do de-

formacji rzeczywistości, a w konsekwencji do załamывwania się planów. Także plany rozwoju społeczno-politycznego, zmierzające do zbudowania nie tylko gospodarki, ale i ustroju społeczeństwa operują uproszczonymi konstrukcjami stratyfikacji, ruchliwości, aspiracji i kryteriów hierarchizacji społeczeństwa. Tak jak rozwój gospodarczy regionów czy lokalności pozostaje pod silnym wpływem czynników psychologicznych i kulturowych, wpływających na aspiracje, dążenia, cele życiowe, a zatem także na pracowitość, jakość i wydajność pracy, oszczędności, wzory konsumpcji, skłonność do inwestycji itp. tak i kształtowanie się ustroju, jego instytucji, jego ideologii, postawy wobec reprezentantów władzy, także pozostają pod wpływem tych samych czynników. Dotyczy to zarówno zjawisk występujących w okresie budowania socjalizmu jak i zjawisk występujących w procesie demontażu socjalizmu na rzecz demokracji parlamentarnej.

Stosunkowo łatwo jest zmienić podstawy prawne, chociaż doświadczenie lat 1990/91 pokazuje, że jest to proces długotrwały. Trudniej jest przebudować instytucje, gdyż te wspierają się nie tylko na podstawach prawnych, ale także na tradycji, uznawaniu ważności tych instytucji dla utrzymania tożsamości grupy, na roli tych instytucji w tworzeniu hierarchii prestiżu i autorytetu, itp. Wreszcie najważniejszą rzeczą jest zmiana personelu w tych instytucjach a także organizacjach społecznych. Trudno jest bowiem znaleźć od razu nowy personel kwalifikowany np. do instytucji gospodarczych, administracyjnych itp., a w społecznościach lokalnych ponadto ludzie „wrastają” nie tylko w stanowiska i pozycje, ale także w hierarchie nieformalne, w ustopniowane pozycje autorytetów, stają się „naturalnymi” przywódcami nieformalnymi, niezależnie od zajmowanych stanowisk formalnych, a zatem ich wymiana pociąga za sobą nie tylko głębszą zmianę w funkcjonowaniu instytucji ale także dezorganizację społeczności. Stąd opór przeciwko zmianom jest uwarunkowany wieloma motywami ugruntowanymi w psychice, czynnikami wbudowanymi w struktury nieformalne, także w ustalone wzory zachowań i działań celowych.

Zagadnienia rozwoju gospodarczego społeczności lokalnych czy regionalnych, rozpatrywane w serii omawianych wydawnictw jeszcze w ramach planowej gospodarki socjalistycznej, muszą być rozpatrywane jako zjawiska zachodzące w „odbudowie” tego systemu i tworzeniu gospodarki rynkowej. Gospodarka planowa nastawiona była przede wszystkim na produkcję, której charakter określał plan ustalany centralnie, a jeżeli plan regionalny (wojewódzki) to, z planem centralnym zharmonizowany. W tworzeniu gospodarki rynkowej, w której indywidualna przedsiębiorczość gra istotną rolę, społeczności lokalne są powołane do ważnych zadań.

Mogą one znacznie łatwiej niż w gospodarce planowej, wykorzystywać lokalne zasoby materiałów, siły roboczej, mogą uruchamiać kapitał, inwestycje, organizować produkcję, handel, czy inne działania. Mogą także łatwiej radzić sobie psychospołecznymi czynnikami wpływającymi na zakres i rodzaje działalności gospodarczej. Wprawdzie instytucje centralne, zarówno na mocy prawa jak i przyzwyczajęń, nie oddają łatwo zakresów swoich decyzji. Rządowa polityka finansowa, ustalająca rygorystycznie wysokie podatki, stopę procentową, czynsze i inne elementy polityki gospodarczej, przyczyniła się do rozbitcia wielu małych warsztatów i przedsiębiorstw, które z powodzeniem przetrwały okres gospodarki planowej, niezłomnie im z zasady i załamały się dopiero na ograniczeniach narzuconych przez rządy okresu przejściowego.

Ten okres przejściowy ze szczególną siłą wydobywa i uwypukla psychospołeczne elementy działające w gospodarce. Motywacja gospodarowania nastawionego na zysk staje się oczywista. Spadek produkcji i recesja są szczególnie dokuczliwe dla gospodarki w małych społecznościach, gdyż neutralizują pobudzone dążenia do zakładania przedsiębiorstw. Trzeba podkreślić, że drobni przedsiębiorcy, którzy przeszli „szkołę” gospodarki planowej trudniej znoszą kłopoty recesji niż przedsiębiorcy nowego typu, zaczynający od handlu obwoźnego, potem straganowego, obliczonego na szybki zysk, nieraz korzystający z „nieczystych” źródeł materiałów jak np. przemysł, ale stanowiący jedną z postaci „pierwotnej akumulacji kapitału” w dokonującym się procesie restauracji kapitalizmu w Polsce. Jest kilka możliwych metod i dróg tej restauracji. Albo rozpoczynanie od małych przedsiębiorstw, sprawnych i drapieżnych, szybko się bogacących i gromadzących konieczny kapitał, którego brak jest głównym problemem tego powstającego kapitalizmu. Druga droga to prywatyzacja własności i przedsiębiorstw państwowych i kreowanie z nich wielkich przedsiębiorstw prywatnych czy kapitalistycznych. Istnieje też możliwość transplantacji wielkich firm kapitalistycznych do Polski, przynoszących tutaj „gotową” postać kapitalizmu zaawansowanego. Rzeczywisty proces prawdopodobnie pójdzie wszystkimi możliwymi drogami, ale w społecznościach lokalnych, zwłaszcza prowincjonalnych, kapitalizm będzie się rodził w małych przedsiębiorstwach, mobilizujących lokalne „uśpione siły”. Gdy A. Kukliński rozpoczynał poszukiwanie tych sił uśpionych w społecznościach lokalnych, miał na myśli możliwe przekształcenie gospodarki socjalistycznej, jej optymalizację i podnoszenie jej efektywności. Rozpoczęte badania i ich wyniki przedstawione w omawianej serii, wykazywały istnienie tych sił, ale także wskazywały konieczność reform socjalistycznego systemu, przy równoczesnym stwierdzaniu jego niereformowalności.



Czynnikiem budzącym śpiące siły społeczności lokalnych miała być modernizacja. Badania, których wyniki publikuje nasza seria, pokazały wyraźnie jakie możliwości rozwoju tkwią zarówno w gospodarce jak i społecznej rzeczywistości lokalnej. I chociaż propozycje reform wskazywane w tych pracach są nastawione na pobudzanie funkcjonowania gospodarki planowej to jednak mogą one być także wykorzystane w procesie modernizacji gospodarki lokalnej, pracującej już w warunkach przejściowych do gospodarki rynkowej. Przy czym trzeba tu zwrócić uwagę na to, że modernizacja tej gospodarki lokalnej oznacza nie tylko modernizację w sensie technicznym, ekonomicznym i organizacyjnym ale przede wszystkim psychologicznym i kulturowym. Od „nowych przedsiębiorców” ujawniających się w tych społecznościach, wymagane są przede wszystkim postawy psychiczne radzenia sobie z sytuacjami niepewności, ryzyka i elastyczności w kalkulowaniu zysku. Gospodarka tradycyjna, pozostająca pod silnym wpływem społeczności i jej wizji świata, wizji gospodarki w kategoriach tradycji, była silnie uschematyzowana i nieelastyczna, unikająca ryzyka, unikająca sytuacji niepewności, unikająca innowacji. Zarówno chłopskie gospodarstwa rolne, jak i małe warsztaty produkcyjne istniejące we wsiach i miasteczkach, trzymały się schematów sprawdzonych, nie połączonych z ryzykiem, zadowolających się małym zyskiem, ale pewnym. Nowe gospodarstwa i warsztaty muszą się liczyć i liczą się z ryzykiem, podejmują ryzyko. działają w sytuacjach niepewności, by osiągnąć zyski optymalnie wysokie. Modernizacja techniczna i organizacyjna, wykorzystująca nowe techniki i technologie, organizująca pracę z punktu widzenia optymalizacji produkcji jest już następstwem tej modernizacji mentalności przedsiębiorcy.

Czy tego rodzaju modernizacja jest łatwiejsza do przeprowadzenia w społecznościach lokalnych, małych wspólnotach wiejskich czy małomiasteczkowych, niż w wielkich miastach czy wielkich okręgach przemysłowych? Na pierwszy rzut oka wydaje się, że właśnie takie wspólnoty są ostojami zacofania i tradycjonalizmu. Jednakże musimy pamiętać, że minione dziesięciolecie socjalistycznego uprzemysłowienia i urbanizacji, rozwoju szkolnictwa i masowej kultury, rozwoju telewizji, prasy, radia itp. wybitnie przyczyniły się do zmiany mentalności małych środowisk. Otwarte dla weryfikacji pozostają dwie tezy: czy ze wsi i małych miasteczek odplynęli najzdolniejsi, najodważniejsi i przedsiębiorczy czy też ci słabi, obawiający się ciężkiej pracy w gospodarstwach i zakładach produkcyjnych, obawiający się niepewności i ryzyka, a szukający spokojnych posad w przedsiębiorstwach państwowych? Bez względu na to, jaki element ludzki odplynął i jaki pozostał, ci co pozostali mają za sobą twardą szkołę pracy, walki, a zarazem bardzo pobudzone aspiracje i dążenia.

Intensywność tych motywacji jest jednym z ważnych czynników sprzyjających przyspieszonej modernizacji społeczności lokalnych.

Jest także rzeczą oczywistą, że w nich może się najlepiej rozwijać „mały kapitalizm”, małe przedsiębiorstwa obliczone na szybki zysk. Trzeba pamiętać, że prywatna inicjatywa z czasów socjalizmu, też nie zmierzała do tworzenia trwałych, na pokolenia obliczonych firm, ale zakłady pracujące pod hasłem: bogać się szybko i uciekaj! Nowe przedsiębiorstwa kapitalistyczne zmierzają do bogacenia się w sposób otwarty i nie są przygotowane do znikania z rynku po uzyskaniu dochodów, ale do inwestowania i lokowania oszczędności w rozwój firmy. Jest to oczywiście droga powolna ale liczba samochodów z towarami w handlu obwoźnym, wyjeżdżająca ze wsi do większych i wielkich miast, zakładanie przedsiębiorstw produkcyjnych na „obrzeżu” gospodarstw rolnych, agresywne szukanie zbytu, wykorzystywanie bazarów ulicznych powstających masowo w miastach i podobne zjawiska wskazują, że w rozwoju „małego kapitalizmu” małe społeczności lokalne grają ważącą rolę.

Tu nasuwa się pytanie, czy do małych społeczności lokalnych dotrze także niezbędna wiedza fachowa, umiejętności menadżerskie, czy ten mały kapitalizm będzie mógł przejść do nowego etapu włączania się w sposób bezkonfliktowy do „wielkiego kapitalizmu” rozwijającego się w wielkich miastach i aglomeracjach miejskich. Wystarczy przeglądać ogłoszenia i reklamy w prasie i telewizji, by przekonać się, ile przedsiębiorstw rozwijających działalność w całym kraju jest ulokowanych w małych miasteczkach. Można by sprawdzić skąd pochodzą słuchacze kursów tej nowoczesnej wiedzy i kto kupuje podręczniki reklamujące się szeroko. Kursy te kształcą i samodzielnych przedsiębiorców i personel kierowniczy i wykonywujący decyzje przedsiębiorców i menadżerów, zatrudniający się tam, gdzie dobrze płacą. Ale ktokolwiek spotykał się z tymi nowymi przedsiębiorcami z małych miasteczek i wsi, zwłaszcza np. budowlanymi, czy produkującymi proste wytwory metalowe, czy usługowymi, ten łatwo zauważył siłę oporu tradycji w prowadzeniu działalności, siłę lęku przed ryzykiem i innowacjami. Piszę te słowa w pierwszych dniach czerwca 1991 roku i wiem, że ten polski kapitalizm w jego zróżnicowanych postaciach ma dopiero niecałe dwa lata otwartego rozwoju. Poczekajmy.

#### 2.4. Siła samorządu

W dążeniach różnych grup reformatorskich działających czy to w PZPR, czy w gospodarce planowej, czy zmierzających do wykorzystania sił społecznych, w znaczeniu „niepaństwowych”, samorząd był trak-

towany jako czynnik wielkiej wagi, ale także jako idea prawie magiczna, jako hasło i program. W polityce, gospodarce, kulturze, organizacji społeczeństwa, samorządy miały eliminować strony ujemne socjalizmu, łagodzić schematy organizacji państwa, wyzwalać energie obywatelskie i być drogą do przekształcania ustroju socjalistycznego z jego rządowym etatyzmem w społeczeństwo obywatelskie. Samorząd miał być siłą organizującą gospodarkę zaczynając od szczybla zakładu produkcyjnego, miał „oddawać sprawy obywateli w ręce obywateli”, miał stwarzać właściwe, odpowiednie formy władzy w społecznościach lokalnych, a w ideologii opozycji i „Solidarności” był programem działania i metodą przebudowy społeczeństwa socjalistycznego. Hasło „Rzeczpospolita Samorządna” było hasłem szeroko przyjętym, dostatecznie naładowane emocjonalnie, budzące pozytywne skojarzenia w słuchaczach i te skojarzenia wystarczały. Słuchacze tego hasła na ogół nie pytali o sprecyzowaną treść. Ta Rzeczpospolita samorządna była zapowiedzią realizacji wielu pragnień i nadziei.

Każdy kryzys polityczny w PRL wywoływał hasło samorządności na scenę życia publicznego. Najskuteczniej w r. 1956. Wtedy powołano rady robotnicze, Sejm uchwalił ustawę (zresztą przygotowującą złożenie hasła samorządności do grobu), rozwinęły się szerokie dyskusje naukowe i polityczne, a paliwa dostarczały doświadczenia i przykład Jugosławii. Euforia trwała krótko. Rady robotnicze zostały stopione z organizacjami partyjnymi i związkami zawodowymi, straciły swój sens polityczny, zostały podporządkowane „sile kierowniczej” i stały się tylko instytucją do bardzo małych spraw. Również spółdzielczość nie uchowała swojej samodzielności i samorząd spółdzielców był regulowany ściśle decyzjami instytucji rządowych. Wzrost zagrożenia ekologicznego, najbardziej odczuwanego w społecznościach lokalnych, zdawał się dobrze wróżyć samorządom terytorialnym, gdyż centralne instytucje rządowe bardzo chętnie przekazywały ciężary ochrony środowiska władzom lokalnym. Rząd chętnie zatrzymywał dla siebie ogólne decyzje gospodarcze, ingerując przez swój aparat administracyjny w sprawy lokalne. Program badawczy i publikacje kierowane przez prof. Kuklińskiego interesowały się samorządem terytorialnym, jako formą władzy lokalnej. Formalnie biorąc Rady Narodowe w PRL miały znaczny zakres samodzielności działania, mogły – zgodnie z literą prawa – kontrolować i pociągać do odpowiedzialności prezydium stanowiące organy administracji rządowej, ale były to uprawnienia raczej papierowe, gdyż kompetencje Rady były pozorne.

W ostatnich latach PRL, gdy nasiliły się dyskusje o możliwych reformach, wydawało się reformatorem, że można będzie przeprowadzić wybory, wybrać nowe Rady czy inne organy samorządu terytorialnego,

zachowując dla nich ten formalny zakres władzy jaki posiadały na mocy prawa organy władzy w miastach, wsiach i innych rodzajach zbiorowości. Projektowana skuteczność samorządów mogła być osiągnięta pod warunkiem wybrania przodujących obywateli, wyposażenia ich w odpowiedni zakres władzy i oddanie pod ich kontrolę dostatecznych środków finansowych i technicznych. Wybory samorządowe w 1991 roku przyniosły kilka rozczarowań. Przede wszystkim frekwencja wyborcza pokazała, że naród nie został przejęty wizją Rzeczypospolitej Samorządnej, ani wizją społeczeństwa obywatelskiego. Masowe poparcie dla „Solidarności” i opozycji w latach 1980/81, następnie opór przeciwko stanowi wojennemu, były widocznie pobudzane innymi motywami niż się to wydawało ideologom. Sądzono także, że wybory wprowadzą do władz terytorialnych „najlepszych” obywateli, przy czym to słowo „najlepszy” było rozumiane jako posiadający wiedzę, motywację, umiejętności, dobrą wolę i zasady moralne. Te kwalifikacje miały gwarantować, że wybrane organy samorządów doprowadzą dzieło reform, tzn. przejścia do demokracji parlamentarnej w polityce i gospodarki kapitalistycznej w gospodarce. Zderzenie tej wizji z rzeczywistością było bolesne. „Najlepsi” byli źle przygotowani do wyborów, różne grupy interesów mające dotychczas wpływ na sprawy w społecznościach lokalnych nie zamierzały rezygnować ze swoich możliwości, byli oni także mocniej motywowani, bo mieli przed oczyma wyraźne interesy, których zdecydowanie bronili. Posiadali także więcej doświadczenia oraz rozporządzali zorganizowanymi i utrwalonymi zespołami zwolenników. Toteż w wyborach „lepsi” przechodzili z trudem. W rezultacie w samorządach terytorialnych znalazły się grupy luźno lub wcale nie powiązane z nowymi elitami władzy na szczeblu centralnym. Samorząd lokalny okazał się zatem mało skutecznym czynnikiem przebudowy społeczeństwa i powstaje pytanie czy tylko skutek zbiegu okoliczności, że wybory przeprowadzono zbyt szybko i bez należytego przygotowania, czy dlatego, że dawne kadry z „nomenklatury” tzn. nominacji partyjnych okazały się silniejsze i sprawniejsze niż przypuszczano, czy też skutek błędów popełnianych przez nowe elity lokalne, czy też skutek ich słabości, albo skutek błędów w samej doktrynie samorządu. Może jest tak, że teoria samorządu była konstruowana na zasadzie przeciwstawienia się socjalizmowi i dyktaturze partii. Zatem obraz samorządu był wyznaczany przez stan rzeczywistości partyjnej tylko „odwróconej” o 180 stopni. Samorząd jako taki negatywny obraz socjalizmu, nie mógł być pociągającym motywem dla ludności.

Z badań przeprowadzonych w omawianym programie wynikało, że te, centralnie opracowane strategie realizowania samorządu, nie brały dostatecznie pod uwagę różnicowań regionalnych występujących w Pol-

sce. Jak podkreśla Bohdan Jałowiecki (1991) w Polsce można stwierdzić występowanie według dawnych dzielnic rozbiorowych charakterystycznych różnic utrzymujących się do lat dziewięćdziesiątych jako ślad Polski rozebranej. Te trzy dzielnice „zsyte” po 1919 roku zostały znowu po 1945 r. „zsyte” z ziemiami przydzielonymi. Okazało się, że samorządy inaczej funkcjonują na obszarach dawnej dzielnicy pruskiej i austriackiej, inaczej rosyjskiej i na ziemiach zachodnich i północnych. „Solidarnościowa” doktryna samorządowa nie brała tych różnic dostatecznie pod uwagę.

Przyczyny niepowodzenia reformy przeprowadzanej przez samorząd były więc rozmaite. Zasadnicza doktryna była zbyt ideologiczna i ogólnikowa, jej zwolennicy w społecznościach lokalnych zbyt słabi i mało zorganizowani. Sądzone – jak się wydaje – że manifestowana w latach 1980/81 masowość i jedność społeczeństwa, występującego przeciw władzy PZPR, utrzymała się do roku 1989 i że można na nim oprzeć reformę samorządu i budowę samorządnej Rzeczypospolitej. Okazało się, że entuzjazm z lat 80/81 został przekształcony na trzeźwe cele i dążenia, na postawy kalkulujące korzyści i możliwości, na trzeźwą ocenę programów reprezentowanych przez różne grupy postsolidarnościowe. Zatem zróżnicowania polityczne, zróżnicowania poglądów na programy gospodarcze rządu, na tendencje polityczne tworzonego ustroju, rysują się mocniej w regionach niż bezpośrednio w społecznościach lokalnych. Polska lokalna zatem albo jest formowana i różnicowana przez różnice regionalne, albo te występujące różnice regionalne są wynikiem sumowania i syntetyzowania różnic lokalnych. W każdym razie, w stosunki między całością państwa czy narodu, a społecznościami lokalnymi wchodzi zróżnicowania regionalne. *Tym zróżnicowaniom – pisze B. Jałowiecki – powinna odpowiadać regionalna polityka państwa. Jak na razie nie widać nawet aby istniała świadomość konieczności prowadzenia takiej polityki* (Jałowiecki 1991, s. 7). Te słowa były napisane w styczniu 91 roku. Potem jednak pojawiły się próby tworzenia regionów jako jednostek rządowych – administracyjnych, mających stanowić ogniwo pośrednie między gminą i województwem. Wywołało to jednak nowe konflikty kompetencyjne między gminami i regionami. B. Jałowiecki miał na uwadze wielkie regiony dzielące kraj, a administracja tworzyła małe regiony łączące gminy w większe całości. Regiony takie mało mogły dopomóc samorządom gminnym borykającym się z brakami pieniędzy, brakami infrastruktury, przy równoczesnym przrzuceniu na ich barki ciężaru finansowania oświaty, służby zdrowia, instytucji kultury itp.

Samorząd nie okazał się magicznym środkiem wyzwalającym automatycznie nowe energie i nowe siły. Jest tylko z jednej strony teorią

działania zbiorowego, stwierdzającą że zbiorowości związane z jakimś terytorium, na tym terytorium mieszkające i środkami tego terenu zaspokajające swoje potrzeby, we własnym zakresie mogą lepiej wykorzystywać te środki, organizować ich wykorzystywanie ale także ich utrzymywanie, jeżeli dysponują wolnością działania i współpracy między sobą. Podobnie teorie samorządu zakładają, że pracownicy dowolnego zakładu pracy mogą sami lepiej dostrzegać i rozwiązywać jego zagadnienia produkcji, organizacji, gospodarowania, rozwoju itp. Dalej teorie te przyjmują także tezę, że organizacje celowe, poprzez swoich członków lepiej mogą osiągać swoje cele np. w spółdzielniach, gdzie do samorządu także przywiązywano dużą wagę. Wymieniam tylko te trzy postacie samorządu, ale przecież mówiono wiele o samorządzie w szkołach różnych poziomów, instytucji naukowych i innych. Wszystkie te postacie samorządu, które uzupełniając się nawzajem i spotykając na szerokiej platformie spraw politycznych, miały wypełnić treścią hasło „Rzeczpospolitej Samorządnej”, opierały się na kilku założeniach teoretycznych. Pierwsze z nich dotyczyło przekonania, że w społeczeństwie silniejsze są tendencje do solidarności i współpracy niż do interesów grupowych i jednostkowych oraz antagonizmu. Słowem teoria i praktyka samorządu zakłada istnienie swego rodzaju solidaryzmu społecznego od zakresu i głębi tego solidaryzmu zależy także sukces praktyki samorządowej. Dalej samorząd wymaga czy zakłada, że członkowie grupy samorządnej będą zdolni do pewnego zakresu altruizmu, czyli podporządkowania swoich interesów osobistych interesom grupy. Można by tu powiedzieć, że samorząd wymaga „egoizmu racjonalnego” tzn. takiego, który dąży do osiągnięcia swoich korzyści przez rozbudowę „dobrej” grupy, do której należy. Dalej samorząd wymaga aby członkowie grupy samorządnej wykazywali pewien znaczny zakres dyscypliny, tzn. podporządkowania wspólnie ustalonym regułom działania. Chodzi tu zarówno o dyscyplinę pracy, przestrzeganie przepisów i norm moralnych – słowem o pewien poziom uspołecznienia, czyli identyfikacji członków z samorządną społecznością. Samorząd wymaga także, aby jego członkowie mieli poczucie konieczności współdziałania w sprawach podejmowanych do rozwiązania przez decyzje odpowiedniej instytucji samorządowej.

Otóż samorząd terytorialny jest często narażony na działanie dość rozbieżnych tendencji. Jest on bowiem z reguły związany z polityką i sprawowaniem władzy i wtedy zderzają się różne postacie lojalności. Najczęściej jest to starcie interesów lokalnych z interesami partii politycznych. W ustrojach monopartyjnych jest to partia panująca, która wymaga lojalności bezwzględnej i podporządkowania sobie interesów lokalnych. W ustrojach wielopartyjnych, samorządy stają się elementem w

grze politycznej. w sojuszach wyborczych, narzędziem w pozyskiwaniu głosów i wtedy walka polityczna utrudnia współdziałanie konieczne dla realizacji wspólnych celów.

Gdy program badań 09.8 był formułowany, przyjmowano jako jedną z hipotez, że samorząd jest warunkiem dynamizowania układów lokalnych, że może on wykorzystać elementy gospodarki nieformalnej działającej w społecznościach lokalnych, a także wykorzystać „czynnik etniczno-kulturowy” jako siłę motoryczną rozwoju lokalnego. Program operuje pojęciem *układów lokalnych*. Termin ten przed 1980 rokiem oznaczał mniej więcej tyle co *system lokalny*. Lecz z rewoltą „Solidarności” termin ten przybrał zdecydowanie pejoratywne znaczenie i służył do oznaczania klik i ich machinacji, jakichś prawie przestępczych porozumień, służących prominentom (też bardzo brzydkie słowo) do działań przeciwko społeczeństwu. W serii zachowane zostało neutralne znaczenie słowa *układ*, tak jak i w naukach społecznych. Już F. Znaniecki używał terminu „układ” jako równoznacznika terminu *system* w swoim *Wstępie do socjologii* (1922). Na czym polega „dynamizowanie lokalnych układów”? Socjologowie mówią raczej o lokalnym systemie społecznym, składającym się z rodzin, grup nieformalnych, rodowych, sąsiedzkich, opartych na współpracy gospodarczej, na współżyciu towarzyskim, na więzi uznania, prestiżu, poczuciu swojskości i bezpieczeństwa, czyli tego wszystkiego o czym była mowa w rozdziale o społecznościach lokalnych. Otóż ten lokalny system społeczny może być wykorzystany do dynamizowania wzrostu gospodarczego gmin, miasteczek i miast, jeżeli powstanie szereg warunków: a) jeżeli wytworzy się opinia sprzyjająca przedsiębiorczości i aktywności; b) jeżeli powstaną wśród mieszkańców dążenia do zmian i do podniesienia stopy życiowej; c) jeżeli lokalne instytucje administracji, władzy, instytucje polityczne swoimi działaniami wesprą przedsiębiorczość obywateli; d) jeżeli na terenie lokalnej jednostki geograficznej, czy na terenie bliskiego regionu znajdują się materiały do wykorzystania przy stosunkowo niewielkich kosztach; e) jeżeli rozwijana przedsiębiorczość wykorzysta umiejętnie istniejące warsztaty pracy i ich urządzenia techniczne dla startu aktywności; f) jeżeli lokalny zasób siły roboczej umożliwi ten start bez angażowania większej liczby kwalifikowanych pracowników z zewnątrz; g) jeżeli wytworzy się lokalna grupa przywódcza, złożona z miejscowych obywateli, dająca przykład wytrwałości, sprawności, pracowitości i powodzenia; h) jeżeli w pewnym okresie po starcie lokalne przedsiębiorstwa zdołają zaoszczędzić i skupić pewien kapitał, który pozwoli wejść w stosunki współpracy z większymi przedsiębiorstwami zewnętrznymi i do lokalnych przedsiębiorstw zacząć napływać zyski z zewnątrz.

Zanim przejdziemy do omówienia wniosków dla rozwoju samorządu, podkreślmy wagę grupy przywódczej i zastanówmy się nad jej składem i funkcjami. Chodzi tu nie tylko o przywódców w interesach, ludzi mających orientację działalności gospodarczej, ale także o „przywódców opinii” czyli ludzi mających wpływ na poglądy w danej miejscowości, dalej, o ludzi mających prestiż moralny, formułujących oceny obyczajowe i etyczne zachowań ludzkich. Chodzi o pozyskanie poparcia, gdyż nie można skutecznie wprowadzać innowacji wbrew opinii zbiorowości, wbrew jej obyczajom i autorytetom. Nowe formy przedsiębiorczości muszą być inne niż znane sposoby działania rzemieślników, producentów, usług, handlu, rolników itp., a wszelkie zmiany budzą albo opory, albo niechęć. Poza tym każda struktura małej grupy ma swoje mechanizmy oporu przeciw zmianom. Te właśnie zjawiska mogą skutecznie blokować postęp i przekształcenia lokalnej gospodarki. Stąd doniosłość warunków wymienionych powyżej.

Te rozważania mają także ważność dla analizy funkcji samorządu terenowego. Wskazuje się często, że funkcjonowanie samorządów terenowych, nawet w wielkich miastach bywa wypaczane przez „pragmatyczne” grupy interesów, wykorzystujących dla osobistych interesów możliwość decydowania o własności komunalnej, zwłaszcza w okresach braku pełnej jasności w uregulowaniu własności. Prywatyzacja, zwrot własności bezpodstawnie upaństwowionej, krzyżujące się roszczenia własnościowe, niejasna sytuacja majątku spółdzielczego i analogiczne zjawiska, stwarzają sytuacje pełne pokus dla decydentów w samorządach terytorialnych. Lecz nie należy tracić z oczu „naturalnych” mechanizmów współżycia zbiorowego, które niezależnie od sytuacji prawnej i politycznej działają zawsze we wszystkich zbiorowościach wpływając na działanie samorządów. Są to rodzaje więzi łączących obywateli w społecznościach lokalnych – inaczej czują się mieszkańcy centrum Warszawy powiązani więzią lokalną a inaczej mieszkańcy wsi pod Piasecznem. W Warszawie wpływ na funkcjonowanie samorządu wywierają przede wszystkim organizacje, a jeżeli jednostki, to na zasadzie posiadania różnych postaci majątku. Więź emocjonalna, która przed laty łączyła społeczność Sądów Żoliborskich, jest już trudna do odtworzenia nawet na Żoliborzu, a zupełnie niemożliwa w centrum stolicy. Samorząd bowiem niejako z definicji musi się odwoływać do elementów nieformalnych życia zbiorowego, gdyż gdyby kierował się wyłącznie swoimi przepisami prawa, regulacjami formalnymi, nie różnił by się wiele od urzędów reprezentujących wyłącznie władze centralne. Doniosłość samorządu, jego „urok”, oczekiwania pod jego adresem wynikają stąd, że dopuszcza on do życia publicznego atmosferę i stosunki między jednostkami, z zasady eliminowane z organizacji biu-



rokratycznych. Jeżeli istotą samorządu jest dopuszczenie obywateli do współdziałania w zarządzaniu sprawami publicznymi zbiorowości lokalnej, to chodzi o wykorzystanie ich cech w możliwie szerokim zakresie a zatem także tych cech osobowości, które decydują o „ludzkiem obliczu” władzy. Ten aspekt działania samorządu jest zazwyczaj pomijany przez badaczy i polityków. Metodologowie powołują się na trudności operacjonalizacji takich danych empirycznych i trudności ich analizy (zob. Turska (red.) 1990). Ten zbiór rozpraw, przedstawiających wyniki badań empirycznych oraz inne prace tej serii (np. Sobczak, Niewiadomski, Dutkiewicz 1988) pokazują wyraźnie, że samorząd jest rozpatrywany przede wszystkim w jego aspektach formalno-prawnych. Jest oczywiście sprawą nieuniknioną, że ten aspekt wybija się na plan pierwszy a ponadto jeszcze odnotujemy skłonność do traktowania tego, co postulowane przez prawo jako rzeczywiście istniejącego, jako źródła pewnej postawy teoretycznej dla analiz samorządu jako czynnika i metody do tworzenia ustroju z „ludzką twarzą”. Tak marzyli reformatorzy socjalizmu, a także opozycja dążąca do eliminacji socjalizmu. Dla niej także samorząd był drogą do nowego ustroju.

\* \* \*

Tyle założeń teoretycznych dla analizy empirycznej substancji Polski lokalnej. Jak widzieliśmy wiązano z nią wiele nadziei politycznych, gospodarczych, socjalnych i – dodajmy – oczekiwań zwyczajnie ludzkich. Ciągłe bowiem wszyscy świadomie czy nieświadomie wierzymy, że gdyby rzeczywiście nam pozwolono „wziąć swoje sprawy w swoje ręce”, to przecież zrobilibyśmy wszystko, by nam było dobrze. Ale co to znaczy „pozwolono”? Jest to na pewno relikwyt czasów, kiedy kierująca partia mogła pozwolić lub nie pozwolić obywatelom na jakieś działania. Był czas w czasie wyborów samorządowych, że obywatele mogli to uczynić? Dlaczego nie uczynili? Dlaczego pozwolili oddać samorządy jako instytucje albo ludziom przypadkowym, albo zorganizowanym biurokratom? Jaka jest w rzeczywistości ta Polska lokalna, w której tyłu ludzi szuka rozwiązania i dla demokracji parlamentarnej i gospodarki rynkowej? Co rzeczywiście zachodzi codziennie w tysiącach wsi, przysiółków, miasteczek, miast, dzielnic, osiedli? Czy rzeczywiście i demokrację i kapitalizm można odtworzyć i zorganizować tylko przy pełnym poparciu lokalnych *grass roots*?

### 3. Aktualny stan Polski lokalnej

Rozpocznijmy od spojrzenia na te tysiące społeczności lokalnych w Polsce, które składają się na to, co nazywamy Polską lokalną. Są to nie tylko obywatele małych przysiółków, wsi zapomnianych przez dzieje, ale także mieszkańcy dzielnic Warszawy i innych wielkich miast, miast – stolic wojewódzkich, dawnych miast powiatowych itp. A więc tysiące miejscowości czy dzielnic miejscowości, a w nich miliony ludzi, żyjących, dążących do jakichś celów życiowych, w coś wierzących, czegoś od życia oczekujących, o czymś marzących, noszących w sercach miłość, sympatię, obojętność, wrogość, nienawiść. Wszyscy oni wstają rano z pościeli, odbywają swoje zrutynizowane czynności higieniczne, potem zjadają śniadanie, udają się do pracy, narzekają (lub nie) na komunikację, spędzają w zakładach pracy kilka godzin, coś produkują, załatwiają, wracają do domu, zjadają obiad, odpoczywają lub załatwiają sprawy gospodarstwa domowego, wieczorem siadają przed telewizorem – może nie wszyscy, ale wielu z nich. Jakżeż prosta jest ta Polska lokalna! Niestety jest to tylko uproszczona parodia Polski lokalnej. Oczywiście, że idąc poważnie torem tego sparodiowanego pomysłu, można by opisać „główne” czynności codzienne, czy główne czynności życiowe tych mieszkańców wszystkich miejscowości, następnie pytać, które z nich są charakterystyczne dla poszczególnych miejsc na mapie i na podstawie takiego spisu czynności starać się zgłębić to, co stanowi treść życia mieszkańców. Co znaczy „treść życia”? Nazwiemy tak te czynności i dążenia, które zdaniem poszczególnych osób nadają sens ich życiu, które stanowią najważniejszy cel dążeń w toku życia. Bowiem czynności życiowe wykonywane codziennie przez każdego człowieka można podzielić na różne kategorie: niektóre są bardzo ważne i konieczne jak np. odżywianie się, ubieranie, wykonywanie pracy dającej utrzymanie, udział w życiu publicznym gospodarczym, politycznym, kulturalnym. Te ważne działania są jakoś rejestrowane przez urzędy statystyczne, ujmowane w sondażach, opisywane w środkach masowego przekazu itp. Inne natomiast są mniej ważne, traktowane jako oczywiste i nie wywierające większego wpływu na działania innych. I wreszcie istnieją kategorie działań prywatnych lub bardzo osobistych, które w większości są niedostępne poznaniu bliźnich, a więc życie w marzeniach, rojenia i fantazje, ale także działania konkretne starannie ukrywane przed oczyma innych, np. działania niezgodne z prawem. Analiza społeczności lokalnych z punktu widzenia tej klasyfikacji działań mieszkańców może pokazać wagę tych społeczności, gdyż w nich nabierają wagi zachowania „niezauważane” w analizach społeczeństwa w skali makro, a także w społecznościach wielkomiejskich, opartych na

stycznościach rzeczowych, nie zauważających „ludzkiej” strony codziennego życia. W wielkim mieście mogą miesiącami kupować gazetę u jednego kioskacza nie wiedząc o nim nic i nie interesując się jego osobą. W małych społecznościach lokalnych mieszkańcy interesują się przede wszystkim najpierw osobami, a potem rzeczową stroną kontaktu. Ma to doniosłe skutki dla wewnętrznej spójności grup, a także wpływ na stan ich świadomości zbiorowej. Dla badania stanu świadomości społeczeństwa ma to poważną wagę.

Podkreślmy jeszcze jeden aspekt zjawisk zachodzących w mentalności mieszkańców małych miejscowości. Chcę tu wskazać zjawiska akceptacji czy też odrzucenia pewnych idei, ideologii, poglądów, wierzeń, stylu życia itp. Socjologiczne analizy procesów przenikania innowacji, wynalazków, nowych sposobów zaspokajania potrzeb, wykazują że te innowacje wchodzą w pełni w życie społeczeństwa, gdy zostaną zaakceptowane i przyjęte, uznane za swoje właśnie w codziennej praktyce życia w tych małych miejscowościach. Narzucane poglądy mogą być akceptowane pozornie, ludzie mogą składać publiczne, formalne oświadczenia, ale w swoich zachowaniach i codziennych działaniach okazują wyraźnie, że ich nie uznają za swoje. Tak było np. z marksizmem-leninizmem w Polsce Ludowej, tak bywa z pewnymi elementami kultury masowej importowanej z Zachodu, tak bywa z pewnymi przykazaniami religijnymi np. „nie cudzołóż”, takie poglądy nie wchodzą w codzienną treść życia jednostek i grup. W okresach przebudowy społeczeństwa takie zjawiska nabierają szczególnej wagi. Zwłaszcza gdy chodzi o sprawy tak ważne, jak wartość nadawana pracy, stosunek do własności, stosunek do państwa, stosunek do cech wprowadzanego ustroju politycznego itd. O tym, czy nowy ustrój „wejdzie w codzienny obieg krwi” decydują ostatecznie zachowania i działania mieszkańców społeczności lokalnych. One bowiem powodują, czy te nowe elementy będą stanowiły treść życia obywateli. Dla wewnętrznej spójności, dla tożsamości narodu, dla zdolności do zgodnych i zharmonizowanych działań zbiorowych są to sprawy niezmiernie ważne. Wszelkie podziały społeczeństwa – polityczne, religijne, czy ekonomiczne stają się naprawdę doniosłe, gdy dzielą ludzi żyjących w społecznościach lokalnych. Podziały dzielące dwie szkoły malarskie dotyczą niewielkich grup i chociaż później historycy sztuki mogą tym podziałom nadać wielką wagę w dziejach malarstwa, takie podziały nie podzielą mas ludności i nie przejawiają się w zachowaniach zbiorowych. Natomiast podziały polityczne mogą sięgać bardzo głęboko w życie społeczeństwa, a sięgać głęboko znaczy po prostu, sięgać do małych społeczności lokalnych i tam się przejawiać w codziennych działaniach. Wielkie ruchy masowe, czy to reformatorskie czy rewolucyjne, mogą na-

wet skupiać miliony członków i zwolenników, ale jeżeli nie wejdą w codzienność działań społeczności lokalnych, nie staną się ruchami trwałymi. Każdy ruch społeczny przechodzi przez dobrze przez socjologów opisane fazy rozwoju i kończy utworzeniem sformalizowanej organizacji o sprecyzowanym programie. Bez tego programu i bez organizacji powołanej do jego realizacji, ruch społeczny pozostaje „niedokończony”. Naturalnym zakończeniem jest utworzenie programu akceptowanego przez społeczności lokalne, w których ten program zostaje „przechowany” w codziennej praktyce mieszkańców. Jak w poematach Mickiewicza, każdy ruch rozwijający się „normalnie” przechodzi ten etap „wchodzenia pod strzechy”, a jego idee przybierają postać „arki przymierza między dawnymi i nowymi laty”. Ruchy społeczno-polityczne, nawet skupiające wielkie masy, gdy nie dojdą do tego etapu, zazwyczaj znikają szybko ze sceny dziejowej. Akceptacja elit jest bardzo ważna dla innowacji społecznych i politycznych, jednakże o trwałości akceptowanej innowacji decydują postawy i nastawienia mas w społecznościach lokalnych, włączenie ich do codziennego trybu życia. respektowanie w swoich działaniach.

Te przykłady pokazują doniosłość społeczności lokalnych w tworzeniu świadomości społecznej obywateli państw. Uwaga nauk społecznych, polityków, a także opinii publicznej z zasady skupia się na grupach opiniotwórczych, tworzących poglądy, komentarze i rzucających nowe pomysły. Socjologowie badają jeszcze mechanizmy przyjmowania tych poglądów przez adresatów, rolę *opinion leaders* w małych grupach, ale mało uwagi poświęcali trwałości tych opinii, ich przekształceniom w czasie, ich trwaniu w małych grupach. W Polsce mamy do czynienia z klasycznym przykładem ruchu społeczno-politycznego, który pozostał niedokończony, nie wytworzył jednolitej, zorganizowanej partii o wyraźnie określonym programie i „rozpłynął” się w wielu dziesiątkach małych partii. Mam tu na myśli nie tylko „Solidarność”, związek zawodowy przekształcony w masowy ruch polityczny, ale całą opozycję przeciw realnemu socjalizmowi, która niejako znalazła się pod opiekuńczym dachem „Solidarności”. Ten masowy liczebnie ruch skupiał grupy dość rozbieżne i nie mógł szybko opracować programu, a przede wszystkim nie mógł się przekształcić w partię polityczną w 1981 roku, potem w czasie stanu wojennego nie miał możliwości działania i nie wszedł w „codzienność” społeczności lokalnych. Gdy został formalnie restytuowany pod koniec lat osiemdziesiątych, już tylko część dawnych członków zgłosiła formalne członkostwo. Był to sygnał wymagający analizy, gdyż w latach 1980/81 „Solidarność” utożsamiała się ze społeczeństwem, tzn. z tymi wszystkimi, którzy byli przeciw realnemu socjalizmowi i na tym stwierdzeniu gruntowała swoją siłę. Ten ruch nie przekształcił się w porę w silne partie

polityczne, nie skupił obywateli Polski lokalnej wokół swojego programu i polityczne skutki nie dały na siebie czekać. Jeszcze po czerwcowych wyborach wydawało się, że dysponując silną grupą w Sejmie i silną reprezentacją, prawie 100% w senacie, „Solidarność” określi się jako zjednoczona, dobrze zorganizowana partia. utworzy rząd i rozbuduje swoją siłę w masach, pociągniętych wizją programu. Słowem zapuści korzenie w Polsce lokalnej. Jednakże podzielona na kilka grup, skupianych nie tyle programem ile cechami osobowości przywódców, „Solidarność” zaczęła tracić wagę także jako związek zawodowy, a w polityce nawet jej przywódcy zaczęli mówić o okresie „postsolidarnościowym”. Nie stała się czynnikiem określającym polityczne oblicze Polski lokalnej w zaczynających się latach dziewięćdziesiątych. Nie udało się to także innym partiom politycznym, istniejącym na scenie politycznej. Najwięcej szans zdawało się mieć Polskie Stronnictwo Ludowe, sięgające tradycjami do wieku XIX, mające wyraźnie określoną chłopską i rolniczą klientelę oraz własny elektorat, a więc wydawało się, że wszystkie warunki potrzebne do rozwoju. Ruch ludowy został na szczycie miejskim rozbity na kilka zwalczających się grup. Podkreślmy, że zwalczały się grupy przywódcze, ale w społecznościach lokalnych, we wsiach i miasteczkach zwolennicy i członkowie ruchu pozostali, tak jak byli w czasie PRL, w gotowości do działania w warunkach wyzwolenia od dominacji przez PZPR. Także inne partie, jak np. nowe postacie socjaldemokracji, wyłonione z rozwiązanej PZPR w wyborach prezydenckich zyskały ok. 10% głosów, a biorąc pod uwagę pogłębiający się kryzys gospodarczy, mają szansę na poważne umocnienie swojej pozycji. Jednakże obciążenia przeszłością nie znikną szybko. Odradzające się partie istniejące przed 1939 rokiem także nie mogą odnaleźć swojej dawnej tożsamości i siły. Polska Partia Socjalistyczna, Narodowa Demokracja, Chrześcijańska Demokracja, różne grupy i partie liberalne, wszystkie one mogą liczyć albo na sędziwych już członków przedwojennych, albo na zwolenników skupionych w czasie PRL wokół haseł ideologicznych, albo na członków zyskanych w czasie działalności podziemnej, w każdym razie w pierwszych latach po obaleniu PZPR nie zyskały masowego poparcia. Jak zatem przedstawia się stan polityczny Polski lokalnej?

### 3.1. Polityczny stan Polski lokalnej

Opublikowane dotychczas tomy publikacji programu 09.8 stosunkowo mało miejsca poświęcają opisowi stanu politycznego. Jest to zupełnie zrozumiałe. Do 1989 roku, mimo postępującego rozluźnienia politycznej kontroli nad nauką, opisywanie stanu politycznego społeczeństwa stanowiło przedmiot szczególnego zainteresowania cenzury i było podejmowane

niechętnie przez przedstawicieli nauk społecznych. Instytut Gospodarki Przestrzennej UW od połowy lat osiemdziesiątych realizował program badawczy „Kultura polityczna społeczeństwa polskiego”, w którym nacisk był położony na kulturę polityczną a nie istniejące rzeczywiste struktury, rzeczywiste siły i „wniknięcie” polityki w codzienność społeczności lokalnych. Materiały dotyczące stanu politycznego społeczeństwa polskiego pochodzą albo z analiz politologów pracujących w szkołach wyższych lub instytucjach badawczych PAN czy instytucjach resortowych, z analiz opozycji lub z analiz podejmowanych przez pracowników instytutów badających komunizm i Europę wschodnią i wreszcie z analiz opracowywanych przez polską emigrację. Wszystkie te analizy cechują pewne nieuniknione jednostronności. Jak już mówiliśmy, polityka jest zjawiskiem wielopoziomowym. Rozgrywa się na poziomie ideologii i tu angażuje przede wszystkim ideologów, konstruujących zasady i hasła idei dających wizje społeczeństw i ich porządku, zasad kierujących działaniami władzy, wizje praw obywatelskich itp. Odpowiedzią na te zasady ideologii są „wierzenia polityczne” mas, ich wyobrażenia o tym co dana ideologia chce osiągnąć dla nich. Drugi poziom to działalność partii politycznych, które mają swoje programy rozwiązywania problemów społeczeństwa, realizowania zasad ideologii. Tutaj trzeba wyróżnić dążenia do przejęcia władzy przez partię i rolę jej elity kierowniczej, jej aktywistów, zwykłych członków i sympatyków ją popierających. Wreszcie poziom zachowań politycznych mas i o ten nam chodzi w tej analizie. Jaki jest obraz zachowań i wierzeń politycznych w Polsce lokalnej? Nie dysponuję oczywiście wynikami systematycznych badań nad tak sformułowanymi zagadnieniami, ale wykorzystując istniejące materiały częściowe, zawarte w publikacjach serii, sprawozdaniach z różnych sondaży, wyników wyborów, frekwencji wyborczej, dyskusjach i reportażach prasowych i telewizyjnych, mogę się pokusić o konstruowanie takiego obrazu.

Ideologią najszerszej spotykaną wśród obywateli Polski lokalnej jest antykomunizm. Występował on najostrzej pod koniec lat osiemdziesiątych, zwłaszcza w okresie wyborów parlamentarnych i był formułowany przeważnie w charakterze negacji wobec idei reprezentowanych przez PZPR i najogólniej PRL. Pod wpływem działalności opozycji, przede wszystkim „Solidarności”, radia Wolna Europa i innych rozgłośni zachodnich nadających w języku polskim, traktowanych jako bezwzględnie wiarygodne, pod wpływem doświadczeń osobistych i społecznych, spotykanych represji politycznych ze strony służb bezpieczeństwa, działalności cenzury itd. wytworzyła się wśród ludności lokalnej, zwłaszcza mniejszych miast i miasteczek, gdzie odsetek ludności bezpośrednio związanej z ustrojem był znacznie niższy niż w większych i wielkich miastach, po-

stawa zasadniczej negacji wobec socjalizmu, marksizmu, ZSRR, PZPR. Przeciwstawieniem komunizmu był ogólnie biorąc katolicyzm, patriotyzm, swoisty nacjonalizm, dążenie „żeby Polska była Polską”. Ta postawa przejawiała się praktycznie w wyborach, w których kandydatem dla wybrania starczyła fotografia z Lechem Wałęsą i poparcie lokalnego proboszcza. Nie była to ideologia polityczna w ścisłym tego słowa znaczeniu, lecz raczej przygotowany grunt do formułowania ideologii proponującej jakieś zasady budowania nowego ustroju, tworzenia nowych grup politycznych, tworzących nowe programy dla Polski.

Cechą charakterystyczną okresu po „Okrągłym Stole”, był brak opozycyjnych partii politycznych i to nie tylko w społecznościach lokalnych Polski prowincjonalnej, ale także w wielkich miastach. Opozycja skupiona była w luźnych formach, ruchach społecznych, porozumieniach, kongresach, różnych postaciach forum, które skupiały zwolenników raczej niż zorganizowanych członków. Być może grupy kierownicze tych grup obawiały się, że przykład funkcjonowania PZPR, z jej dyscypliną wewnętrzną, bezwzględnym wymaganiem lojalności ideologicznej, hierarchią, będzie działał odstręczająco, a może sądzili, że taka luźna postać zrzeszenia pozwoli na szerszą rekrutację i szersze poparcie wyborcze, w każdym razie skutki dla obrazu sceny politycznej były bardzo wyraźne. Gdy zebrał się nowy parlament, gdy rozpadła się PZPR i jej byli członkowie utworzyli dwie partie socjaldemokratyczne, zaczął się proces tworzenia partii politycznych, ale także w bardzo swoisty sposób. Mianowicie partie te powstawały w gabinetach małych grup przywódczych, a nie w społecznościach lokalnych, na dole drabiny społecznej. Wydawało się, że jeżeli np. zorganizuje się PPS, utworzy zarząd, wokół którego złączą się skupiać członkowie i gdy ta grupa inicjująca rozpocznie działalność, opracuje program, będzie się wypowiedziała w bieżących sprawach, złączą różne formy oddziaływania na robotników, przypomni tradycje dawnej PPS – wtedy naturalnym biegiem rzeczy rozpocznie się szybki wzrost liczebny partii. W podobny sposób postępowały inne „tradycyjne” partie i orientacje polityczne jak prawicowe partie narodowe, partie chrześcijańskie, partie liberalne, wszystkie one występujące w wielu odmianach i grupach. Zdawało się, że wyjątkiem będzie „Solidarność”, która w 1989 roku mogła już wystąpić nie jako związek zawodowy, ale jako partia polityczna. Zwłaszcza po świetnym zwycięstwie wyborczym, w którym okazała się jedyną siłą znaną i akceptowaną, nie tylko w politycznych kręgach wielkich miast, ale przede wszystkim w małych społecznościach lokalnych, jako alternatywa dla PZPR i ogólnie – lewicy, zdawało się, że utworzy silną partię polityczną, dysponującą w pełni senatem oraz zdolną do stworzenia silnej koalicji w Sejmie

(a potem się okazało także i dla większości w Sejmie), utworzy rząd i mocną ręką ujmie władzę. Jest rzeczą dobrze znaną z podręczników historii, że ruchy społeczne nie tworzą i nie sprawują władzy, lecz wyłaniają silne partie i te dopiero tworzą rządy sprawujące władzę. „Solidarność” chciała rządzić nie poprzez masową partię, ale przez małą elitę. Skutki nie dały na siebie czekać. Małe elity można łatwo zmienić przez inne małe elity. Rozbite polityczne Obozu Solidarności, wywołało w małych społecznościach lokalnych zwyczajną dezorientację. Wybory prezydenckie wykazały, że dezorientacja zmieniała się z wolna w rozczarowanie, czego wyrazem były liczby głosów oddanych w tych społecznościach na Tymińskiego. Ugrupowania post solidarnościowe powoli znajdują oparcie w małych społecznościach lokalnych, ale raczej na zasadzie związków personalnych niż atrakcji programowej. Wizja demokracji parlamentarnej i gospodarki rynkowej nie są w tych społecznościach bardzo atrakcyjne, ponieważ poszczególnym obywatelom trudno jest dojrzeć w jaki sposób mogą przyczynić się do rozwiązania ich osobistych i rodzinnych problemów, zwłaszcza po zawodzie sprawionym przez wybory samorządowe i działania nowych samorządów. Również skutki polityki gospodarczej rządu budzą raczej sprzeciw niż uznanie dla rządu. Ani Unia Demokratyczna, ani ROAD, ani Porozumienie Centrum, ani Solidarność 80, czy Solidarność Rolników Indywidualnych, czy inne formacje odwołujące się do Solidarności z lat 80/81, nie wytworzyły w Polsce lokalnej siły zdolnej do wprowadzenia do przyszłego Sejmu liczby posłów wystarczającej do przejścia władzy na trwałe.

Zmiany struktur politycznych w Polsce lokalnej dokonują się powoli. Zwłaszcza we wsiach, gdzie utrzymały się struktury ruchu ludowego, powoli wypełniające się nową treścią. Zmiany ideologiczne w PSL i jego odmianach dokonują się zbyt wolno, by PSL mogła się stać samodzielną siłą polityczną kształtującą oblicze polityczne wsi. Istniejące struktury były przeważnie powiązane poprzez ZSL z PZPR i dlatego są ofiarą postaw antykomunistycznych i te nastawienia antykomunistyczne są wykorzystywane w rozgrywkach politycznych i przedwyborczych we wsiach. Lecz także rządzące elity solidarnościowe nie znajdują tam uznania wskutek skutków polityki gospodarczej rządu, ograniczenia dotacji, konkurencji żywności importowanej itd. Nie wytworzyła się także jakaś pociągająca polityczna idea chłopska czy rolnicza. Odradzanie się ziemiaństwa, wysokie podatki, drogie kredyty, trudności w zbyciu wyprodukowanej żywności, spadek spożycia mięsa i mleka itp. powodują, że wiejskie „wierzenia polityczne” wyznaczone przez religijność, poczucie solidarności narodowej, antykomunizm, nie przerodziły się w zdecydowane poparcie dla którejś z istniejących, centralnych partii politycznych.



Politycznie biorąc, Polska lokalna jest nadal amorficzna, jest ciągle terenem przygotowanym na „przyjęcie” jakiejś atrakcyjnej partii, odpowiadającej na frustracje przebudowy, rozczarowania demokracją na przykładzie działania Sejmu i Senatu oraz rozczarowanie gospodarką rynkową (por. Jałowicki, Swianiewicz 1991). Jedno i drugie okazało się odmienne od żywionych wyobrażeń. Niewątpliwie Polska lokalna jest bardziej przygotowana na przyjęcie partii o charakterze narodowym i chrześcijańskim, co jednak nie znaczy, że istniejące partie chrześcijańsko-demokratyczne znajdują tam automatyczny posłuch. W każdym razie łatwiej niż socjaldemokracja, niż socjalizm w dowolnej postaci, niż partie liberalne, lub dowolne partie laickie. Podstawową siłą polityczną w większości społeczności lokalnych, zwłaszcza w małych miejscowościach, jest nadal Kościół, lub lepiej, kler. Tak było na pewno w okresie wyborów parlamentarnych i prezydenckich, gdy poparcie plebanii miało istotną wagę. Od tego czasu jednak obraz polityczny Polski lokalnej zmienia się także szybciej. Jest to przede wszystkim rosnące zobojętnienie polityczne, wynikające także z niezrozumiałego rozpadu „Solidarności”. „Wojna na górze” przebiegała właśnie „na górze” a doty w małych miasteczkach i wsiach, starały sobie wyobrazić, co z niej dla nich wynika. I przekonują się, że niewiele. Nie zmieniła się organizacja administracji, przeważnie siedzą tam w większości ci sami ludzie, „nowi” są często niedoświadczeni, zmieniła się polityka władz, spadła stopa życiowa. Wolność polityczna, zniesienie cenzury, ujawnianie ciemnych kart historii, Katyń, losów Polaków w ZSRR, ujawnianie działalności służb bezpieczeństwa i politycznych organów władzy partyjnej, bardziej fascynuje inteligencję i klasy średnie, niż podstawową ludność Polski lokalnej. Jednakże sukces wyborczy Tymińskiego pokazał, że ludność ta jest gotowa poprzeć polityka przedstawiającego atrakcyjny program. Sukces ten pokazał także, że wyborcy z Polski lokalnej nie chcą popierać ani lewicę mającą jakiegokolwiek związek z realnym socjalizmem, ale także grup wyłonionych z „Solidarności” i związanych z ekipami Tadeusza Mazowieckiego czy premiera Bieleckiego. Protesty polityczne chłopów, robotników, różnych kategorii pracowników wskazują narastającą polaryzację polityczną małych miasteczek, miast prowincjonalnych i wsi. Postawy katolickie i narodowe nadal przeważają, nadal o udziale w wyborach i oddaniu głosu na konkretną listę czy kandydata, zdecydują lokalni księża, którzy bez względu na to, czy ordynacja zabroni agitacji w kościołach czy nie, znajdują sposoby doradzenia parafianom jak dokonać wyboru.

Wydaje się bowiem, że proces lokowania się partii politycznych w społecznościach lokalnych dokonuje się bardzo powoli. Tradycyjne partie jak Stronnictwo Ludowe czy PPS, Narodowa Demokracja przed 1939

rokiem były silnymi partiami opozycyjnymi wobec rządu sanacyjnego, spotykały się z silną organizacją Bezpartyjnego Bloku Współpracy z Rządem a potem Obozu Zjednoczenia Narodowego i walki polityczne toczyły się między tymi ugrupowaniami. Co więcej, Polska lokalna dostarczała tym partiom najwięcej zwolenników na nie głosujących i wyborcy Polski lokalnej rozstrzygali o tym, która partia sprawowała władzę. Po zamachu majowym, rząd „pułkowników” nie oddał władzy i z nikim się nią nie dzielił, nawet w obliczu agresji hitlerowskiej odrzucił jakiegokolwiek możliwości utworzenia rządu koalicyjnego, czy rządu jedności narodowej. Lecz okupacja i realny socjalizm złamały polityczną siłę Polski lokalnej. Przez konfiskaty, wysiedlenia, zsyłki na roboty przymusowe po obu stronach Bugu NSDAP i KPZR, zgodnym wysiłkiem niszczyły społeczności lokalne. Zostały one także bardzo osłabione ruchem partyzanckim, gdyż ciężar utrzymania i wyżywienia jednostek partyzanckich obciążał wsie, niszczone i kontrybucjami dla własnego wojska jak i represjami okupanta. Historycy za mało – dotychczas – zwracali uwagi na ten aspekt wojny partyzanckiej, który jednak zostawił poważny ślad na społecznościach lokalnych. Po ustaleniu władzy ludowej, nad społecznościami lokalnymi została rozciągnięta ścisła kontrola polityczna i gospodarcza, uniemożliwiająca tworzenie się partii politycznych, poza PZPR, ZSL i SD. Zakres możliwości działania komórek politycznych tych partii „na dole” był bardzo ograniczony i polegał na wykonywaniu odgórnych poleceń. Nic więc dziwnego, że odbudowa dawnych form organizacyjnych partii politycznych jest trudna, bo zapomniana, a tworzenie nowych partii spotyka się z nieufnością, kształtowaną przez 50 lat. A przecież jedną z tych istotnych sił „uśpionych” w społecznościach lokalnych są potencjalne siły polityczne demokracji, mogące się ujawnić przy urnach wyborczych i zdecydować o obliczu władzy w Polsce. Może je obudzić jakaś silna partia, która zdoła rozbudować sieć swoich organizacji w miastach prowincjonalnych, miasteczkach i wsiach, przedstawiając program odpowiadający życiowym problemom tej ludności. Bo przecież mimo całego zróżnicowania regionalnego, mimo stratyfikacji tych społeczności, istnieją problemy wspólne, mogące się stać podstawą szerokiego programu politycznego. Taki wysiłek pociągałby olbrzymie koszty, na które nie stać żadnej z istniejących aktualnie partii, czy ugrupowania politycznego. Jest to też praca na dłuższy okres i wygra ta z partii, która rozpocznie wcześniej.

Obraz politycznego stanu Polski lokalnej wydaje się cechować bierność, oczekiwanie że ruch solidarnościowy jednak nie rozplynie się po tak spektakularnym zwycięstwie, że jednak stworzy demokratyczną władzę polityczną i sprawną gospodarkę rynkową. Powstaje tu kilka pytań, na

które trudno znaleźć odpowiedź: czy powstrzymywanie się od udziału w wyborach przez tak duży odsetek ludności oznacza brak zaufania do kandydatów jako za mało demokratycznych, czy też przeciwnie, wynika z protestu przeciw proponowanej formie demokracji, albo czy też wynika z bierności i braku zaufania do wszelkiej postaci władzy politycznej? Na to pytanie musi sobie odpowiedzieć każde ugrupowanie polityczne ubiegające się o elektorat Polski lokalnej. Sądzę, że elektorat ten zachował wiele sympatii dla tradycyjnej Solidarności, jako siły, która doprowadziła do upadku socjalizmu, ale żywi także wiele rozczarowań do polityki gospodarczej i jej skutków społecznych. Napięcia połowy 1991 roku, wynikające z sytuacji gospodarczej, wywołują także postawy polityczne nieprzychylnie dla rządu, który jednak trudno jest identyfikować z jakąś znaczącą siłą polityczną, szeroko znaną. Fakt, że Solidarność „zdejęła parasol” trzymany nad rządem J.K. Bieleckiego, wywołał nowe dezorientacje, gdyż uważano ten rząd za twórcę gdańskiej Solidarności. Zresztą ta deklaracja dla przeciętnego mieszkańca wsi, czy małego miasteczka, zatrośkanego swoimi kłopotami, jest zdarzeniem nieważnym, gdyż z niego nic nie wynika dla załatwienia bieżących kłopotów. Pewne oczekiwania ciągle w Polsce lokalnej wiążą się z działalnością prezydenta R.P. Lecha Wałęsy, chociaż w miarę upływu miesięcy oczekiwania i nadzieje stale maleją.

Wielkim ożywieniem politycznym i religijnym dla Polski lokalnej była wizyta Jana Pawła II. Chociaż jego apel polityczny był skierowany do elit to apel religijny był skierowany do mas. Język religii ma swoje cechy i wywołuje swoje skutki polityczne. Religia nie mówi bezpośrednio o problemach politycznych ani o konkretnych sprawach życia, lecz o sacrum, o rzeczach świętych, o stosunku jednostki i zbiorowości do Boga, o grzechu, winie, karze, zbawieniu, mówi o tym jak Bóg odnosi się do człowieka i jego spraw. Tezy i dyrektywy religijne nie podlegają empirycznej weryfikacji. Są przedmiotem wiary a nie rozumu czy doświadczenia. Człowiek wierzący znajduje w nich pociechę, nadzieję na zbawienie i nagrodę w życiu pośmiertnym. Z tez religijnych można wywieść zasady moralne, a z nich dyrektywy działania politycznego. Stąd duchowieństwo może orzekać, jakie programy i dążenia polityczne są zgodne z moralnością uzasadnioną religijnie, a zatem także i z religią.

Religijność Polski lokalnej okazała się ważnym czynnikiem w walce politycznej z komunizmem. Fanatyczna wiara religijna, a nie filozoficzny dialog katolików z marksistami, okazała się skuteczną zaporą przeciw wpływowi marksizmu, zaporą przeciw politycznemu ukształtowaniu świadomości społeczeństwa, a zatem także pozbawiała PZPR bazy rekrutacyjnej. A jeżeli nawet wierzący katolik wstępował do partii, to czynił

to dla innych powodów niż filozoficzna akceptacja ideologii marksizm-leninizmu. Taki stan rzeczy ułatwiał wybuchy rewolty robotniczej i na takiej też podstawie, przy współdziałaniu innych czynników, dokonała się eksplozja Solidarności w 1980 roku.

Lecz czym innym była rola religijności w obaleniu socjalizmu, a czym innym jest w przejściu do demokracji parlamentarnej. Gdy Tadeusz Mazowiecki utworzył rząd, Polska lokalna przyjęła go z uznaniem, gdyż publicznie klękał przed krzyżami, odmawiał modlitwy, brał udział w nabożeństwach i te gesty pozwalały go określić jako „swojego” Polaka – katolika, a więc zasługującego na poparcie. Lecz to współdziałanie religijności nie działało już w stosunku do programu Balcerowicza i jego skutków dla rolnictwa i drobnej wytwórczości. Czym innym była rola duchowieństwa w walce z komunizmem, gdy z ambon można było potępiać pociągnięcia rządu, a inna jest rola ambon w budowie kapitalizmu, uzasadnianiu nierówności, bezrobocia, wzrostu cen i spadku spożycia. Trzeba stwierdzić, że pierwsze objawy antyklerykalizmu pojawiły się wcześniej i wychodziły one niekoniecznie z kręgów dawnych członków partii. Nie ulega wątpliwości, że duchowieństwo katolickie ukonstytuowało się jako klasa polityczna i że w Polsce lokalnej wywierać będzie długo wyłączny wpływ polityczny. Lecz mimo takiego wpływu nie może bezpośrednio sprawować władzy administracyjnej i politycznej. Czym innym jest „rząd dusz” a czym innym rząd państwa. Wydaje się, że prędzej czy później, Kościół poprze powstanie silnej partii chrześcijańsko-demokratycznej, która będzie stanowiła jego cywilne ramię polityczne. Taka partia ma wielkie szanse zdobycia masowego poparcia w Polsce lokalnej. W tej chwili jest to możliwość potencjalna, ale niezbyt trwała. Nie jest bowiem wykluczone, że i chłopi i robotnicy mogą sobie przypomnieć dawny klasowy antyklerykalizm.

Wielka aktywność i zaangażowanie Polski lokalnej w sprawy polityki w latach 1980/81, a następnie wprowadzenie stanu wojennego, „wypaliły” możliwości większej działalności politycznej „w dole” drabiny społecznej. Wygasła także aktywność polityczna młodzieży, zwłaszcza studenckiej. Wielki obszar politycznych możliwości Polski lokalnej czeka jeszcze na jakąś partię polityczną, która wypisze w nim swój program i pobudzi do działania.

### 3.2. Gospodarczy stan Polski lokalnej

Wystarczy przejrzeć „Pamiętniki Chłopów”, „Pamiętniki Bezrobotnych”, „Pamiętniki Lekarzy” i inne zbiory przedwojennych autobiografii, by zdać sobie sprawę z zakresu nędzy i biedy, w którym bytowała

Polska wsi, miasteczek, bezrobocia. zastoju gospodarczego. Wielkopolska, Pomorze i Śląsk posiadały względnie zamożne drobnomieszczactwo, warstwę zamożnych chłopów, warstwę arystokracji robotniczej, ale centralna i wschodnia Polska wykazywały raczej biedne społeczności lokalne. Wojna, okupacje, budowa socjalizmu, nie przyczyniły się do wzbogacenia tych warstw. Jednakże w lukach systemu socjalistycznego mogły się rozwinąć kategorie prywatnej inicjatywy, czy też zaradnych rolników, jednostek i grup wykorzystujących marginesy gospodarki planowej, które osiągnęły stosunkowo wysoki poziom życia i część z nich może rozpocząć drogę wzwyż w kapitalizmie. Takie stwierdzenie mówi jednak bardzo mało o aktualnym, rzeczywistym stanie gospodarczym Polski lokalnej. Badania kierowane przez prof. Kuklińskiego w ramach problemu 09.8, przynoszą wiele informacji na ten temat. Bo przecież prof. Kukliński szukał w Polsce lokalnej „uspionych rezerw” gospodarczych, szukał potencjału gospodarczego, który można by wykorzystać dla przyspieszenia wzrostu całej gospodarki narodowej.

Mówiąc powyżej o ekonomicznym wymiarze lokalności, postawiłem pytanie jakie elementy gospodarki są „uspione” w Polsce lokalnej i kto „im śpiewa kołysanki?” (s. 26). Wydawało się, że te kołysanki „śpiewa” centralny planista, przy wtórze urzędów skarbowych. Podatki, domiary, opłaty itp. były środkami utrzymywania przedsiębiorstw w ryżach, tak by nie urastały do sił mogących zagrozić socjalizmowi. Zatem wydawało się, że eliminacja gospodarki planowej, eliminacja socjalizmu, uwolnienie gospodarki z więzów ideologicznej doktryny, wyzwoli także przedsiębiorstwa prywatne i stworzy warunki szybkiego rozwoju. Obalenie socjalizmu miało być także obudzeniem uspionego potencjału gospodarki lokalnej.

Nowe ustawodawstwo rzeczywiście stało się czynnikiem zmian. Ale walka z inflacją pociągnęła za sobą zdławienie produkcji, wysokie podatki, wysokie czynsze, drogie kredyty, politykę wobec przedsiębiorstw państwowych sprawiającą wrażenie, że chodzi raczej o zniszczenie tych przedsiębiorstw niż o ich wykorzystanie dla rozwoju kapitalizmu – wszystko to razem spowodowało, że obraz gospodarki Polski lokalnej stał się zagmatwany i nieprzejrzysty. Także zasady polityki gospodarczej obu kolejnych ekip rządowych nie dostarczyły jasnych dyrektyw dla analizy tego stanu gospodarczego społeczności lokalnych. Brak też istotnych informacji o dokonanych zmianach, o istniejących i aktualnie czynnych przedsiębiorstwach i warsztatach produkcyjnych, firmach usługowych, o kapitale którym dysponują, o rzeczywistym zatrudnieniu. Aby zobaczyć rzeczywisty stan Polskiej gospodarki, nie tylko lokalnej, trzeba by systematycznie analizować ogłoszenia i reklamy w gazetach oraz czasopismach

i na tej podstawie ustalać spisy firm, rodzaj produkcji czy usług i inne dane o ich zakresie działalności. Nie muszę dodawać, że nie jestem w stanie przeprowadzić takiej analizy, stąd poniższy opis będzie odpowiadał stanowi i zakresowi posiadanych informacji.

Ekonomiczne zróżnicowanie społeczności lokalnych i ich wewnętrzna stratyfikacja ekonomiczna zależą od wielu czynników. Na pierwszym miejscu trzeba wymienić własność, jej charakter, rozmieszczenie i posiadanie przez kategorie ekonomiczne ludności. Własność środków produkcji w społecznościach lokalnych charakteryzuje się przez dominację własności rolnej, dalej własności warsztatów rzemieślniczych i małych przedsiębiorstw wytwórczych różnego rodzaju. Lecz w Polsce lokalnej były także ulokowane wielkie zakłady przemysłowe, jak kopalnie w okręgu rybnickim, czy „Azoty” w Puławach. Niektóre z nich wywierały przemożny wpływ na swoje rejony i okoliczne społeczności lokalne, badane przez Komitet Badania Rejonów Uprzemysłowionych PAN i Komitet Przestrzennego Zagospodarowania Kraju PAN. Uprzemysłowienie kraju było poważnym czynnikiem zmieniającym poziom zaawansowania gospodarczego kraju. Industrializacja zmierzała przede wszystkim do przekształcenia rejonów rolniczych w przemysłowe, do przesunięć klasowych ludności w pierwszym rzędzie przesunięcia chłopów do klasy najmniej robotniczej i do wyrównania poziomu życiowego, zlikwidowania obszarów wiejskiego zacofania. Nie leżało w interesie polityki socjalistycznego państwa tworzenie warsztatów prywatnych i prywatnych przedsiębiorstw. Kiedy jednak ukazywały się luki w tworzeniu instytucji zaspokajających potrzeby ludności, te prywatne zakłady powstawały spontanicznie i one także przyczyniały się do ostatecznego kształtu rejonu uprzemysłowionego.

Proces przekształcania rejonów rolniczych w przemysłowe był więc w latach socjalizmu najważniejszym przekształcaniem społeczności lokalnych pod względem gospodarczym i społecznym. Te przekształcenia w gospodarce planowej przebiegały w kilku etapach. Można przyjąć następujący schemat takiego przebiegu: pierwszy etap to planowanie lokalizacji zakładu przemysłowego, ustalanie jego wielkości, zakresu i wielkości produkcji, komunikacji i dróg transportu surowców i produktów, konieczność zakładów komplementarnych, mieszkania i instytucje usługowe dla przyszłych pracowników itp. Ten okres przygotowawczy i planowania już wywoływał skutki w postaci tworzenia instytucji przygotowujących, przyjazdu ekip planujących, wykupywania czy wywłaszczania gruntów a więc i przesunięć zawodowych ludności itp. Etap drugi, rozpoczęcie inwestycji był zarazem etapem dezorganizacji istniejącego systemu społecznego i gospodarczego, a także administra-

cyjnego i politycznego, gdyż centrum decyzji przesuwało się do instytucji centralnych. kierujących procesami uprzemysłowienia w skali kraju. Do rejonu uprzemysłowionego napływały większe liczby nowych pracowników, nie znających i nie szanujących obyczajów miejscowych. wzrastało także zatrudnienie ludności lokalnej, instytucje miejscowe formalne i nieformalne traciły znaczną część możliwości sprawowania kontroli nad mieszkańcami a zwłaszcza młodzieżą, następował wzrost przestępczości, przesunięcia w kształceniu młodzieży, powstawały nowe szkoły zawodowe, ale także zjawiał się alkoholizm i jego negatywne skutki. W miarę postępów w realizowaniu inwestycji tworzył się nowy ład ekonomiczny i społeczny, ale nie następowała jego stabilizacja, gdyż załogi budujące były nadal płynne, etap początkowy wymagał innych specjalistów niż etap końcowy wyposażenia i przygotowania do rozruchu zakładów. Ten etap drugi kończył się z przekazaniem zakładu do eksploatacji. Zaczynał się wtedy etap trzeci, kompletowania załogi, przygotowywania do produkcji, formowania zarządu nowego zakładu, ustalanie relacji między kierownictwem i załogą zakładu a lokalną społecznością i lokalnymi władzami, tworzenie zaplecza gospodarczego i konsumpcyjnego dla załogi itp. Ten trzeci etap kończył proces zmian społeczności lokalnej i ustalał nowy system przemysłowy, zurbanizowany, tworzący nowe zasady współżycia, nowe kwalifikacje, nowe sposoby zarabiania pieniędzy, nowe wzory konsumpcji, nowe skale i hierarchie wartości. Tak więc etap czwarty był zakończeniem procesu przekształceń i tworzenia nowego rejonu uprzemysłowionego.

Ten schemat przebiegał w różnych rejonach uprzemysłowionych w zróżnicowany sposób, ale ogólnie biorąc był zasadniczym schematem zmian społeczności lokalnych, tworzeniem w nich nowej organizacji gospodarki, nowych powiązań z makrostrukturą kraju. Metody gospodarowania ulegały w tym procesie ujednoczeniu, schematy planowania były podobne, a w niektórych okresach identyczne. Zasadniczym problemem dla rejonów był problem lokalnych korzyści z dochodów przynoszonych przez nową fabrykę, która podlegając centralnym władzom, swoje zyski odprowadzała także do budżetu centralnego. Także płacone przez zakład podatki nie wzbogacały kasy miejscowej ludności, dochodziły tylko zarobki pracowników, przy czym często występowało zjawisko, że w pierwszym okresie ludność miejscowa, z braku kwalifikacji, zatrudniana była w nisko płatnych pracach niekwalifikowanych. Dopiero lokalne szkoły zawodowe, najczęściej przyfabryczne, wypuszczały roczniki miejscowych robotników kwalifikowanych

W latach sześćdziesiątych i siedemdziesiątych, gdy rozpoczynano badania nad rejonami uprzemysłowionymi, były one pobudzane wie-

loma ujemnymi. występującymi tam zjawiskami. Zwłaszcza dezorganizujący był wpływ na rolnictwo, przede wszystkim PGR-y. Nowobudowany przemysł stwarzał źle płatnym pracownikom PGR-ów, okazję do zmiany zatrudnienia, na lepiej płatną pracę w przemyśle. Uprzemysłowienie pociągało także zróżnicowane skutki w rodzinnych gospodarstwach chłopskich. Zaczęła szybko wzrastać liczba gospodarstw bez dziedziców, gdyż młodzież wolała pracować i zarabiać w przemyśle, niż dostawami obowiązkowymi z gospodarstw rolnych, finansować tenże przemysł. Tak więc wprowadzając do społeczności lokalnych zakłady przemysłowe, władza przyczyniała się do niezamierzonego rujnowania rolnictwa. W PAN powołano więc specjalny Komitet i Zakład dla przeprowadzenia badań i proponowania polityki pozwalającej uniknąć takich ujemnych skutków. Na czele komitetu stanął Stefan Ignar. Trzeba powiedzieć, że komitet przyczynił się do zmiany polityki bezwzględного kręgu przemysłowego.

Nas tu jednak interesuje nie historia Polski lokalnej ale jej ekonomiczny stan dzisiejszy. Uprzemysłowienie budujące państwowe zakłady przemysłowe było metodą budowania ustroju socjalistycznego, tworzenia przemysłowej podstawy tego ustroju, miało przyczyniać się do jego trwałości i rozwoju. Okazało się jednak, że przemysł sam w sobie jest ideologicznie obojętny, że technika produkcji jest identyczna czy podobna w różnych ustrojach, że jego funkcjonowanie ma swoje prawa niezależne od zasad politycznych ustroju. Natomiast przemysł nie jest obojętny na metody zarządzania i kierowania. Te metody mogą doprowadzić do załamania zdolności wytwórczych. Nastawienie uprzemysłowienia na przemysł ciężki prowadzi do ślepych zaułków i w końcu przemysł taki, zamiast być „lokomotywą” gospodarki, staje się jej obciążeniem, zjadającym nie tylko własne zyski, ale także zyski innych działów gospodarki. I oto nowe władze stają przed problemem co zrobić z nierentownymi wielkimi zakładami przemysłowymi, co z ich produkcją nieraz niekonkurencyjną na rynkach za granicami kraju, zwłaszcza po załamaniu się wymiany ze Związkiem Radzieckim. I ten czynnik podnoszenia stopy życiowej społeczności lokalnych, ich modernizacji, staje się teraz czynnikiem zacofania a w każdym razie poważnych kłopotów gospodarczych, także dla społeczności lokalnych.

Oczywiście nie cała Polska lokalna była pokryta zakładami przemysłowymi i nie tylko stan przemysłu decyduje o jej stanie gospodarczym. Przedsiębiorstwa państwowe, PGR-y i inne pozostałości ustroju socjalistycznego nie mogą się stać tymi „uśpionymi” możliwościami lokalnymi, lecz raczej przyczyniają się do przedłużenia tej drzemki. Nawet sprywatyzowane nie prędko staną się dochodowe i będą podnosić



zamożność regionów i kraju. W drodze do kapitalizmu większe nadzieje można wiązać z lokalnymi przedsiębiorstwami prywatnymi.

W budowie ustroju socjalistycznego czynnikiem twórczym miało być uprzemysłowienie, działające także jako czynnik miastotwórczy, jako siła tworząca nowoczesną i wykształconą siłę roboczą a zarazem klasę społeczną ideowo związaną z ustrojem. Postawmy, przez analogię, pytanie: co ma być czynnikiem ekonomicznie twórczym w społecznościach lokalnych w budowie kapitalizmu? Czy opisany przez Schumpetera „twórczy przedsiębiorca”, działający jako twórca wizji i budujący przedsiębiorstwa wykorzystujące wszystkie potencjalne możliwości dla uzyskiwania zysku, który zarazem pobudza energię społeczności do działania i postępu? Dzieje kapitalistycznej Europy pokazują, że kapitalizm to nie tylko przedsiębiorstwa i bezwzględni kapitanowie stojący na ich czele, ale, że to cały system gospodarczy wymagający stałego postępu techniki i nauki, rozbudowy banków, komunikacji, łączności, szkolnictwa, systemu dystrybucji, zbytu, tworzący międzynarodowe powiązania itp. Co z tych instytucji i urzędów musi się znaleźć w Polsce lokalnej, by mogła ona z powodzeniem przekształcić się w rozwinięty system kapitalistyczny? Czy instytucje budowane przez socjalizm pozwolą się gładko przekształcić w kapitalistyczne i czy kadra kształcona dla socjalizmu, będzie zdolna przystosować się do wymagań kapitalizmu?

Serie wydawnictw publikowane przez prof. Kuklińskiego przynoszą wiele danych dla sformułowania odpowiedzi. Przede wszystkim te tomy, które badają zdolność i możliwość rozwoju lokalnych systemów gospodarczych i dają wgląd w procesy zachodzące i w zinstytucjonalizowanej gospodarce państwowej oraz w systemach gospodarki nieformalnej, wyrastającej na marginesie tej pierwszej. Ta gospodarka nieformalna wydawała się być bardzo ważna jako niezależna i niejako z natury rzeczy kierująca się zasadami kapitalizmu. Obszerne studium pod redakcją Kazimierza Z. Sowy (1990) pokazuje przejrzystość, że gospodarka nieformalna (zwana także drugim obiegiem, gospodarką cienia, gospodarką równoległą) zarówno w krajach kapitalistycznych jak i socjalistycznych wyrasta wskutek nadmiernej ingerencji państwa, kontroli, ograniczeń i błędów planowania.

Lecz gospodarki nieformalne występują także w państwach kapitalistycznych, gdzie wykorzystują one nielegalne zatrudnienie pracowników zagranicznych, imigrantów, pseudoturystów, których opłacają źle, nie płacą ubezpieczeń ani innych zobowiązań socjalnych, nie płacą podatków z ich pracy. Polscy „turyści” mogliby wiele opowiedzieć o funkcjonowaniu gospodarki nieformalnej w Niemczech, Francji i słonecznej Italii. Gospodarka Polski lokalnej także miała swoje mechanizmy „wysyłania”

emigracji zarobkowej, często kadr wykształconych, uzasadnianej politycznie represjami reżimu komunistycznego. „Wchodzenie do Europy”, zniesienie ograniczeń w wydawaniu paszportów i wjazdy bez wiz do wielu krajów zmieniły tę sytuację i uniemożliwiły polityczne uzasadnianie tej emigracji, ale stworzono różne postacie legalnej emigracji zarobkowej na krótkie okresy i niektóre zakłady przemysłowe, zmuszone do ograniczenia produkcji, korzystają z możliwości wysyłania swoich pracowników na kilkumiesięczne „staże” do pracy w RFN czy innych krajach. Nie jest to oczywiście mechanizm trwałego przekształcania gospodarki w małych społecznościach i przekształcania różnych form gospodarki nielegalnej, czy też równoległej, w legalną gospodarkę kapitalistyczną.

Problem legalności różnych form tej gospodarki budzi wiele wątpliwości. Wielkie afery jak alkoholowa, polegająca na zorganizowaniu „legalnego” przemytu alkoholu do Polski, miały swoje pomniejsze repliki w postaci handlu podbudowanego systematycznym przemytem w drobniejszym zakresie. Ten przemysł i handel, połączony z turystyką organizowaną przez państwowe przedsiębiorstwa turystyczne, przy współpracy przedsiębiorstw turystycznych w ZSRR, NRD, Rumunii, Bułgarii, Grecji i innych krajów, stanowił istotny czynnik w rozwoju przedsiębiorstw rodzinnych w miasteczkach i miastach granicznych, ale także w centrum kraju. Nie wiem czy prowadzono systematyczne badania nad tym handlem i jego skutkami dla gospodarczego stanu Polski lokalnej, dla kładzenia podstaw dla swoistego kapitalizmu, jeszcze w ramach gospodarki socjalistycznej. Te „przedsiębiorstwa” przemysłnicze były często nadbudowane nad przedsiębiorstwami legalnymi, były ich uzupełnieniem i rozszerzeniem. Czy przewrót polityczny stworzył podstawy dla legalizacji tych przedsiębiorstw i czy nadał gospodarce lokalnej nowe oblicze? To oblicze jest kształtowane przez wiele elementów. Postarajmy się je przynajmniej wyliczyć.

Niewątpliwie trzeba zacząć od wielkich zakładów przemysłowych, zbudowanych w toku uprzemysłowienia w Puławach, Koninie, Kozienicach itp. Są to zakłady, które teraz walczą o przeżycie, czekają na prywatyzację lub znajdują się w toku prywatyzacji, z trudem radzą sobie z popiwkiem, wstrzymaniem eksportu, wysokimi odsetkami kredytu, podatkami, płacami, przekierkowaniem produkcji, zwalnianiem załóg itd. Czekają na długą drogę zmiany organizacji, włączania stopniowego do przekształcanej gospodarki, zmiany metod zarządzania. Dla społeczności lokalnych ważne jest to, że zakłady te przestają pełnić funkcje społeczne, edukacyjne, kulturalne, socjalne, polityczne, opiekuńcze. Te wielkie zakłady budowały mieszkania, prowadziły ośrodki wczasowe, kształciły dzieci swoich pracowników w szkołach przyfabrycznych,

opłacały działalność domów kultury, utrzymywały kluby sportowe, pomagały radom narodowym w inwestycjach komunalnych, utrzymywały organizacje partii politycznych, słowem poza działalnością gospodarczą w ścisłym tego słowa znaczeniu, prowadziły rozległą działalność na rzecz załogi i środowiska lokalnego, w którym istniały. To wszystko się kończy, a zakłady te w większości walczą o uniknięcie bankructwa. Ten rozpad przemysłowego systemu państwowego, jest istotnym czynnikiem przekształcania gospodarczego stanu Polski lokalnej na początku lat dziewięćdziesiątych.

We wsiach i okręgach rolniczych, w pewnym zakresie podobne zjawiska wywołuje krytyczne położenie PGR. Te przedsiębiorstwa, chociaż najczęściej dotowane przez państwo, także prowadziły rozległą działalność kulturalną, socjalną i edukacyjną. W całości rolnictwa ich doniosłości nie trzeba przeceniać, ale w społecznościach lokalnych, w których były ulokowane grały ważną rolę. Niektóre stylizowały się na dawne dwory ziemiańskie, ale na ogół nie znajdowały się w stanie kwitnącym. Ich zanikanie, rozpad zmienia wiele w kształcie gospodarczym tych rejonów, na które oddziaływała ich produkcja, zbyt i inne formy działalności gospodarczej i społecznej.

Sektor uspołeczniony w społecznościach lokalnych obejmował także różnego rodzaju spółdzielnie, od spółdzielni produkcyjnych zaczynając, przez spółdzielczość zaopatrzenia, spożywców, Spółdzielnie Kółek Rolniczych, spółdzielnie mieszkaniowe i inne. Rzut oka na roczniki statystyczne publikowane przez GUS pokazuje nam, że pod względem punktów sprzedaży handlowej, zatrudnienia w usługach, także w produkcji, organizacje spółdzielcze były bardzo silne i wywierały ważący wpływ na stan gospodarczy Polski lokalnej. Spółdzielnie, kontrolowane przez PZPR i organy państwa, były uważane za istotny element gospodarki socjalistycznej. Nowa ustawa antymonopolowa była skierowana także przeciw wielkim centralom spółdzielczym, którym zarzucano, że stały się biurokratyzowanymi organizacjami monopolistycznymi, nie dbającymi o interesy członków spółdzielców, lecz o interesy własnego aparatu administracyjnego. Przekształcenia spółdzielczości mleczarskiej wywołały poważne zaburzenia w skupie mleka, produkcji mleka i jego przetworów, handlu spożywczym, wywołały także zmiany obrazu gospodarki w społecznościach wiejskich i małomiasteczkowych.

Z sektorem uspołecznionym powiązane były różne kategorie chłupników, wykonujących prace zlecone przez różne przedsiębiorstwa uspołecznione, u siebie w domu. Trudno jest ustalić dokładne liczby wszystkich wykonujących takie prace zaczynając od inwalidów i innych osób niepełnosprawnych, samotnych matek, rodziców rodzin wielodzietnych i

innych kategorii ludności. W stanie gospodarki lokalnej chałupnicy byli składnikiem płynnym, ich doniosłość dla gospodarki trudno ustalić w miarach statystycznych, byli oni ważniejsi dla socjalnych aspektów gospodarki niż dla produkcji, ale wypełniali luki w polityce zatrudnienia i możliwości utrzymywania się ludności.

Dla gospodarki Polski lokalnej szczególną wagę posiadali chłoporobotnicy, kategoria wielokrotnie badana i opisywana. W uprzemysłowieniu kraju odegrali rolę niezmiernie ważną, dostarczając siły roboczej, dla której nie trzeba było budować mieszkań, zadawali się niskimi płacami, produkowali przy tym znaczną część swojej żywności, bez nacisku na miejski rynek żywności, byli zdyscyplinowani i nieskorzy do strajków. Byli zatrudniani przede wszystkim w drugim etapie procesu uprzemysłowienia, w budowie zakładów, gdy potrzebna była siła robocza niekwalifikowana i wtedy w poszczególnych rejonach uprzemysławianych ich liczba narastała szybko. Podkreśliśmy także, że wśród tych dwuzawodowców występowała także pewna liczba kobiet i że ta możliwość zatrudnienia w przemyśle czy instytucjach pozarolniczych, odegrała ważką rolę w zmianach położenia kobiet wiejskich, stwarzając im możliwość wyboru drogi życiowej, nie tylko żony – siły roboczej w gospodarstwie męża. Ta aktywizacja zawodowa kobiet z gospodarstw rolnych w pracy poza rolnictwem rozpoczęła doniosły proces przekształceń rodziny rolnika, który doprowadził do „braku kobiet” we wsiach, zmieniając także obraz gospodarki wiejskiej.

W obrazie gospodarki lokalnej występują od pewnego czasu także inne ważne zjawiska. Oto w rejonach przemysłowych i wielkomiejskich wytwarza się nowa kategoria wsi bez rolników i bez chłopów. Są to wsie, które mają wysoki odsetek ludności nie pracującej w rolnictwie. Ten odsetek ludności mieszkającej we wsiach ale nie pracującej w rolnictwie i niezwiązanej inaczej z rolnictwem jest w całym kraju dość wysoki i dochodzi do 40%. Trzeba więc zmieniać poglądy na to czym jest wieś jako zbiorowość społeczna, przede wszystkim pod względem struktury zawodowej mieszkańców. Nie dysponuję danymi statystycznymi, ile takich wsi w Polsce występuje, ale w każdym razie, w krajobrazie Polski lokalnej jest to zjawisko doniosłe.

Drugie zjawisko doniosłe to występowanie rolnictwa niezwiązanego z chłopami i tradycyjną wspólnotą wioskową. Z wolna produkcja żywności, która zawsze związana była z chłopami – rolnikami, zaczyna się przenosić do wyspecjalizowanych przedsiębiorstw, pracujących na zasadach produkcji przemysłowej, powiązanych z instytucjami badawczymi i szkolnictwem rolniczym, organizowanych w pobliżu wielkich rynków zbytu, produkujących masowo. Jest to ważne „echo” uprzemysłowienia i mo-

dernizacji wsi z lat po pierwszym planie sześćioletnim. Te procesy przekształceń rolnictwa „przeorują” w istotny sposób gospodarkę Polski lokalnej, niezależnie od ustroju politycznego państwa, jednakże polityka budowania kapitalizmu ingeruje w nie w sposób modyfikujący. Można stwierdzić, że wyspecjalizowane gospodarstwa rolne, prowadzone przez przedsiębiorców, a także przez wykształconych chłopów, były „zapowiedzią” tych kapitalistycznych przekształceń we wsiach. Wydawało się, że polityka budowania kapitalizmu w rolnictwie, będzie nawiązywała do tych elementów występujących już w socjalizmie, ale okazało się, że proces rozwoju rolnictwa poszedł innymi drogami.

We wsiach występowało jeszcze jedno zjawisko, mianowicie pewna liczba rolników, którzy na marginesie swojego gospodarstwa prowadzili drobne przedsiębiorstwa usługowe lub produkcyjne, wypełniające luki istniejące w państwowej gospodarce planowej. Były to małe warsztaty rodzinne zajmujące się remontami maszyn, transportem, produkcją „hunochołów” czyli prymitywnych traktorów, zastępujących niedostępne traktory fabryczne. W niektórych okolicach kraju liczby tych hunochołów sięgały tysięcy sztuk. W ogólnym obrazie gospodarki Polski lokalnej, te przedsiębiorstwa nie były elementem znaczącym, ale w skali gminy czy wioski stawały się nieraz elementem decydującym o całych zakresach działalności gospodarczej.

Odejście od gospodarki planowej i zwinięcie działalności jej instytucji, okazało się szokiem dla rolnictwa, nie przewidywanym i dlatego zaskakującym. Import żywności z zachodu, gdzie rolnictwo jest poważnie dotowane przez państwo, zjawił się jako czynnik podcinający produkcję rolną znajdującą się i tak w kryzysie. Nie wchodząc w szczegóły, trzeba stwierdzić, że rolnictwo stanowiące niezwykle ważny składnik gospodarki lokalnej ma przed sobą bardzo trudny okres przystosowywania się do gospodarki – powiedzmy metaforą – której jeszcze nie ma. Podstawowa słabość rolnictwa w PRL wynikała ze słabości przemysłu, który nie mógł wyprodukować maszyn, narzędzi i urządzeń potrzebnych dla modernizacji i dla funkcjonowania rolnictwa nowoczesnego, oraz ze słabości politycznej rolników, nie mających własnej reprezentacji politycznej dostatecznie silnej by dopilnować ich interesów w Sejmie, rządzie, Radach Narodowych wszystkich szczebli. Te dwie słabości utrzymują się jeszcze długo, gdyż przemysł w okresie przejściowym wszedł w stan zapaści, a polityczny ruch chłopów – rolników jest w rozsypce. Potrwa to długo zanim powstaną i okrzepną kapitalistyczne instytucje gospodarcze obsługi rolnictwa, zanim zajmą miejsce Samopomocy Chłopskiej i innych organizacji jak Kółka Rolnicze, zanim staną się rzeczywistymi czynnikami gospodarczego rozwoju.

W ekonomicznym obrazie Polski lokalnej występują jednak pewne małe przedsiębiorstwa produkujące narzędzia, maszyny, części do maszyn, elementy wyposażenia gospodarstw domowych i inne przedmioty, i produkują je dobrze, od odbiorców krajowych i zagranicznych zyskując uznanie i dobre ceny. Trudno powiedzieć ile jest takich wśród setek tysięcy drobnych i średnich przedsiębiorstw istniejących aktualnie w kraju. Są to te przedsiębiorstwa prywatne, które utrzymują się na rynkach i są konkurencyjne, utrzymując poziom swojego eksportu. Oprócz tych dobrych i rozwijających się, zdolnych do ekspansji zakładów, istnieje w obrazie Polski lokalnej rosnąca stale sieć warsztatów, rodzinnych, małych zakładów produkcyjnych i usługowych, korzystających z warunków przejściowych, lub rozwijających się szybko w warunkach polityki gospodarczej rządu. Zupełnie specjalnym tworem okresu przejściowego są w społecznościach lokalnych inicjatywy handlowe. Ten handel kielkował w handlu uprawianym przez „turystów”, wiedzących co warto i skąd warto, przywozić. Rozwinął się na wielką skalę już bez łączenia się z przemysłem, chociaż powiązany z przemysłem rumuńskim, radzieckim, które wykorzystują korzystne dla nich relacje cen dolara.

W lukach sztywnego systemu gospodarki planowej rozwijały się stosunkowo silnie małe przedsiębiorstwa i warsztaty wykonujące różne usługi, „świadczące usługi dla ludności” jak to pisano, zgodnie z prawem, na tablicach informacyjnych. Powstawały, zarabiały możliwie szybko, wykorzystując przepisowe ulgi a potem znikwały czy zmieniały się na inne. Stąd obraz gospodarczy Polski lokalnej był ruchliwy, zmienny i nadawał sztywnemu systemowi gospodarki socjalistycznej pozory elastyczności i płynności.

Tak więc aktualny (połowa roku 1991) obraz gospodarki lokalnej jest bardzo zróżnicowany i urozmaicony i występują na tej scenie sprzeczne tendencje. Od walczących o przetrwanie wielkich organizmów pozostałych po PRL, z całym „sektorem prywatnym” także odziedziczonym po tamtych czasach, z przekształcanym rolnictwem od gospodarki indywidualnej w socjalizmie do gospodarki kapitalistycznej, i ta przemiana jest może trudniejsza od innych, do nowo powstałych przedsiębiorstw. Te zaś można podzielić na dwie kategorie: tworzone dla doraźnego, szybkiego zysku i dorobienia się, bez większych skrupułów, do „interesów” zakładanych z myślą o trwałym i poważnym przedsiębiorstwie. Istnieje tu swoiste continuum od poważnych przedsiębiorstw, często z udziałem kapitału zagranicznego, do przedsiębiorstw wyraźnie oszukańczych, przekraczających prawo bez wahania. Istnienie takich przedsiębiorstw jest możliwe dzięki korupcji przedstawicieli władz sankcjonujących taką działalność.

Istnieje kilka problemów zasadniczych tej powstającej lokalnej gospodarki kapitalistycznej: problem własności, problem odpowiedzialności za działalność gospodarczą w socjalizmie z naruszeniem prawa, problem płac i podatków, problem relacji gospodarka – społeczeństwo i in.

Zagadnienie własności pozostało nierozwiązane w gospodarce socjalistycznej i dlatego socjalizm pozostał ustrojem niedokończonym. Tzw. własność uspołeczniona była nominalnie własnością całego społeczeństwa, ale przecież nie całego, gdyż przedstawiciele Kościoła byli członkami społeczeństwa, ale nikomu nie przychodziło do głowy traktować ich jako „socjalistycznych właścicieli własności uspołecznionej”. Faktycznym właścicielem byli ci, którzy mogli własnością dysponować i przeznaczać ją na różne cele. W praktyce byli to funkcjonariusze PZPR, gdyż wszystkie decyzje administracji państwa czy Rad Narodowych, musiały być aprobowane przez właściwe komitety PZPR. Stąd powstało określenie „właściciele Polski Ludowej”. Termin „własność uspołeczniona” był równoznaczny z terminem „własność państwowa”. Lecz obok niej istniała również własność komunalna, pozostająca nominalnie w dyspozycji władz lokalnych, oraz własność prywatna, której użytkowanie było ograniczone, gdyż łatwo mogła ona ulegać wywłaszczeniu czy przejęciu, jak np. majątki i dwory po wywłaszczeniu wielkiej posiadłości ziemskiej. W taki złożony stan rzeczy wkracza kapitalizm i demokracja, deklarując w zasadzie zwrot własności bezprawnie zabranych, potraktowanie własności jako podstawowej zasady ustroju, uzależnienie stopy życiowej od posiadania, uczynienie pieniądza podstawowym miernikiem wartości. Jednakże te zasady zderzają się z silnie zakorzenionymi postawami wobec „sprawiedliwości społecznej”, z dążeniami do utrzymania „zdobycy świata pracy”, z zasadami „państwa opiekuńczego”, a zatem trzeba odczekać zanim deklaracje o funkcjonowaniu własności, jako czynnika regulującego sprawy i stosunki społeczne, staną się rzeczywistością, i zanim także ukształtują się klasy średnie ze swoją ideologią i mentalnością, regulującą funkcjonowanie gospodarki. Wszelkie inne problemy gospodarki, przez długi czas jeszcze regulować będzie państwo, jako zasadniczy czynnik przebudowy ustroju.

### 3.3. Społeczny stan Polski lokalnej

Mówiąc o społecznym stanie Polski lokalnej mamy na myśli coś więcej, niż opis samych społeczności lokalnych. Chodzi także o zwrócenie uwagi na zjawiska i procesy zachodzące w makrostrukturze i ich „przełamywanie się” w warunkach lokalnych. Chodzi także o przejawianie się różnych cech i tendencji świadomości narodowej i świadomości politycznej w

całości Polski lokalnej. Szereg studiów w programie 09.8 poświęcono socjologicznym problemom społeczności lokalnych i te studia dostarczają wiele materiałów do charakterystyki poszczególnych regionów, miast i osiedli. Tak jak w omawianiu stanu politycznego i gospodarczego, poniżej postaram się wydobyć ogólne procesy i tendencje przemian charakterystyczne dla okresu przebudowy społeczeństwa. Bowiem przekształcenia społeczeństw zaczynają się od góry, w elitach, ideach, organizacji władzy itp., ale najważniejsze z tego jest to, co przeniknie do rzeczywistości lokalnej, tam zostanie zaakceptowane i wcielone w życie. Wielkie reformy i przewroty społeczne utrwalają się w rzeczywistości klas niższych, małych społeczności, w codzienności życia ludzi, którzy nie traktują spraw życia „na niby”, jak to często czynią klasy wyższe, ale wcielają je w życie z całą powagą, sądząc, że one decydują o sensie ich życia.

Charakterystykę stanu społecznego Polski lokalnej trzeba rozpocząć od odpowiedzi na pytanie: kto żyje w Polsce lokalnej? Jaka ludność, jak żyje, i w jakich formach zbiorowości przebiega jej życie? Bowiem ludność w demograficznym znaczeniu tego słowa stanowi materiał podstawowy, z którego zbudowane są społeczeństwa. Pod względem ludnościowym Polska lokalna przewyższa skupiska wielkomiejskie i przemysłowe aglomeracje. Żyje tam więcej ludności, rodzi się więcej dzieci, i przez wiele okresów dziejowych ludność lokalna stanowiła rezerwuariat demograficzny narodu. Trwało to tak długo, dopóki wsie i małe miasteczka były ekologicznie zdrowe, dysponowały czystą wodą, czystym powietrzem i zdrową żywnością. W tej chwili jest to przeszłość. Jeżeli nawet w tych miejscowościach rodzi się więcej dzieci, to jednak śmiertelność niemowląt i małych dzieci jest tam większa niż w miastach. Zwłaszcza rodząca się coraz większa liczba niemowląt ważących poniżej 600g. ma bardzo małe szanse przeżycia wskutek braku inkubatorów i innego sprzętu koniecznego dla utrzymania ich przy życiu. Zatrucie środowiska trującymi gazami, skażenie wody a przede wszystkim skażenie żywności powoduje nie tylko większą śmiertelność niemowląt i dzieci, ale także wysoką śmiertelność mężczyzn w wieku produkcyjnym. Skutki zatrucia przejawiają się przede wszystkim w zdrowotności ludności, wyrażają się także w zwiększonych liczbach dzieci upośledzonych fizycznie i umysłowo, wywierają także wpływ na zdolności dzieci i młodzieży do nauki szkolnej itp. Narastająca w ostatnich latach świadomość ekologiczna, ograniczanie wskutek recesji działalności wielu zakładów przemysłowych, przekształcenia własności przemysłu, prywatyzacja, bankructwa, przekwalifikowania itp. powodują, że zmienia się charakter gospodarki a zarazem relacje gospodarka – środowisko. Będzie to miało niewątpliwie wpływ



na cechy demograficzne ludności w okręgach przemysłowych, a także w całym kraju.

Ludność Polski lokalnej jest na ogół niżej wykształcona i niżej kwalifikowana zawodowo. W małych miejscowościach występują szkoły podstawowe, ale mniej szkół podstawowych artystycznych, szkół specjalnych, występują szkoły zawodowe, zwłaszcza zasadnicze, mniej liceów ogólnokształcących i techników, a ponadto młodzież z Polski lokalnej ma trudniejszą drogę i dostęp do wyższego wykształcenia. Zwłaszcza w latach osiemdziesiątych odsetek młodzieży ze wsi i małych miasteczek przyjmowanej do szkół wyższych zdecydowanie zmalał. A dostęp do szkół jest zasadniczym wyznacznikiem karier i losów życiowych każdej ludności a więc i mieszkańców Polski lokalnej. Decyduje także o uwarstwieniu tej ludności społecznym i kulturowym. Poziom wykształcenia wywiera także istotny wpływ na aktywność polityczną, akceptację ideologii społecznych, uznawanie programów politycznych itp., skłonność do ulegania mitologiom, uprzedzeniom, fanatyzmowi. Ludność o niskim poziomie wykształcenia, skłonna do myślenia magicznego, łatwiej ulega politycznej demagogii i traktuje poważnie uproszczone slogany i emocjonalne hasła.

W ostatnich dziesięcioleciach zmianom uległa także struktura płci. Dawniej w tej ludności kobiety raczej przeważały nawet w rocznikach wieku zawierania małżeństw. Uprzemysłowienie i urbanizacja zmieniły ten stan rzeczy, dziewczyny znajdują zatrudnienie poza swoimi miejscowościami rodzinnymi a także w szkołach i opuszczają je by już nie powrócić. Ma to także skutki dla rozrodczości i dla ogólnego bilansu demograficznego kraju. Ten spadek urodzeń w Polsce lokalnej staje się problemem wagi narodowej. Ustawa antyaborcyjna może zmienić w pewnym zakresie w pierwszym okresie obowiązywania ten stan rzeczy, ale przecież spadek urodzin nie jest spowodowany tylko aborcjami, lecz innymi przyczynami strukturalnymi, spadkiem liczby zawieranych małżeństw, emigracją kobiet, zwiększonymi wymaganiami życiowymi i zmianami mentalności.

Pamiętając o wadze wspomnianych powyżej procesów i zjawisk demograficznych, zapytajmy jak przedstawia się społeczne zróżnicowanie i uwarstwienie tej ludności. (Termin „społeczny” jest tu użyty – przypominał jeszcze raz – w znaczeniu socjologicznym i znaczy tyle, co odnoszący się do tego co zachodzi między ludźmi. Słowo to w języku potocznym i w różnych naukach jest używane w ok. dwudziestu znaczeniach, stąd konieczność dokładnego określenia o jakie znaczenie chodzi.) Przez zróżnicowania społeczne rozumiem więc zróżnicowania poziomu wykształcenia, zróżnicowania zawodowe i pozycji zajmowanej w procesie pracy, zróżnicowania charakteru i treści pracy, tzn. np. wykonywania

pracy kwalifikowanej, czy prostej, pracy fizycznej czy umysłowej, pracy kierowniczej czy podporządkowanej, pracy samodzielnej czy najemnej itp. Dalej traktujemy jako społecznie doniosłe zróżnicowanie ze względu na miejsce zamieszkania: wieś, miasteczko, miasto, osiedle przemysłowe itp. Najważniejsze jednak zróżnicowanie społeczne to przynależność do warstw i klas społecznych. Po tych wyjaśnieniach spróbujemy opisać stan społecznych zróżnicowań Polski lokalnej.

Zbiorowości zamieszkałe w miejscowościach lokalnych składały się tradycyjnie z następujących klas i warstw społecznych: najliczniejszą klasą była ludność wiejska wykonująca zawody rolnicze. Jeżeli termin rolnik oznaczał zawód, to przynależność klasowa oznaczana była terminem „Chłop”. Ta najstarsza klasa społeczna społeczeństwa polskiego, istniejąca już za pierwszych Piastów, przed powstaniem państwa polskiego, mimo wielu przekształceń, przetrwała do dziś zachowując niektóre cechy od tamtych czasów. A więc jest do dziś klasą producentów żywności, jest do dziś klasą dostarczającą poważnego odsetku żołnierzy dla obrony państwa, jest do dziś klasą kulturotwórczą tworzącą własną, oryginalną kulturę ludową a zwłaszcza sztukę ludową, jest ciągle znaczącą siłą polityczną grającą swoistą rolę w kształtowaniu losów politycznych narodu. Tradycyjnie także, wieś była zamieszkała przez chłopów uprawiających swoją ziemię, oraz ludność zatrudnioną w rolnictwie, utrzymującą się z pracy najemnej. Byli także wszelkiego rodzaju wyrobnicy, chałupnicy itp. We wsiach stuleci feudalnych i później, zawsze znajdowała się pewna liczba ludzi związanych czy to z dworem ziemiańskim, czy to z plebanią a potem także z innymi instytucjami, stopniowo się we wsiach rozwijającymi. Taką bardzo dawną instytucją były karczmy, utrzymujące się do dziś, potem sklepy, szkoły, potem różne organizacje gospodarcze, organizacje dobrowolne, instytucje usługowe od dawnych kuźni i usług rymarzy, do innych rzemieślników itp. Ten nieprzerwany proces doprowadził do tego, że we wsiach żyje już poważny odsetek (sięgający do 40%) ludności, niezwiązanej z rolnictwem, a ponadto na obrzeżach aglomeracji wielkomiejskich i przemysłowych, zjawiają się wsie bez rolników i bez chłopów, zamieszkałe przez ludność pracującą poza rolnictwem. Podkreślałem już wagę tych procesów przemian w klasie chłopskiej. Tradycyjnie występowała w niej kmiecie – czyli chłopci zamożni posiadający względnie duże gospodarstwa, właściciele gospodarstw średnich i małych, zmuszeni do wykonywania prac najemnych u chłopów zamożnych, czwartą warstwę stanowił proletariatus rolny, żyjący z pracy najemnej czy to u zamożnych chłopów czy w dworach ziemiańskich.

Reforma rolna z lat 40-tych, zmieniła dwory w PGR lub je rozparcelowała, zlikwidowała proletariatus rolny przenosząc go do pracy w nowych

zakładach gospodarki uspołecznionej, ograniczyła liczbę i rozmiary gospodarstw zamożnych. Tak więc uległo skomplikowaniu zróżnicowanie ludności wiejskiej, ale także uległo skomplikowaniu zróżnicowanie ludności rolniczej. We wsiach pojawiły się spółdzielnie, złożone struktury zarządzania administracyjnego, instytucje skupu, handlu, zaopatrzenia rolnictwa itp. Wzrosła liczba zawodów inteligenckich, administracyjno-biurowych, zmieniła się treść i charakter pracy działających we wsi rzemieślników, ale przede wszystkim zmieniła się treść i charakter pracy w zmodernizowanym rolnictwie. Do rolnictwa weszła nie tylko mechanizacja pracy, ale także chemia i biologia hodowli roślin i zwierząt. Gospodarstwa rolne zostały powiązane z instytucjami państwowymi wieloma więzami: zaopatrzenia, skupu, kontraktacji, zróżnicowań podatkowych, ułatwiających funkcjonowanie gospodarstw, ale także uzależniających te gospodarstwa od państwa. PZPR została zmuszona do rezygnacji z kolektywizacji, ale tworzyła polityczne i ekonomiczne mechanizmy wpływające na decyzje produkcyjne rolników, tak by je harmonizować z ogólnymi celami polityki państwa i centralnymi planami rozwoju gospodarczego.

Wszystkie te czynniki zmian podkreślały ważność wykształcenia rolnika i czyniło je ważnym elementem hierarchizacji.

Wytworzona w socjalizmie struktura organizacyjna i hierarchia społeczna wsi, została radykalnie zakwestionowana przez zmianę polityki państwa, przez wycofanie się państwa z jego funkcji organizujących pracę rolnika. Rolnik został postawiony sam wobec rynku, wobec importu żywności z Zachodniej Europy, wobec spadku spożycia w kraju, wobec zniknięcia eksportu do ZSRR itd. Są to przede wszystkim problemy rolników zamożnych, których gospodarstwa produkowały towar na zbyt. Trzeba także pamiętać, że gospodarka socjalistyczna pociągnęła za sobą zróżnicowanie rolników na: rolników indywidualnych, gospodarujących na własnych gospodarstwach i dzielących się na zamożnych, średnich i małorolnych; rolników spółdzielców gospodarujących kolektywnie w spółdzielniach produkcyjnych; rolników pracowników najemnych w PGR-ach; chłoporobotników, którzy prócz uprawiania własnego gospodarstwa byli zatrudnieni jako pracownicy najemni w pozarolniczych działach gospodarki; chłopów drobnych przedsiębiorców prowadzących obok gospodarstwa jakieś warsztaty, punkty usługowe; i wreszcie chłopów – pracowników biurowych, zatrudnionych czy to w Radach Narodowych, spółdzielniach, instytucjach państwowych itp. i to zatrudnienie łączących z gospodarstwem rolnym. Jest rzeczą oczywistą, że takie zróżnicowanie wsi będzie zanikało w szybkim tempie, że okres przejściowy obok tych zanikających zbiorowości, będzie wyłaniał nowe formy życia zbiorowego. Być może w wielu wsiach odbudowane zostaną wielkie majątki

na bazie upadłych PGR, rozwiązanych spółdzielni produkcyjnych, ziemi zwróconych przez instytucje państwowe. Wzrosnie także rola plebanii, ale będzie to inna rola niż przed 1939 rokiem. Funkcje religijne plebanii zostaną silnie związane z polityką i przewyciężaniem pozostałości realnego socjalizmu. Bowiem religia w walkach politycznych została zmuszona do odegrania roli ideologii antykomunistycznej i z tej roli plebanie będą wychodziły z trudem. W każdym razie ta rola otwiera możliwość dość szerokiej ingerencji duchowieństwa w sprawę wsi.

Okres przejściowy jest połączony z wieloma trudnościami, wynikającymi z nowych sposobów prowadzenia gospodarstwa w oparciu o rynek, stanowiący wielkość nieznaną, a dla średnich i drobnych rolników zanikają możliwości dodatkowego zatrudnienia poza rolnictwem, oraz zanikają możliwości prowadzenia drobnych przedsiębiorstw na marginesie gospodarstwa. Zanikają także możliwości znalezienia pracy biurowej dającej się łączyć z pracą rolnika. Wniosek jest prosty – klasa chłopska ulega przekształceniom, których skutki będą daleko sięgające, przy czym mam tu na myśli nie tylko przekształcenia wynikające z postępu naukowo-technicznego w rolnictwie, ale wynikające ze zmian politycznych i zmiany ustroju gospodarczego. Jednym ze skutków kapitalizmu na wsi i w ogóle w Polsce, będzie zmiana kryteriów wyższości i niższości społecznej i polityczne kryteria marksizmu zastąpią kryteria ekonomiczne. Własność, użytkowanie własności, uzyskiwany zysk czy dochód z gospodarstwa, wiedza ekonomiczna i organizacyjna, wiedza fachowa rolnicza i techniczna – oto czynniki wywołujące uwarstwienie wsi w kapitalizmie. Ich działanie będzie modyfikowane wieloma czynnikami takimi jak ogólny rozwój regionu, dostęp do środków komunikacji, dostęp do informacji, dostęp do takich instytucji jak banki, giełdy, ośrodki instruktazu itp. Trzeba także przypomnieć, że słabość polskiego rolnictwa wynikała w znacznym stopniu ze słabości przemysłu, nie mogącego sprostać zadaniom modernizacji rolnictwa i ze słabości politycznej wsi a raczej rolnictwa, które nie rozporządzało swoim lobby dostatecznie silnym, by wywalczyć decyzje polityczne konieczne dla rozwoju rolnictwa, przede wszystkim dotacje budżetowe, środki na inwestycje rolnicze itp. Upadek czy zapaść przemysłu w pierwszych latach dziewięćdziesiątych nie wróży nic dobrego dla rolnictwa, a politycznie ruch ludowy jest rozdrobniony i bezsilny. Wynika stąd, że chłopi, rolnicy, mieszkańcy wiejskiej Polski lokalnej, jeszcze przez dłuższy okres dziejów nie będą grali większej roli w tworzeniu Polski demokratycznej i kapitalistycznej.

Drugą wielką klasą społeczną kształtującą społeczne oblicze Polski lokalnej jest klasa robotnicza. Powołana przez komunizm na przodującą siłę w budowaniu ustroju socjalistycznego, klasa ta po początkowym

pełnym entuzjazmu udziale w odbudowie kraju, już w 1956 roku zbuntowała się przeciwko metodom tego budowania. aż wreszcie w latach osiemdziesiątych stając rzeczywiście jako siła dynamiczna, obaliła w Polsce socjalizm. Czy jednak powstający w Polsce kapitalizm pozwoli jej utrzymać taką pozycję w społeczeństwie? Losy „Solidarności” jako robotniczego ruchu politycznego, wspieranego aktywnie przez inteligencję i drobnomieszczaństwo, pokazują, że łatwiej jest przewodzić w walce niż w budowie, że klasa robotnicza okazała więcej cech użytecznych w walce niż w wykorzystywaniu owoców zwycięstwa.

Ale wróćmy do omawiania stanu robotników jako istotnej części składowej społeczeństwa lokalnego. Wypada znowu rozpocząć od stwierdzenia, że klasa robotnicza była i jest nadal bardzo zróżnicowana. Mówiąc o klasie robotniczej mamy najczęściej przed oczyma tę jej część, którą zazwyczaj nazywa się „wielkoprzemysłową klasą robotniczą”. Ale składa się ona także z innych zbiorowości. Np. przed wojną mieliśmy w Polsce ponad czterysta tysięcy służby domowej, czyli mniej więcej tyle, ile wynosiła połowa zatrudnionych w przemyśle. Do tej klasy należeli i należą pracownicy fizyczni niskokwalifikowani jak sprzątaczkki, stróżowie nocni ale jest rzeczą oczywistą, że nie te kategorie marginesowe, chociaż liczne decydują o roli robotników w społeczeństwie.

Miejsce robotnika w społeczeństwie określa się na kilku poziomach. Po pierwsze zajmuje on miejsce w technicznym systemie zakładu pracy, gdzie może on być elementem taśmy, albo zajmować samodzielne stanowisko np. w systemie kontroli. Po drugie jego miejsce w społeczeństwie jest także określone przez pozycję zajmowaną w społecznym systemie zakładu pracy, zarówno w systemie formalnym jak i nieformalnym. Może więc w tym systemie pełnić rolę przodującą, jako np. przywódca związkowy, może się cieszyć wysokim prestiżem ze względu na mistrzowskie opanowanie zawodu itp. I wreszcie pozycja robotnika w społeczeństwie wynika z miejsca zajmowanego przez całą klasę robotniczą w skali uznania i prestiżu wszystkich klas i kategorii zawodowych. Gdy inne klasy odnoszą się do robotników z lekceważeniem lub wręcz pogardą, wtedy ma to także skutki polityczne i gospodarcze. A prestiż robotników w pewnej mierze zależy od jakości ich produktu, od tego jak dbają o potrzeby i interesy konsumenta, jaką osiągają wydajność pracy itp. Wielkie zakłady przemysłowe, zatrudniające wielotysięczne załogi robotnicze, ale zarabiające z trudem na własne utrzymanie i wnoszące bardzo mało do narodowej skarbonki, nie mogły cieszyć się wysokim uznaniem wśród innych klas społecznych.

No dobrze, ale jak wygląda udział robotników w kształtowaniu społecznego oblicza Polski lokalnej? W latach 1980/81 robotniczy ruch

„Solidarności” nadawał charakter całej Polsce. Robotnicy skupieni w dużych zakładach i mogący występować masowo, mogący liczyć na solidarne poparcie załóg innych zakładów, mogący się skutecznie przeciwstawić organom bezpieczeństwa, nadawali ton Polsce zbuntowanej przeciw partii i socjalizmowi. Zapytajmy co się zmieniło w pozycji robotników w okresie przejściowym? Żadna rewolucja społeczno-polityczna nie może zmienić miejsca robotnika w systemie technicznym produkcji. Na to trzeba rewolucji technicznej. W kapitalizmie urządzenia techniczne pracują tak samo jak w socjalizmie. Zmieni się natomiast miejsce robotnika w systemie społecznym przedsiębiorstwa, zwłaszcza przedsiębiorstwa prywatnego, gdzie właściciel czy menadżer sprawuje władze mało ograniczaną przez związki zawodowe czy inne ciała samorządu gospodarczego. Wreszcie miejsce całej klasy w strukturze społeczeństwa w kapitalizmie będzie niższe niż poprzednio. Rząd powołany przez „Solidarność” a raczej oba rządy, stały wobec trudnych problemów recesji, inflacji, spadku spożycia, obniżenia stopy życiowej a zatem narastającego niezadowolenia ludności, nie tylko robotników. Lecz nie bunty decydują o trwałym miejscu w społeczeństwie, tylko konstruktywna rola w rozwiązywaniu problemów trwania i rozwoju.

We współczesnych społeczeństwach cywilizacji technicznej, klasa robotnicza ulega szybkiemu zróżnicowaniu wewnętrznemu. Przede wszystkim rozwijają się kategorie wysokokwalifikowanych robotników, obsługujących skomplikowane maszyny i urządzenia techniczne. Robotnik nadzorujący taśmę zautomatyzowaną odpowiada za bardzo kosztowne urządzenie i musi mieć i odpowiednie kwalifikacje i odpowiednią motywację, by nie dopuścić do awarii. Musi więc być wysoko płatny. Pozostaje szereg gałęzi przemysłu gdzie technika idzie wolniej naprzód, a ponadto w każdej fabryce trzeba wykonywać wiele prostych prac ręcznych a niekiedy prac ręcznych bardzo skomplikowanych, chociażby usuwanie awarii linii zautomatyzowanych. Tak więc nadal pozostaje w mocy podział na arystokrację robotniczą, na robotników kwalifikowanych, robotników przyuczonych, robotników zatrudnianych doraźnie itd. Utrzymuje się także podział na przemysły męskie i przemysły zfeminizowane, u nas, np. przemysł tekstylny. Pozycja tych ostatnich jest znacznie niższa. Na pozycję klasy robotniczej w społeczeństwie wpływa także nowe zjawisko w gospodarce, mianowicie bezrobocie. Robotnik bezrobotny zostaje pozbawiony podstawowego elementu siły społecznej jaką jest jego niezbędność w procesie produkcji. Robotnik niepracujący staje się zbędny. Przeciwnicy socjalizmu, krytykując ten ustrój, potępiali także jego politykę pełnego zatrudnienia, uważając, że zagwarantowanie pracy osłabia motywację do pracy intensywnej i wydajnej, stąd widzieli w bezrobociu ważny czynnik

pobudzenia gospodarki. Rzeczywistość jednak okazała się mniej optymistyczna. Bezrobocie zjawilo się wraz z recesją, ograniczeniem produkcji, spadkiem spożycia, a zatem także jego pozytywne strony nie mogą się przejawiać. Natomiast robotnicy zwalniani z pracy zaczynają odczuwać całą gorycz swojej sytuacji, zwłaszcza przy niepewności otrzymywania zasiłków przy trudnościach budżetowych państwa. Podobnie jak import żywności, tańszej niż krajowa, podcina sytuację rolników w społeczeństwie, tak też import towarów przemysłowych, lepszej jakości i tańszych od krajowych, podcina pozycję robotników, przesuując ich na margines społeczeństwa. Wprawdzie bezrobotni znajdują nowe zatrudnienia w powstających przedsiębiorstwach prywatnych, a także w rozwijającym się żywiołowo handlu, nie jest to jednak zatrudnienie stałe, dające prawo do opieki lekarskiej i innych form opieki socjalnej. Prywatyzacja przemysłu państwowego jest także połączona z redukcją i w zatrudnieniu.

Bezrobocie w małych miejscowościach Polski lokalnej jest uciążliwsze niż w wielkich miastach, gdzie powstaje więcej nowych zakładów pracy. Zwolnienie kilkuset pracowników z wielkiego zakładu powoduje wielką trudność ich wchłonięcia przez powstające nowe, małe zakłady, a o doraźne zatrudnienie w tych miejscowościach jest także nielato. Stąd bezrobocie jest istotnym, chociaż w analizach przeprowadzanych jeszcze pod koniec lat osiemdziesiątych, nieprzewidywanym, czynnikiem określającym obraz społeczny Polski lokalnej. Zmienia ono zasadniczo miejsce robotników w społeczeństwie i nasuwa się pytanie, czy staną się oni nową siłą sprzeciwu i buntu ale nawet jeżeli tak, to ich konstytuowanie się jako siły zmierzającej do zorganizowanego dążenia w tym kierunku, jest procesem długotrwałym.

Kolejną klasą społeczną, kształtującą oblicze Polski lokalnej jest inteligencja. Zainteresowanie tą klasą wzrasta, gdyż w ostatnich latach nabrała ona nowej ważności w życiu i całego społeczeństwa a także społeczności lokalnych. Jej ważność wzrosła wraz z rewolucją naukowo-techniczną, w dziedzinie gospodarki, a w polityce odegrała ważną rolę organizując i kierując buntem przeciw komunizmowi. Polityczne grupy inteligencji tworzące takie organizacje jak KOR, jak grupy konspiracyjne, wydające pisma i druki nielegalne, przyczyniły się bardzo do powodzenia politycznego ruchu „Solidarności”, który bez intelektualnych doradców, nie osiągnąłby swoich celów. Grupy ekspertów wspomagały robotnicze kierownictwo ruchu, formułowały program i hasła, dostarczały argumentacji rzeczowej, prowadziły polemiki z obozem partyjnym, słowem aktywizowały ideologiczną stronę ruchu. W gospodarce natomiast działały i działają dwie grupy główne: inżynierowie, szerzej – technicy, mający

zapewniać ciągłą modernizację gospodarki, oraz ekonomiści, wypracowujący doktryny rozwoju gospodarki i jej efektywne formy organizacyjne. W tych dziedzinach jednak intelektualisci nie byli tak skuteczni jak w polityce. Bowiem materia społeczna i rzeczowa jest tutaj znacznie oporniejsza. Głoszenie tez i haseł politycznych nie pociąga za sobą natychmiastowego sprawdzania ich użyteczności i ich prawdziwości. Polityka jest cmentarzyskiem niesprawdzonych utopii, haseł i sloganów emocjonalnych, najróżniejszych programów, i od ideologów nie oczekuje się precyzji i dokładności, wręcz przeciwnie, hasła bardzo wieloznaczne bywają skuteczniejsze, gdyż większa liczba zwolenników tłumaczy je sobie na swój sposób i udziela im poparcia. Natomiast odkrycia i innowacje techniczne są sprawdzane bezlitośnie i eliminowane gdy zawodzą, podobnie jak programy i doktryny ekonomiczne, są sprawdzane w praktyce gospodarki, w badaniach statystycznych, dostarczających ścisłych miar ich rzeczywistej ważności. W tym zakresie inteligencja polska nie odnosiła sukcesów: kolejne reformy gospodarcze nie osiągały zamierzonych celów, a techniczna strona gospodarki też pozostawiała wiele do życzenia.

Inne kategorie zawodowe inteligencji wywierają poważny wpływ ale w zależności od swoich osiągnięć, podlegają krytyce i ocenie społecznej. Mam tu na myśli przede wszystkim wszystkich „techników słowa” zatrudnionych w środkach masowego przekazu, tych, którzy informują, komentują, kształtują opinie, formułują poglądy, bronią ich i je zwalczają. Jak zwykle w okresach przejściowych, odbiorcy informacji i komentarzy z powątpiewaniem odnoszą się do tych, którzy radykalnie zmieniają poglądy i postawy, którzy z gorliwych marksistów stają się gorliwymi liberałami czy katolikami. Trudne pytanie o granice takiej zmienności poglądów wywołuje wiele odpowiedzi. W każdym razie we wczesnym okresie tworzenia ustroju socjalistycznego inteligencja była zafascynowana wizją Polski uprzemysłowionej, oświeczonej, rządzonej sprawiedliwie, opiekuńczej dla wszystkich obywateli. Rozczarowana tworzyła sobie wizję Polski wolności, zamożności, przedsiębiorczości, równej wysokorozwiniętym krajom Zachodu. Uświadomiwszy sobie trudności drogi do tego ideału i rozczarowana trudnościami demokratycznego sprawowania władzy inteligencja znowu wchodzi na wypróbowane tory opozycji. Lecz nie trzeba utożsamiać małych i głośnych grup intelektualistów politycznych z całością tej klasy. W Polsce lokalnej nie te kategorie inteligencji są najważniejsze. Najważniejszą grupą są tutaj pracownicy administracji państwa i Rad Narodowych, kierownicy lokalnych instytucji gospodarczych i kulturalnych, nauczyciele, duchowni, oficerowie wojska i policji, słowem ci wszyscy, którym przypadła troska o sprawy obywateli. Dalej ważne są te grupy, które wykonują swój zawód wykorzystując zdo-



byte wykształcenie: lekarze, prawnicy, inżynierowie, gdyż ich działalność jest testem społecznej użyteczności ludzi z wyższym wykształceniem. Urzędnicy administracji, spełniają ciągle te same funkcje jakie spełniali w socjalizmie: są reprezentantami władzy i formują jej obraz w świadomości obywateli. W społecznościach lokalnych wyobrażenia o władzy zależą od tego, jak miejscowi urzędnicy załatwiają sprawy petentów. Różnice między ustrojami są odczytywane z zachowań i działań urzędników. Sejm może uchwalić nowe ustawy i stanowić nowe prawa. Rząd może podejmować reformy i działania przekształcające teorię i praktykę państwa. Obywatele społeczności lokalnych oceniają je przez pryzmat tego, co się dzieje w lokalnych urzędach. Przejście od socjalizmu do kapitalizmu i demokracji ma jeden aspekt niekorzystny dla władzy, jest to przejście od państwa opiekuńczego do państwa liberalnego, a to musi wywoływać niekorzystne porównania – przyzwyczajeni do szerokiego zakresu spraw załatwianych przez państwo, obywatele Polski lokalnej z trudem pojmują wstrzeźliwość państwa kapitalistycznego. Wpływ nacisku na władzę w tej dziedzinie widzimy także w skali makro.

W tym państwie kurczy się także wpływ i ważność tych kategorii inteligencji, które nazywa się „technikami władzy”. W socjalizmie był to przede wszystkim rozbudowany aparat biurokracji partyjnej, ale także rządowej i działaczy Frontu Jedności Narodowej, czy PRON, etatowych pracowników organizacji dobrowolnych itp. W państwie demokratycznym wzrasta niepomniernie rola i waga parlamentu, posłów i senatorów, oraz związanych z nimi instytucji. Intensywność prac parlamentu nie pozwala na równoczesne wykonywanie innego zawodu. Konflikt między Sejmem i Prezydentem o kształt ordynacji wyborczej znajduje na poziomie lokalnym raczej umiarkowane echo. Jak pokazują dyskusje na spotkaniach prezydenta z robotnikami a raczej załogami zakładów przemysłowych, inteligenci milczą, a robotnicy przedstawiają swoje żale, kłopoty, nie zastanawiając się kto jest winien: Sejm, rząd, czy prezydent.

Obraz inteligencji w świadomości zbiorowej jest także w pewnym stopniu kształtowany przez tworzenie obrazu partyjnej nomenklatury, czyli pracowników mianowanych przez władze partyjne na kierownicze stanowiska. Ten obraz, zdecydowanie negatywny, zostaje w pewnym stopniu przeniesiony na „nową nomenklaturę”, czyli nowy aparat kierowniczy mianowany już przez nowe władze. Jest to tendencja antyinteligenccka, gdyż wytwarza pogląd, że każdy pracownik kierownictwa jakiegokolwiek instytucji, obejmując stanowisko, nastawia się na załatwianie własnych spraw osobistych a nie służbę ogółowi. Jest to tendencja niebezpieczna, gdyż dla sprawnego funkcjonowania, kierownik musi posiadać spory zakres zaufania podwładnych i obywateli, dla których pracuje. W miarę

narastania trudności gospodarczych i konfliktów politycznych wewnątrz obozu „Solidarności”, w społecznościach lokalnych utrwała się przekonanie o „winie” lokalnej inteligencji, zwłaszcza tej sprawującej lokalne urzędy, za zawiedzione oczekiwania i niespełnione nadzieje.

Trzeba zwrócić uwagę na jeszcze jedno zjawisko wpływające na sytuację inteligencji, mianowicie przenikanie się warstw inteligencji z warstwami robotniczymi oraz przekształcanie się kierowników w menadżerów, podejmowanie przez inteligentów przedsiębiorstw realizujących ich własne pomysły i wynalazki, a zatem zacieranie się granic jako klasy i jako kategorii zawodowych. Symbioza inteligencji z klasą średnią wynika z postępu techniki, łączenia businessu z wiedzą naukową i techniczną, ważności wiedzy naukowej dla organizacji przedsiębiorstwa, elektronizacji metod prowadzenia interesów. Tradycyjny podział na przedsiębiorców, menadżerów, ekspertów-doradców, personel wyspecjalizowany, personel wykonawczy przechodzi w przeszłość. Współczesny przedsiębiorca w pewnym zakresie musi łączyć te wszystkie funkcje w jednej osobie.

Takie łączenie się inteligencji z innymi klasami znajduje się w stadium początkowym i w społecznościach lokalnych, w małych miasteczkach, wsiach, gminach dopiero się zaczyna. Tradycyjne drobnomieszczaństwo trzyma się tu mocą wytworzoną z przeciwstawiania się socjalizmowi, ale uderzenie nowego ustroju, zaskakujące i niespodziewane okazuje się dla niego prawie zabójcze. Tak jak samodzielni chłopci nauczyli się żyć i utrzymać swoje gospodarstwo wobec zagrożeń ze strony państwa socjalistycznego tak i prywatni drobni wytwórcy też się do socjalizmu przystosowali, ale ta umiejętność okazała się dla jednych i dla drugich niewystarczająca dla utrzymania się w kapitalizmie. Zwłaszcza w okresie przejściowym, kiedy ten rodzący się kapitalizm więcej uwagi i energii kierował ku niszczeniu komunizmu niż konstrukcji nowego porządku. A ta energia niszczenia dotknęła także przystosowanych do socjalizmu. Wiedza, umiejętności i sposoby postępowania wytworzone dla działania w socjalizmie i gospodarce państwowej, mają tylko ograniczone zastosowanie w nowym ustroju. Tylko tam, gdzie nowy ład powtarza patologie dawnego porządku, mianowicie powtarza korupcję aparatu władzy, można się posłużyć identycznymi metodami.

Tak więc kolejną klasą społeczną jest drobnomieszczaństwo, które niejako z natury rzeczy może się stać zalążkiem nowej klasy średniej, koniecznej dla wytworzenia i demokracji i kapitalizmu. Okazuje się jednak, że ta dawna klasa średnia, przystosowana do socjalizmu, nie nadaje się do konstruowania nowej klasy średniej, że zanadto się identyfikuje z metodami działania rządu kontrolującego, przydzielającego,

skupującego, ustalającego ceny, organizującego eksport itp. Kapitalizm może budować klasa średnia składająca się z energicznych i samodzielnych przedsiębiorców, złatwiających samodzielnie własne sprawy. Ta klasa dopiero powstaje i raczej jej postać zarysowuje się w reklamach, ogłoszeniach, kursach organizowanych z udziałem zagranicznych specjalistów w wielkich miastach, a w Polsce lokalnej jej przedstawiciele szukają tańszych pomieszczeń, tańszej siły roboczej, mniejszych czynszów itp. W Polsce lokalnej ciągle jeszcze przeważa dawne drobnomieszczactwo, to wytworzone przez gospodarkę planową i komitety partyjne. W obrazie społeczeństwa lokalnego, w przekroju całego kraju ta klasa nie zaznacza się wybitnymi rysami. Jest raczej nieliczna, złożona przeważnie z ludzi starszych wiekiem, zdezorientowanych polityką fiskalną nowego rządu, nie mogącą zrozumieć, że komuna, której nie cierpieli i którą zwalczali jak mogli, była dla nich bardziej sprzyjająca niż ministerstwo Balcerowicza.

W wielkiej polityce przekształceń własnościowych ta klasa średnia istniejąca w socjalizmie, nie stanowi wielkiego problemu. Po prostu ona nie może odegrać większej roli w przebudowie gospodarki i społeczeństwa. W przebudowanym społeczeństwie powstanie zupełnie nowa klasa średnia i nie wyłoni się ona w Polsce lokalnej, ale w centrum, chociaż dla utrwalenia będzie musiała zapaść korzenie w społecznościach lokalnych.

W aktualnym obrazie stanu społecznego Polski lokalnej brak zbiorowości nazywanej przez socjologów wyższą klasą średnią. Zalicza się do niej przedsiębiorców osiągających znaczące w gospodarce dochody, ale nie tworzących wielkich fortun i nie tworzących wielkich przedsiębiorstw. Ci ostatni należą już do klas wyższych. Tej także w Polsce brak. Ale jej powstanie nie jest tak ważne jak powstanie wyższej klasy średniej, stanowiącej istotną grupę dla rozwoju kapitalizmu w kraju pozbawionym kapitału. Jest ona bowiem rzeczywistą grupą przywódczą dla małych i średnich przedsiębiorców.

Czy w Polsce dokona się rekonstrukcja klas wyższych i w jakim stopniu dokona się to w Polsce lokalnej? Tradycyjnie społeczeństwo polskie posiadało dwie historyczne klasy wyższe: ziemiaństwo i wielką burżuazję czyli kapitalistów, właścicieli większych i wielkich przedsiębiorstw. Obie te klasy zostały poważnie zniszczone przez okupację niemiecką i radziecką, a następnie reformy PRL zlikwidowały to, co jeszcze pozostało. Reforma rolna wywłaszczyła ziemię a nacjonalizacja przemysłu wywłaszczyła kapitalistów. Mniejsza w tej chwili o historię tych obu klas. Zapytajmy jakie są szanse ich rekonstrukcji? Otóż sądzę, że taka rekonstrukcja musi się dokonać, z tym, że ukonstytuuje się także duchowieństwo jako swoista, polityczna klasa wyższa.

Rekonstrukcja ziemiaństwa, jeżeli ma się ono odbudować według wzorów przedwojennego istnienia, musi się dokonać we wsiach i w społecznościach lokalnych. Jeżeli więc ta rekonstrukcja się dokona, będzie to istotna zmiana społecznego charakteru tych zbiorowości. Trudno sobie wyobrazić taką rekonstrukcję, ale przekształcenia własnościowe mogą doprowadzić do zwrotu dworów, domów, pałaców i części ziemi należącej do rodzin ziemiańskich. Nie będzie to proces prosty i postępujący szybko, ale w jakiś sposób będzie on nieunikniony.

Natomiast klasa kapitalistów będzie odbudowana z konieczności, gdyż bez niej nie będzie kapitalizmu. Jeżeli polski kapitalizm ma wejść do międzynarodowej społeczności wielkiego businessu, to najłatwiej mogą tego dokonać właściciele czy udziałowcy wielkich koncernów i przedsiębiorstw o zasięgu międzynarodowym. Taka klasa kapitalistów na Polskę lokalną oddziała raczej pośrednio, gdyż jej działania wymagają stałego kontaktu z centrum państwa, interesów, informacji, badań naukowych itp.

Znacznie ważniejszą rolę wewnątrz zbiorowości lokalnych odegra duchowieństwo konstytuujące się jako polityczna klasa wyższa. Jego wpływ może się spotkać z wpływem ziemiaństwa i obie te klasy mogą się wspierać, powtarzając doświadczenia dawnych czasów. Chcę podkreślić, że nie mówię tutaj o roli religijnej kleru, ani o społecznych skutkach praktyk religijnych, lecz o tym kompleksie zjawisk, który powstał w Kościele w czasie walki z komunizmem, z marksistowskim ateizmem, z sowietyzacją kultury, w obronie „Solidarności” i przeciwstawianiu się realnemu socjalizmowi. Prestiż Kościoła nadaje temu zjawisku wagę kwalifikującą duchowieństwo jako klasę wyższą. Represje wobec Kościoła jako społeczności wiernych i jako zgromadzenia religijnego, stwarzały możliwość zdobycia wpływu na poszczególnych duchownych, podejmujących wyzwanie i stawiających im czoła. W tym okresie próby – można powiedzieć językiem socjologów – ukształtowała się „kadra” duchownych wybijających się i jako przywódcy polityczni i jako duszpasterze. Uwikłany w walki polityczne, zaangażowany w ruch polityczny „Solidarności”, zaangażowany w wybory w czerwcu 1989 r. kler nie może się nagle wycofać, nawet gdy walki wewnątrz bloku solidarnościowego stwarzają mu trudne sytuacje. Duchownym trudno było ustalać granice swego zaangażowania, a ponadto sukces polityczny u wielu rozbudził poczucie konieczności kontynuacji i poczucie własnych, daleko sięgających możliwości działania politycznego. Podnoszone ostrzeżenia, o niebezpieczeństwie doprowadzenia do państwa wyznaniowego, wyrażane choćby przez Czesława Miłosza, nie zmniejszają tej tendencji. Duchowieństwo odegra na pewno dużą rolę w wyborach w jesieni 1991 r., jeżeli dojdą do skutku, gdyż zdezorientowani

wyborcy, nie orientujący się w partiach i ich programach, będą polegał na radach swoich proboszczów. Jako klasa polityczna duchowieństwo wytworzy własne elity, grupy przywódcze, łączące stanowiska w hierarchii z pozycjami politycznymi, i te grupy staną się wyrazem wyższej klasy społecznej, czuwającej nad stanem mentalności ogromnej części narodu. Poprzez parafie i niższe stany duchowieństwa ta klasa ma szanse sprawowania rządu dusz, przede wszystkim w Polsce lokalnej. I tutaj może się spotkać z nowym ziemiaństwem, w jego konserwatywnych tendencjach społecznych.

Taki rysuje mi się szkic obrazu zróżnicowanego i uwarstwionego społeczeństwa lokalnego. Postawmy teraz pytanie: a jakie zjawiska i procesy zachodzące w tym społeczeństwie wydają się szczególnie ważne? I tu natychmiast nasuwa mi się odpowiedź – zaskakujący wzrost przestępczości! Polemiki z lat 1980/81 przedstawiały społeczeństwo polskie jako społeczeństwo „dobre”, tylko wypaczone uciskiem władzy. Dlatego reakcja na wolność w postaci wzmożonej fali przestępczości była dla wielu zaskoczeniem. Gdyż przestępczość nie jest tylko objawem zewnętrznym, lecz ma swoje przyczyny także głęboko w świadomości zbiorowej i jest przejawem stanu psychicznego całej zbiorowości, dezorganizacji mechanizmów kontroli społeczeństwa nad zachowaniami jego członków. Można by próbować obrony tezy, że każdy okres przejścia tak głębokiego jak ten, przez który Polska aktualnie przechodzi, musi pociągnąć za sobą także dezorganizację więzi społecznych, ale nie usprawiedliwia to rozmiarów zjawiska. Byłoby interesującym dokonać analizy tego rozkładu więzi, który rozpoczął się znacznie wcześniej, mianowicie od nieudanej próby reorganizacji społecznej, klasowej i ideowej społeczeństwa przez marksizm. Przejawami tego rozkładu były i emigracje, udział masowy w handlu z zagranicą na pograniczu przemytu, udział w przemyśle traktowanym jako podstawa utrzymania i zdobycia podstaw do założenia jakiegoś „interesu”, albo też do udziału w zorganizowanych gangach przemycających alkohol, kradzione samochody, udział w gangach okradających pasażerów kolejowych, mieszkania lub samochody. Upadek socjalizmu pociągnął za sobą także wybitne osłabienie organizmów bezpieczeństwa, milicji, prokuratury i sądów. Jak zawsze przy zmianie ustroju politycznego, te organy związane zawsze bezpośrednio z władzą polityczną, przechodzą przez czystki, sprawdzania, selekcje i reorganizacje, powodujące, że przez dłuższy czas ich zdolność do wykonywania zadań merytorycznych jest ograniczona. W połączeniu z rozkładem więzi społecznej daje to wrażenie rozkładu społeczeństwa. Można także wskazać, że te przejawy wzmożonej przestępczości występują raczej w wielkich miastach, że w społecznościach lokalnych zjawiska te wystąpiły w

mniejszym zakresie, jednakże w społecznościach małych miasteczek przemysłowych, wsiach na obrzeżach miast i okręgów przemysłowych, a więc w miejscowościach, z których znaczny odsetek mieszkańców codziennie dojeżdża do pracy, wystąpiły one w rozmiarach dotąd nie spotykanych.

Kiedy uda się te zjawiska opanować i wyeliminować? W miarę postępu stabilizacji porządku politycznego, stabilizacji instytucji porządku publicznego, ustalenia nowych politycznych kryteriów ocen zachowania obywateli, ustalenia co jest korzystne a co szkodliwe dla nowej władzy, oddzielenia działań politycznych od merytorycznych itp. W okresie intensywnej walki z socjalizmem wiele działań niezgodnych z prawem było osłanianych patriotycznymi sloganami jako działalność antykomunistyczna. Państwo jako wytwór partii, nie mogło być respektowane, a raczej było zwalczane jako twór antynarodowy. Po pierwszych nastrojach przebudowy, gdy nowe władze uświadamiają sobie w pełni wagę sprawnego działania instytucji państwowych, następuje okres rekonstrukcji i wzmacniania tych instytucji. Równocześnie zaczyna się okres dążenia do odbudowy nieformalnej tkanki społecznej, koniecznej dla eliminowania zjawisk społecznej patologii. Tutaj na plan pierwszy wysuwa się rodzina.

Nie powtarzając w szczegółach tego, co na temat rodziny napisano w podręcznikach socjologii, przypomnę tylko, że rodzinie przypisuje się wśród innych dwie podstawowe funkcje dla społeczeństwa: ma ona zapewnić utrzymanie biologicznej ciągłości społeczeństwa, jako instytucja, w której rodzi się następne pokolenie członków społeczeństwa, oraz jako instytucja, zapewniająca ciągłość kulturalną społeczeństwa, przekazująca temu nowemu pokoleniu język, obyczaje, wartości, wzory zachowania się, kryteria oceny dobra i zła, sposoby reagowania na działania innych ludzi i umiejętność wywoływania zachowań pożądaných itd. Rodzina nie jest jedyną instytucją wychowującą to młode pokolenie, ważne zadania przypadają tutaj szkole, ale zanim dzieci idą do szkoły, rodzina kładzie podstawy pod rozwój ich osobowości, charakter, zdolność do działania i wysiłku, poczucie obowiązku itp. W socjalistycznym systemie wychowania, dochodziło do konfliktów między szkołą, która miała być instytucją kształcenia i wychowania ideologicznego w duchu socjalizmu, Kościołem, który zmierzał do religijnego wychowania nowych pokoleń, a rodziną, która najczęściej popierała Kościół, lub była laicko-liberalna, co najczęściej występowało w rodzinach inteligenckich. Te konflikty osłabiały wpływ rodziny, a ponadto masowo występujące zawodowe zatrudnienie matek, zanikanie rodziny trzypokoleniowej, w których trzy pokolenia żyły w jednym gospodarstwie domowym i dziadkowie przejmowali poważną część zadania wychowania wnuków, spowodowały osłabienie wpływu rodziny, a także rozkład jej więzi wewnętrznej. Zjawiska narkomanii, alko-

holizmu, włóczęgostwa, przestępczości, początkowo występujące sporadycznie, przybrały rozmiary klęski społecznej. Były one także wywołane rozkładem więzi wyrażającej się podniesioną stopą rozwodów, separacji małżeństw, rezygnacją rodziców z wychowywania dzieci i koniecznością przejmowania opieki nad tymi sierotami społecznymi przez państwo, degeneracją rodzin przez alkoholizm i prostytutkę, a także przez obniżenie poziomu wypełniania obowiązków przez szkoły i inne instytucje wychowania młodzieży jak organizacje młodzieży, opiekę pozaszkolną itp.

W pierwszej fazie przebudowy społecznej wraz z ogólnymi tendencjami dezorganizacji, te zjawiska wystąpiły ostrzej, także w społecznościach lokalnych. Paradoksem może się wydać, że występowały one równocześnie z wielką demonstracją religijności, której apogeum była wizyta papieża, nabożeństwa transmitowane przez radio i telewizję i jego nauczanie docierające do każdego zakątka kraju. Wydawałoby się, że taka ofensywa wiary i obrzędów musi wypędzić ostatniego diabła ukrytego w jakimś zakątku. Jednakże obrzędowa religijność Polaków nie przejawia się równie gorliwie w codziennej praktyce życia zawodowego, rodzinnego i publicznego. Tutaj ludzie kierują się innymi dyrektywami niż przykazania religii i wymagają innych środków regulujących postępowanie niż przykazania religijne. Lecz niezależnie od wizyty papieża załamanie się socjalizmu otworzyło szeroko bramy dla religii. Została wprowadzona do szkół, w sposób przyspieszony, szeroką drogą – do wojska, wszystkie organizacje społeczne o charakterze narodowym łączyły swoją działalność z aktami religijnymi, poświęcano nowe domy i instytucje, nie tylko sztandary i pomniki. Wraz z tymi przejawami zewnętrznymi duchowieństwo i treści religijne wchodziły do życia zbiorowego, do codziennych praktyk. Odnowiono pielgrzymki i masowe nabożeństwa na Jasnej Górze, a prezydent R.P. daje przykład manifestacyjnej pobożności. Liberalni obserwatorzy traktują te manifestacje jako przejmowanie odpowiedzialności za stan społeczeństwa przez Kościół a przede wszystkim przez duchowieństwo, które jakby deklaruje, że organizuje życie zbiorowe i moralne nie tylko w zakresie walki o ustawowy zakaz aborcji, ale także odpowiada za codzienne zachowanie się swoich członków, za wypełnianie obowiązków, za jakość ich pracy, za moralność współżycia zbiorowego.

Z tego co powiedziałem dotychczas o stanie społecznym Polski lokalnej, wynika że znajduje się ona w procesie przekształceń, gdyż zarówno jej struktury zformalizowane jak i nieformalne pod wpływem zmian politycznych i gospodarczych, a także kulturowych i oświatowych, o których będziemy mówili poniżej, przystosowują się do nowych warunków, a ponadto same stają się wyznacznikami dążeń innowacyjnych swoich członków. Okresy przejściowe z natury rzeczy sprzyjają realizowaniu od-

czuwanych potrzeb i aspiracji, powstrzymywanych w istniejących poprzednio warunkach. Ludzie zwyczajnie traktują na serio uroczyste deklaracje o wolności, o możliwościach działania, o nowych perspektywach. Z jednej strony Sejm, Senat, rząd i prezydent występują z inicjatywami innowacyjnymi, ale z drugiej strony obywatele także traktują okres przejściowy jako czas realizacji własnych aspiracji. Stąd to okresy rewolucyjne przynoszą zawsze wybuchy energii społecznej i wiele dążeń i działań innowacyjnych.

Wśród zjawisk charakterystycznych dla stanu społecznego Polski lokalnej, na uwagę zasługuje wzmożona ruchliwość przestrzenna jej mieszkańców i wzmożona ruchliwość pionowa. Ruchliwość przestrzenna wynika ze zmian w gospodarce, poszukiwania łatwego i szybkiego zarobku, z handlu poprzez granice we wszystkich kierunkach, ale także poszukiwania zatrudnienia po likwidacji wielu zakładów pracy. Natomiast ruchliwość pionowa jest związana ze zmianą elit kierowniczych w instytucjach politycznych, administracyjnych, gospodarczych, socjalnych, w organizacjach itp. Zasady awansu są zawsze podobne: lojalność polityczna, nowe kwalifikacje ideowe, kwalifikacje ekonomiczne (gdyż na miejsce planistów wchodzi menadżerowie i specjaliści marketingu) oraz dobieranie sobie pożądanых współpracowników przez nowych kierowników.

Tworzenie nowych elit dokonuje się najpierw na poziomie centralnym. Hasło „elita” było bardzo popularne w okresie tworzenia i władzy rządu Mazowieckiego. Sądono wtedy, że dobór właściwych elit jest warunkiem koniecznym sukcesu nowego ustroju. Rząd Bieleckiego zmienił hasło i nazwał się „rządem fachowców”. Oba te hasła znalazły także echo w społecznościach lokalnych. Tutaj jednak nastąpiło zderzenie, któremu propaganda nadała wielki rozgłos, z nomenklaturą, czyli ekipami powołanymi jeszcze przez PZPR. Podkreślmy, że nazwa „elita” znaczy coś innego niż nazwa „fachowcy”, czy „grupy kierownicze”. Elita oznacza grupy ludzi, które mogą być także fachowcami, kierownikami, ludźmi wykształconymi, ale które ponadto złożone są z członków będących pod różnymi względami „lepszymi” czy „doskonalszymi” od innych. W nazwie elita mieści się także konotacja moralna. Elita to ludzie mogący być przykładem pod jakimś względem, np. intelektualnym, estetycznym, moralnym, politycznym, gospodarczym itp. Tworzenie nowych elit powoduje wzmożoną ruchliwość, zwłaszcza w okresach rewolucyjnych, gdy zmieniają się utrwalone stosunki *ancien regime'u*. Społeczności lokalne także zmieniają swoje elity a zmiany te są ważne nie tylko dlatego, że wyzwalają przemieszczenia członków w hierarchii społecznej. Są one także ważne ze względu na funkcje spełniane przez elity w swoich społecznościach i w całym społeczeństwie.

Ważność klas wyższych we wszystkich historycznie znanych spo-



leczeństwach wynikała także stąd, że były one elitami naturalnymi, tworzącymi się spontanicznie, że były przykładem i jakby wzorem kariery życiowej, pokazującym do czego można dojść jeżeli określone warunki pozwalają. Oczywiście inne funkcje spełnia elita urodzenia np. arystokracji, inne elita zasług, złożona z ludzi, którzy odznaczyli się wybitnymi osiągnięciami w pracy w dowolnej ważnej dziedzinie życia, czym innym elita intelektualna złożona z wybitnych twórców nauki i sztuki, czym innym elita polityczna, przewodząca partii politycznej i dająca przykład postępowania w działaniach walki o władzę czy sprawowania władzy.

To, co się dzieje aktualnie w Polsce lokalnej, jest częściowo wymianą prowadzoną celowo a częściowo procesem spontanicznym. Każda wieś miała swoją elitę lecz różną w różnych ustrojach. Przed wojną do tej elity należał proboszcz, lekarz, aptekarz, wójt, nauczyciel, zamożny kupiec, bywali dopuszczani do towarzystwa czasem bogaci chłopci. W PRL ta sama wieś miała elitę złożoną z sekretarza OP PZPR, naczelnika gminy, kierownika szkoły, prezesa FJN, prezesa ZSL i okazjnie dopuszczanych innych członków. Współczesna elita znowu obejmuje proboszcza, burmistrza, prezesa Komitetu, przewodniczącego „Solidarności”, i in. Zmienny skład wskazuje na zależności kształtowania się tych elit w zależności od warunków politycznych i gospodarczych w skali makro. Wymieniony powyżej skład lokalnej elity w małych miejscowościach nie jest jedyną elitą, lecz aktualnie zaczynają powstawać „elity przedsiębiorczości” złożone z ludzi umiających się dorabiać szybko i umiających dobrze lokować te szybko zarobione pieniądze. Jest to proces spontaniczny, niezależny od jakichkolwiek grup i ośrodków kierowniczych, lecz zależny od zmiany kryteriów wartości w skali makro. W socjalizmie kułak nie mógł się zaliczać do elity, gdyż uznawany formalnie system hierarchii wartości, usuwał go na margines społeczny. W kapitalizmie, ludzie przedsiębiorczy, bogacący się, stanowią podstawy nowych klas wyższych i staną się elitami naturalnymi w spontanicznym biegu rzeczy.

Próbując zcharakteryzować społeczny stan Polski lokalnej w jednym zdaniu, powiemy, że ulega ona zmianom swojej makrostruktury klasowej, organizacji instytucjonalnej, zmianom zasad wyższości i niższości społecznej, że tworzy nowe elity a wszystko to dokonuje się przy znacznej dezorganizacji tych więzi społecznych, które wytworzyły się w ciągu prawie pół wieku socjalizmu, zarówno tych, które socjalizm wspierały, jak i tych, które go zwalczały. Te ostatnie także tracą rację bytu i dość rozpaczliwie szukają miejsca czy to jako grupy kombatanckie, czy też jako grupy szukające nowych zadań w nowej rzeczywistości.

### 3.4. Kulturalny stan Polski lokalnej

Zakres rozważań tego rozdziału określimy przyjętą definicją kultury. Jak wiadomo termin ten posiada setki definicji, ale jak już mówiłem tutaj odwołam się do definicji uproszczonej, wykorzystującej zarówno elementy definicji przyjmowanych w antropologicznych teoriach kultury oraz elementy „resortowej” definiującej kulturę jako ten zakres spraw, którym zajmuje się z urzędu Ministerstwo Kultury i Sztuki. Korzystając z tych pierwszych określeń zaliczymy do kultury wszystkie zjawiska twórczego przekształcania dzieł intelektualnych, estetycznych, moralnych, organizacyjnych itp. Definicja resortowa pozwoli nam wyodrębnić te zjawiska, które są dostępne porządkującej działalności instytucji i które stają się przedmiotem swoistej polityki państwa. Korzystając z elementów pierwszej definicji zaliczymy do kultury także naukę i oświatę, także zjawiska stylu życia i spontanicznego tworzenia systemów wartości życiowych, a korzystając z drugiej definicji, postaramy się określić co zmienia się w kulturze Polski lokalnej, pod wpływem nowej polityki. Bowiem przejęcie władzy przez rząd premiera Mazowieckiego, było także połączone z deklaracjami minister Izabeli Cywińskiej o nowych zasadach polityki kulturalnej.

Podkreślimy, że kultura w swojej istocie jest tworzeniem nowych wartości we wszystkich dziedzinach życia jednostek i społeczeństw. Zatem o tej istocie decyduje ten, kto te wartości tworzy. Gdy min. Sokorski na początku istnienia Polski Ludowej spotykał się z artystami i mówił o zasadach kierowania politycznego sztuką, jeden z malarzy powiedział wtedy: „Panie Ministrze, o panu historia napisze tylko tyle, że pan mi przeszkadzał w malowaniu”. Minister może tworzyć siatkę instytucji kulturalnych, takich jak szkoły artystyczne, muzea, galerie sztuki, teatry, kina, wytwórnie filmowe, może tworzyć świetlice i domy kultury, mając na oku zarówno twórczość artystów we wszystkich dziedzinach sztuki od literatury do telewizji, tworzyć bazę materialną twórczości i upowszechnienia dzieł wytworzonych, może wspomagać uczestnictwo społeczeństwa w kompletowaniu dzieł sztuki, może zabiegać o budżet kultury czyli o to, aby w budżecie państwa zostały przewidziane odpowiednie sumy wymagane dla utrzymania tej złożonej infrastruktury kultury tj. tworzenia i uczestnictwa. Ministerstwo tworząc swoją politykę kultury ma na uwadze przede wszystkim to, co nazywa się kulturą czy sztuką reprezentacyjną. Jest to twórczość artystów we wszystkich dziedzinach, składająca się na „dziedzictwo kulturowe narodu”, a więc te dzieła, które przechowuje się w muzeach, bibliotekach narodowych, o których pisze się w podręcznikach historii, oraz w monografiach wyspecjalizowanych.

Lecz obok tej kultury reprezentacyjnej istnieją jeszcze inne rodzaje, zwłaszcza sztuki. Istnieje sztuka ludowa, istnieje kultura masowa i istnieje kultura „żywa”, która przejawia się w codziennym życiu każdej rodziny i każdej jednostki. Każdy człowiek bowiem rozwiązując swoje problemy życiowe odwołuje się do jakichś wartości kultury, tworzy jakieś nowe rozwiązania, modeluje swoje zachowanie zgodnie z jakimiś ideałami, słowem jego zachowanie jest żywym przykładem funkcjonowania kultury. Pierwsze i podstawowe wprowadzenie do kultury otrzymuje jednostka w rodzinie, w wieku przedszkolnym, kiedy we wzajemnych oddziaływaniach z rodzicami i rodzeństwem, a przede wszystkim z matką przyswajają sobie język, kryteria dobra i zła, kryteria piękna i brzydoty, kiedy uczą się oceniać postępowanie ludzi i przyswajają sobie potrzebną wiedzę i umiejętności życia i poruszania się w świecie kultury, w spontanicznym procesie społecznienia. Ta kulturotwórcza rola rodziny nie jest w pełni doceniana także z powodu megalomanii zawodowej nauczycieli, którzy sądzą, że to dopiero szkoła wprowadza dziecko w świat kultury. Szkoła oczywiście jest bardzo ważna, gdyż przekazuje ona wiedzę naukową i w ten sposób kładzie racjonalne podstawy pod konstrukcję osobowości człowieka, ale elementy emocjonalne, cechy charakteru, podstawy poczucia moralnego i inne ważne składniki osobowości kulturowej człowieka kształtuje się w dzieciństwie przedszkolnym. Nie wiemy dokładnie dla jakiego odsetka obywateli naszego kraju rodzina jest jedyną instytucją wprowadzającą do kultury i może ta niewiedza usprawiedliwiać całkowicie brak zainteresowania rodziną ze strony instytucji uprawiających politykę kulturalną państwa. Ale każdy badacz kulturalnego stanu Polski lokalnej musi zaczynać swoje rozważania od tych treści kultury, które żyją w rodzinach i są przez rodziny przekazywane następnym pokoleniom.

Przyjmijmy więc dla celów dalszej analizy, że rzeczywistość kulturowa naszego kraju (jak i wszystkich innych) składa się z kilku warstw czy też poziomów: a) poziom kultury dnia codziennego każdej rodziny, na który składa się język, zapamiętane elementy nauki szkolnej w zakresie wiedzy naukowej, przekonania religijne i wierzenia, swoiste kryteria dobra i zła, systemy wartości deklarowanych i uznawanych oraz wartości realizowanych, poczucie moralne i system obowiązków, kryteria oceny innych ludzi itp. i ta kultura dnia codziennego jest podstawowym wyposażeniem kulturalnym Polski lokalnej, a przynajmniej poważnego odsetka jej mieszkańców. Są to ci ludzie, którzy nie czytają książek, lub czytają ich bardzo mało, nie czytają gazet i czasopism, nie chodzą do kina, albo bardzo rzadko, mało lub wcale nie słuchają radia i mało oglądają telewizję. Ich kultura jest tworzona z treści, które wyprowadzają ze swojego świata wewnętrznego a kształtują pod naciskiem małych

grup sąsiedzkich, kręgów krewnych i przyjaciół, pod wpływem treści kazań słyszanych w czasie nabożeństw i pogłosek i opinii krążących w ich miejscu zamieszkania. Styl życia tych ludzi jest ukształtowany przez elementy tradycji przekazanej przez rodziców, czy też elementy kultury masowej docierającej do nich coraz natarczywiej. Ten typ poziomu kulturalnego utrzymuje się przede wszystkim w społecznościach lokalnych wsi, małych miasteczek, ale także krańcowych dzielnic wielkich miast. Te społeczności są w życiu narodu bardzo ważne. W nich utrzymują się różnego rodzaju irracjonalne uprzedzenia, emocjonalne antagonizmy, one dostarczają członków radykalnym ruchom politycznym, one stanowią bezkrytyczny elektorat dla demagogicznych polityków itp.

b) Drugą warstwę rzeczywistości kulturowej stanowi kultura ludowa w jej różnych postaciach od autentycznej sztuki ludowej, tworzonej przez wszystkich mieszkańców wsi dla swoich własnych potrzeb, do tej sztuki tworzonej już przez zawodowych „Twórców ludowych” dla Cepelii. Kultura ludowa przejawiająca się w malarstwie, rzeźbie, zdobnictwie, haftach, koronkach, muzyce, tańcach, obrzędach, stanowiła zawsze drugi nurt kultury narodowej, była jakby rezerwuarem wartości, do których zwracała się kultura reprezentacyjna, gdy znajdowała się w kryzysie. Dla utrzymania tożsamości narodowej w XIX i XX wieku odegrała ona ogromną rolę. Ta kultura nawet w społecznościach wiejskich znajduje się w stanie zaniku, pozostawiając ogromną lukę, której istnienie naród uświadomi sobie dopiero później. Została ta kultura rozłożona przez uprzemysłowienie i urbanizację, niezwykle prymitywną, ale ekonomicznie tanią, przez przenikanie do społeczności lokalnych marginalnych elementów kultury masowej, słowem przez te procesy, które zostały omówione w rozdziale o stanie gospodarczym. Zlikwidowały one drugą klasę kulturotwórczą, czego elity kulturalne i polityczne nie chciały zauważyć, zapatrzone we własną pychę i własne urojenia o wyłączności twórczej.

Upadek kultury ludowej w zasadniczy sposób zmienia kulturalne oblicze Polski lokalnej. Przez setki lat, zanim kultura elit wykształconych stała się podstawą reprezentacyjnej kultury narodu, sztuka ludowa była prawie jedyną kulturą polską, gdyż łacińska kultura duchowieństwa a potem kultura wykształconej szlachty obejmowała tylko bardzo wąskie kręgi. Ale zostawmy wspomnienia i zapytajmy jak się sprawy mają dzisiaj?

Zanik i malejący wpływ kultury ludowej, nie podtrzymywanej ani dotacjami państwa, ani wsparciem zakładów przemysłowych, spowoduje upadek ludowych zespołów pieśni i tańca, oraz spadek aktywności „twórców ludowych” zmuszonych do przechodzenia do innych zajęć.

Niektóre elementy kultury ludowej są podtrzymywane przez „kulturę dnia codziennego”, głównie jej składniki obyczajowe. W tradycyjnej kulturze ludowej składniki moralne grały ważną rolę: obowiązek uprawy roli, utrzymania rodziny, troski o inwentarz żywy, obowiązki wobec rodziny i społeczności, zawierały nakazy moralne. Dlaczego rodziny chłopskie trzymały gospodarstwa zaledwie pozwalające na nędzne utrzymanie, zmuszone do pracy beznadziejnej, nie dającej żadnych szans na zmianę położenia? W tym co nazywamy biernością i brakiem inicjatywy, tkwiły także silne nakazy moralne, poczucie zobowiązania wobec Boga, ziemi, przodków, którzy tę ziemię uprawiali i wobec przyszłych pokoleń, które będą ją uprawiały w przyszłości. Ten składnik moralny gospodarowania, zostaje wyeliminowany przez urbanizację i przez traktowanie gospodarki wyłącznie jako przedsiębiorstwa, kiedy rachunek ekonomiczny staje się najważniejszą motywacją pracy. W kulturze ludowej elementy estetyczne, moralne, religijne, ekonomiczne i społeczne były splecione i one stanowiły swoistą postać kultury w rolniczych społecznościach lokalnych. Powiązanie pracy rolnika z rytmem przyrody, uzależnienie wyniku pracy od procesów biologicznych, meteorologicznych, słowem od zjawisk nad którymi chłop nie panował, stwarzały w jego psychice i osobowości postawę pokory wobec sił wyższych. ta postawa nie powstawała w społecznościach robotniczych, przemysłowych, gdzie robotnik miał pełną kontrolę nad maszynami i narzędziami swojego warsztatu pracy. Lecz uprzemysłowienie i urbanizacja spowodowały szybki zanik tych obyczajowych i moralnych składników kultury, wyparte postawami farmerskimi widzącymi w gospodarstwie tylko źródło zysku, podstawę konsumpcji, przedmiot chłodnej kalkulacji, rachunku kosztów i ewentualnego zysku. W gospodarce kapitalistycznej tak niewątpliwie będzie. Zwróćmy jednak uwagę na zjawisko prawie paradoksalne, że w ustroju socjalistycznym w walce z kolektywizacją i potem socjalizacją rolnictwa, te elementy moralno-religijne przyczyniły się w ogromnej mierze do utrzymania własności prywatnej w rolnictwie, widząc w jej utrzymaniu obowiązek moralny, wobec społecznych imponderabiliów, nieznanymi ani w socjalizmie ani w kapitalizmie. Możemy więc powiedzieć, że ze społeczności wiejskich kapitalizm skutecznie eliminuje te elementy kultury, które przyczyniły się do jego rekonstrukcji.

Trzecią warstwę kultury w społecznościach lokalnych, stworzyła kultura masowa. Nie powtarzając analiz socjologów dyskutujących rozwój tej kultury w Polsce, posługując się definicją niby-operacyjną, powiemy że nazywamy kulturą masową te elementy i treści, które przekazują „środki masowego przekazu”, tj. prasa, magazyny ilustrowane, kino, radio, telewizja, dyskoteki, reklamy itp. Kultura masowa miała

zróznicowane aspekty i jak pokazała jej ewolucja, działała ona rozkładająco nie tylko na kulturę ludową w społecznościach wiejskich, ale także modyfikowała styl bycia kultury reprezentacyjnej w wielkich ośrodkach miejskich. Jej źródłem była mechanizacja twórczości w niektórych dziedzinach kultury, zastosowanie maszyn, głównie elektroniki do powielania i upowszechniania treści kultury, komercjalizacja kultury i traktowanie jej składników prawie wyłącznie jako towaru na sprzedaż, wprowadzenie komercyjnych kryteriów oceny elementów kultury, uproszczenie recepcji tej kultury przemawiającej do odbiorców prawie niezależnie od ich poziomu wykształcenia, ich wiedzy ogólnej i postawy estetycznej.

Kultura masowa weszła więc szturmem do społeczności lokalnych, przetwarzając zastane składniki kultury w nowe kombinacje, nowe treści. Przemówiła przede wszystkim do młodzieży rytmem muzyki, głośnym dźwiękiem „wielkiego uderzenia”, i ta muzyka była traktowana jako wyraz wszystkich nieokreślonych postaw, marzeń, dążeń, jako wspólny wyraz całego pokolenia, bez względu na to, gdzie i w jakich warunkach żyje. Muzyka, piosenka, taniec, dyskoteka, zbiorowe reakcje na tę muzykę, poczucie wspólnoty z niej zrodzone, były charakterystycznymi elementami kultury masowej. Miało to swoje echa także w stylu życia, postawie wobec życia, w modzie, ruchliwości młodzieży. Wprawdzie w Polsce, zwłaszcza w Polsce lokalnej, nie przejawily się w takim rozmiarze jak w krajach zachodnich, tendencje do ruchliwości przestrzennej, wędrówek, do takich ruchów społecznych jak ruch hippisów, ale ta kultura masowa wywarła silne i mało jeszcze rozeznane piętno na ideałach i celach życiowych młodzieży. Zjawiska młodzieżowej kontrkultury występowały w wielkich miastach, a do Polski lokalnej docierały tylko ich zróznicowane echa.

Treści kultury masowej napływające z zachodu przychodziły już w postaci zdeformowanej, wyzwolone czy wyzute z treści filozoficznych, a przeważnie w postaci przejawów zewnętrznych, których symbolem stały się dyskoteki. Ale i w tej postaci wyrugowały one prawie zupełnie ideały kultury socjalistycznej, nastawione na ofiarne budowanie ustroju sprawiedliwości, usunęły życiowy patos życia dla wielkiej idei, lecz usunęły także etos protestanckiej etyki pracy, traktowania życia jako obowiązku, życia polegającego na oszczędnym dorabianiu się majątku, czyli te elementy mentalności, na których wspierał się kapitalizm. Natomiast pozostała swoista zbitka postaw roszczeniowych wobec socjalistycznego państwa opiekuńczego, postawy oczekiwania rekompensaty za obalenie socjalizmu i oczekiwania na dobrobyt, którego kapitalizm był synonimem. Okres przejściowy rozpoczęty w r. 1989 przynosi jednak rzeczywistość dość różną od tych oczekiwań.

Wreszcie czwarty poziom kultury Polski lokalnej to poziom narodo-

wej kultury reprezentacyjnej, wyrażany w twórczości artystów, uczonych, filozofów, moralistów, teologów, techników. Ta kultura powstaje przede wszystkim w wielkich centrach miejskich gdzie znajduje wsparcie w instytucjach takich jak uniwersytety i inne szkoły wyższe, całe szkolnictwo artystyczne wszystkich poziomów, teatry, wydawnictwa, galerie, itp. W PRL polityka kulturalna kładła nacisk na rozbudowę instytucji także w miastach prowincjonalnych, na rozbudowę sieci instytucji upowszechnienia tej kultury jak domy kultury i instytucje pokrewne, które w schyłkowym okresie socjalizmu systematycznie podupadały, mimo opieki ze strony Narodowej Rady Kultury, gdyż jak to zawsze w dziejach bywało w kryzysach gospodarczych rządy obcinają wydatki na kulturę. W r. 1991 w lecie sytuacja nie ulega wyraźnej zmianie, samorządy lokalne są ubogie, budżet centralny ograniczony, mecenat prywatny tworzy się powoli, gdyż kryzys finansowy służby zdrowia bardziej przemawia do wyobraźni społecznej niż kryzys kultury i pieniądze prywatnych donatorów są raczej tam kierowane. W Polsce lokalnej rynek dzieł sztuki tworzy się powoli, lokowanie pieniędzy w dzieła sztuki nie jest zjawiskiem masowym w miasteczkach i wsiach, stąd też w społecznościach lokalnych wyraźnie spada zainteresowanie kulturą, wraz z zanikiem aktywności władzy. Nie udało się bowiem wytworzyć i utrzymać w ludności trwałej tendencji do aktywnego szukania kontaktu z książką, teatrem, kinem i kulturowymi programami telewizji. Jak wykazywały badania socjologów zachowania zwane „aktywnością kulturalną” są ściśle uzależnione od poziomu wykształcenia. W społecznościach lokalnych przeważają mieszkańcy dysponujący wykształceniem podstawowym, podstawowym nieukończonym, zasadniczym zawodowym, słowem tymi rodzajami wykształcenia, które nie usposabiały do szerszej czy dłuższej aktywności kulturalnej.

Rzucmy więc okiem na poziom wykształcenia mieszkańców Polski lokalnej. Jak już powiedziałem szkoły wyższe w Polsce lokalnej występują rzadko najczęściej jako filie uczelni ulokowanych w wielkich miastach i rzadko też, prowadzą jak to czyni Filia Uniwersytetu Śląskiego w Cieszynie, studia bezpośrednio powiązane z kulturą regionu. Częściej występują w społecznościach lokalnych szkoły średnie różnego rodzaju, ale próby organizowania liceów wiejskich, podejmowane przez różne organizacje we wczesnym okresie PRL, nie utrzymały się. Szkoły średnie ogólnokształcące służyły raczej jako droga wyprowadzająca zdolną młodzież z tych społeczności do szkół w wielkich miastach i do zawodów pozwalających nie powrócić do wsi czy miasteczka. Poziom tego szkolnictwa w małych miejscowościach pozostawiał sporo do życzenia. Oba „Raporty o stanie oświaty” i ten z początku lat siedemdziesiątych jak i ten z końca lat osiemdziesiątych, podkreślały zgodnie,

że o przeciętnej kulturze narodu decyduje poziom szkoły podstawowej, gdyż ona uczy języka i ortografii, ona wprowadza uczniów w świat wyobrażeń i naukowej wiedzy o procesach przyrodniczych zachodzących w rzeczywistości i ona daje aparat pojęciowy umożliwiający „nazwanie”, zrozumienie i operowanie elementami tej rzeczywistości. Z dużym uproszczeniem możemy powiedzieć, że to, czego nie umiemy nazwać dla nas nie istnieje. Ilość słów przekazanych przez szkołę podstawową swoim wychowankom, zakreśla ich „świata koło”. Książki, gazety, audycje telewizyjne używające więcej słów niż zna potencjalny czytelnik czy słuchacz, są dla niego niedostępne. I na tym polega doniosłość szkoły podstawowej dla kultury narodowej. Ograniczone opanowanie zasobu słów tego języka wyłącza obywateli z uczestnictwa w całości kultury narodowej. Obywatel znający ok. 3 tysiące słów nie może czytać tygodników zawierających ok. 12 tysięcy słów, a książki używające kilkanaście tysięcy słów specjalnej terminologii naukowej są dostępne tylko nielicznemu kręgowi specjalistów, którzy ukończyli bardzo wyspecjalizowane studia.

Zatem rzut oka na statystykę wykształcenia ludności w Polsce lokalnej mówi nam wiele o tym jak się w niej układają relacje między opisanymi powyżej poziomami rzeczywistości kulturowej. Istnienie takiej piramidy kulturowej jest oczywiste i naturalne, występowało w dziejach i będzie się utrzymywało także w przyszłości. Jest jednak w interesie integracji wszystkich grup i zbiorowości składających się na naród, by istniały możliwości porozumienia się między nimi, by istniały niezbędne elementy wspólnoty, jakiej zabrakło w lecie 1991 w Jugosławii. Dopiero na jego podstawie można budować inne elementy wspólnego dziedzictwa kulturowego.

Analizując rolę społeczności lokalnych w utrzymywaniu tego dziedzictwa kulturowego, zapewniającego trwanie, ciągłość i tożsamość kulturalną narodu, możemy stwierdzić, że te czynniki utrzymywania ciągłości trwania, górują tu nad czynnikami zmian i rozwoju. Nasuwa się tu przypuszczenie, że społeczności lokalne pełnią przede wszystkim funkcje utrzymywania tożsamości i trwania, a funkcje rozwoju i zmian spełniają przede wszystkim wielkie zbiorowości centralne, miejskie, rozwijające kulturę reprezentacyjną. Nasuwa się tutaj druga hipoteza. Jeżeli podzielimy ludność kraju na cztery kategorie statystyczne, mianowicie: a) tych którzy tworzą nowe idee, odkrycia, wynalazki, tworzą nowe i oryginalne elementy rzeczywistości i popychają całe społeczeństwo naprzód; b) tych którzy podtrzymują stan istniejący, w swoich działaniach reprodukuja istniejące wartości i ich ład, przyczyniając się do utrzymywania jego tożsamości i trwałości; c) tych, którzy żyją biernie, biorąc rzeczywistość taką jaką napotykają, nie starając się jej ani zmieniać ani podtrzymywać



jej trwania; d) tych którzy działają na szkodę istniejącego ładu, którzy nie tylko nie przyczyniają się do rozwoju, ani do utrzymania istniejącego stanu rzeczy, ale którzy świadomie i celowo, lub prawie świadomie przyczyniają się do niszczenia, degradacji, rozbijania i podważania czy to przez działalność przestępczą, czy też przez alkoholizm, narkomanię itp. – to możemy postarać się określić jakie z tych kategorii przeważają w społecznościach lokalnych i jaka jest możliwość, że znajdują się w nich ludzie stanowiący „uspiony potencjał” rozwoju?

Na to pytanie nasuwa się łatwa odpowiedź, że jak pokazują dzieje w społecznościach lokalnych małych miejscowości, ludzi pierwszej kategorii, tzn. twórców i innowatorów bywało niewiele, stąd ta senna atmosfera i skłonności do konserwatyizmu, jakie w nich panują. Nie brak jednak poglądu, że w społecznościach tych odsetek ludzi twórczych jest taki sam jak i w społecznościach centralnych, tylko nie ujawniają się oni w „wielkiej twórczości” artystycznej czy naukowej, ale w „twórczości małej” doskonalącej sprawę i rzeczy życia codziennego w rodzinie i pracy zawodowej, a jeżeli próbują rozwiązywać „wielkie” problemy, warunki lokalne nie pozwalają im przeprowadzić problemu do końca, ze względu na brak pieniędzy, instytucji współpracujących, brak wyposażenia technicznego, niechęć do innowacji itp. Zatem rozbudzanie „śpiącego potencjału” polega na wykrywaniu zdolności, wychowaniu przez nauczycieli wiedzących jak to robić, stwarzaniu warunków rozwoju zdolności i warunków wykorzystywania ich pomysłów. Doświadczenia Krajowego Funduszu na Rzecz Dzieci w latach osiemdziesiątych polegające na fundowaniu stypendiów dzieciom wybitnie uzdolnionym, organizowaniu obozów i spotkań z wybitnymi twórcami w nauce i sztuce, stwarzanie w szkołach atmosfery uznania i troski, uświadamianie rodziców, jak traktować dziecko wybitnie uzdolnione – te doświadczenia pokazały, że większość stypendystów pochodziła ze społeczności lokalnych, wsi, małych miast. Jest to długa droga budzenia uspionego potencjału, ale bardzo ważna. Oczywiście potencjał twórczy „śpi” także w dorosłych i jego budzenie polegało na tworzeniu kół racjonalizatorów w zakładach pracy. Ten kierunek, który np. w Japonii przyniósł istotne wyniki, w Polsce utopiony został w biurokratycznej niewydolności kierowania nim i wykorzystywania wnoszonych idei. Ale do zagadnień aktywizacji sił twórczych społeczności lokalnych wrócimy poniżej.

### 3.5. Stan ekologiczny społeczności lokalnych

Troska o stan równowagi ekologicznej i zapobieganie skażeniom ma swoje dzieje dość urozmaicone. Z mojej praktyki sejmowej wiem, że tych

którzy przestrzegali, że Polska może się stać krajem pozbawionym zdrowej wody, w latach sześćdziesiątych, traktowano jako łagodnych maniaków. Informacje o kwaśnych deszczach i umieraniu lasów, traktowano jako bajki o żelaznym wilku. Dopiero, gdy zupełna klęska ekologiczna Górnego Śląska stała się faktem, gdy wielkie miasta pozbawione zostały czystej wody, gdy skażenie powietrza stało się klęską zagrażającą zdrowiu nie tylko noworodków, ale całego społeczeństwa, wtedy problemy ekologii zostały potraktowane poważnie przez większą część społeczeństwa.

Pod względem stanu środowiska przyrodniczego stan kraju lokalnego jest bardzo zróżnicowany. Trzeba jednak pamiętać, że stan zniszczenia przyrody jest pochodną stanu kultury danego społeczeństwa. Rozwój cywilizacji dokonuje się zawsze kosztem przyrody, przez przetwarzanie surowców naturalnych, wykorzystanie naturalnych źródeł energii, a więc kosztem niszczenia przyrody. Można mieć pretensje do Prometeusza, że wynalazł ogień wytwarzający także dym, bo gdyby wynalazł ogień bez dymu, zniszczenie środowiska przez cywilizacje wykorzystujące ogień byłoby znacznie mniejsze. Dym opalanych mieszkań mógł być uciążliwy, ale dopiero rodząca się cywilizacja przemysłowa, konstruowanie i masowe zastosowanie maszyn parowych opalanych węglem, pozwalające na dowolne lokowanie przemysłu, rozpoczęło proces przyspieszonego niszczenia przyrody przez przemysł. Stąd jest rzeczą naturalną, że okręgi przemysłowe, zespoły kopalń, odpady hut, wysypiska popiołów, a zwłaszcza przemysł chemiczny doprowadziły do zagrożenia życia i zdrowotności ludności na skalę międzynarodową. Wymaga to więc także środków na skalę międzynarodową, ale środki te muszą być zastosowane w społecznościach lokalnych.

Trzeba tu wyróżnić kilka spraw: 1) na ogół nikt nie niszczy środowiska intencjonalnie, tzn. z bezpośrednim zamiarem takiego niszczenia, lecz zagrożenia równowagi ekologicznej wynikają niejako z naturalnego procesu życiowego. Zaspokajając potrzeby ludzie musieli wykorzystywać surowce i materiały dostarczane przez przyrodę: drewno, kamień, glinę, wapno i inne na budowę domów i mieszkań, drewno na opał w zimie i na ogniska potrzebne do przyrządzania posiłków, skóry zwierząt i materiały roślinne na ubrania, zmieniają lasy na pola uprawne dla produkcji żywności itd. Przyrost zaludnienia był tu czynnikiem decydującym o zmianie oblicza przyrody kraju. Lawinowy przyrost ludności w XIX i XX wieku stworzył problemy racjonalnego gospodarowania zasobami przyrody, a szybko się rozwijająca cywilizacja przemysłowa uświadomiła problemy „granic wzrostu”. Granica wzrostu to przede wszystkim kontrola spożycia, zmiana stylu życia, zmiana metod produkcji. 2) Człowiek w naturalny sposób „produkuje” odpady, śmieci, ścieki, ale dopiero wiel-

kie miasta, „cywilizacja opakowań”, a zwłaszcza opakowania z plastyków nieulegających rozkładowi, przyczyniły się do przyspieszonego niszczenia środowiska. Masowa konsumpcja wymaga masowej produkcji, masowego zużycia surowców, a więc i masowego produkowania odpadów i ścieków. Zatem i w tym wymiarze, problem niszczenia środowiska wynika z naturalnego porządku życia. 3) Odmierna jest sytuacja produkcji przemysłowej, zwłaszcza przemysłu chemicznego, hut, zwłaszcza hut aluminium, przemysłu spożywczego i in., które są budowane z pełną świadomością skutków jakie przyniosą dla niszczenia środowiska człowieka. W tym zakresie można stwierdzić, że niszczenie środowiska jest wynikiem dążenia do zysku, do stworzenia siły przemysłowej i militarnej a nie wynikiem naturalnego procesu życiowego. Masowe zatrucia ludności, wytwarzanie odpadów trujących z którymi nie wiadomo co zrobić, awarie i katastrofy fabryk chemicznych a przede wszystkim elektrowni nuklearnych, których najjaskrawszym przykładem była katastrofa w Czarnobylu, postawiły przed ludnością problem przeżycia, wśród własnych wytworów.

Kłeska ekologiczna stawia społeczności lokalne w szczególnie trudnej sytuacji. Źródła zła ekologicznego najczęściej leżą poza nimi, a jeżeli trujące fabryki są usytuowane na ich terenie, to zarządzane i kierowane są zazwyczaj z odległego centrum i władze lokalne są wobec nich bezsilne. Gdy te fabryki budowano były symbolem postępu, zapowiedzią dobrobytu, miały rozwiązywać lokalne problemy zatrudnienia, kształcenia młodzieży, rozwoju kulturalnego itp. W przebudowie od socjalizmu do kapitalizmu stały się ciężarem dla społeczności lokalnych, są nierentowne, zacofane technicznie, zatrudniają zbyt liczne załogi, są pozbawione możliwości rozwoju, a nade wszystko zatrują powietrze i glebę. Wiele międzynarodowych raportów i ekspertyz pokazuje globalny wymiar zniszczeń środowiska, ale nas tu interesuje przełamywanie się tych zjawisk i procesów w polskich społecznościach lokalnych. Tutaj problemem stają się odchody ludzi i hodowanych zwierząt, zwłaszcza wielkich ferm hodowlanych świń, ale także krów i owiec, powodujących skażenie wód gruntowych, nawet na dużych głębokościach. Sprawia to wrażenie piekielnego błędnego koła: coraz więcej ludzi wymaga coraz większej produkcji mięsa, a więc coraz większej hodowli powodującej coraz większe skażenia. Coraz więcej ludzi wymaga coraz większej produkcji dóbr przemysłowych, a więc rozbudowy fabryk i intensyfikacji zatruwania biosfery. W rezultacie rzeki i potoki górskie już niedaleko od źródeł stają się ściekami odprowadzającymi trucizny, odchody, niosą do mórz związki chemiczne, zwłaszcza niebezpieczne związki fosforu, pobudzające rozwój alg, ich zakwaszenie i w rezultacie zanik życia, wymieranie ryb itp.

Jak wiele innych ważkich spraw, tak i sprawy środowiska w istotnym rozmiarze muszą być rozstrzygnięte w społecznościach lokalnych i ich własnymi środkami. Od ONZ, przez poszczególne kontynenty, państwa, regiony, prowadzi prosta droga do Żabiej Wólki, jej stawów, studni, zbiorników odpadów, zbiorników gnojówki i umiejętności stosowania środków chemicznych w bezpieczny sposób. Powietrze, morza, jeziora, kwaśne deszcze, napromieniowania itp. to są sprawy organizacji państwowych i międzypaństwowych, ale skutki dla zdrowia ludności przejawiają się w Żabich Wólkach i miejscowy samorząd, rada gminna i burmistrz, miejscowy nauczyciel, lekarz i proboszcz muszą stawić czoła skutkom cywilizacji przemysłowej. Ksiądz proboszcz stwierdzi w niedzielnym kazaniu, że od upadku w grzech, cokolwiek człowiek uczyni, obraca się przeciw niemu. Nikt tej tezy empirycznie nie potwierdzi, ani nie obali, więc duchowni mogą ją powtarzać spokojnie. Ale w instytucjach badań ekologicznych, chemicznych, biologicznych i innych, gromady uczonych obserwują, analizują skutki powolnego czy przyspieszonego niszczenia środowiska oraz dyskutują o przeciwdziałaniach.

Zjawiska w skali makro takie jak umieranie oceanów i mórz, jak umieranie lasów, zatrucie wód słodkich, przejawiają się w skali społeczności lokalnych przede wszystkim w zagrożeniu zdrowia ludności. Najwięcej ofiar spotykamy wśród noworodków i natężenie śmiertelności nowo narodzonych zaczyna być przerażające. Liczba dzieci z wagą poniżej 600 g staje się bardzo wysoka a szanse przeżycia dla tych dzieci są niewielkie. Cywilizacja techniczna podcina więc proces reprodukcji ludności. Drugi etap to zwiększona śmiertelność mężczyzn w wieku produkcyjnym. Groźniejsze jeszcze są skutki napromieniowań, które będą się ujawniały w następnych pokoleniach. W 1958 r. na wystawie światowej widziałem pięć pokoleń myszy poddanych napromieniowaniu; już trzecie pokolenie nosiło poważne deformacje a piąte było wielonogie i dwugłowe. Ludność społeczności lokalnych nie jest nawet informowana o katastrofach nuklearnych, o skutkach prób z bronią jądrową, o skutkach doświadczeń z bronią rakietowymi w wyższych strefach atmosfery itp.

Problem jest prosty: armia jest powołana do obrony kraju. Dla tego celu każdy skuteczny środek jest dobry. Generałowie otrzymują pensje i premie za skuteczność obrony a nie za ochronę środowiska. Wielki przemysł jest organizowany dla zysku. Menadżerowie odpowiadają przed radami nadzorczymi i akcjonariuszami za zyski, nie za ochronę środowiska. Stan zdrowia noworodków (i w ogóle ludności) ani generałów ani menadżerów nie interesuje, chyba gdy szukają rekrutów i zdrowej siły roboczej. I wtedy zwracają uwagę na to, co się dzieje w społecznościach lokalnych, które dotychczas stanowiły rezerwuar jednych i drugich. Kiedy

i kto zapłaci i jaką cenę za próby z bronią nuklearną w atmosferze zaraz po drugiej wojnie światowej? Zapłacą ją matki i niemowlęta. wtedy, gdy nikt z polityków i generałów rzeczywiście odpowiedzialnych nie będzie już żył.

Sądzę, że problem przeżycia ludzi w środowisku przekształconym przez technikę, musi być rozwiązywany na wielu poziomach: parlament musi uchwalić ustawy zobowiązujące przemysł do optymalnego ograniczenia emisji gazów i pyłów – co jest do zrobienia jak pokazuje przykład Szwajcarii. Ustawa powinna wymusić budowę potrzebnych oczyszczalni ścieków. Silne rządy powinny ratować gleby przed zatruciem odchodami zwierząt i ludzi, przez odpowiednia reformę systemu produkcji. Powinny także wykształcić obywateli, by wiedzieli jak się posługiwać chemicznymi środkami używanymi w gospodarstwach domowych, środkami piorącymi, czyszczącymi, zabijającymi insekty itp. Te sprawy, które załatwia się na poziomie gospodarstwa domowego, mogą okazać się istotne. Gospodarstwa domowe powinny posiadać systemy ochronne przed zatrutą żywnością, wodą a nawet powietrzem. Jak dotychczas są one prawie bezbronne, podobnie jak i całe społeczności lokalne. Ochrona przed skutkami klęski ekologicznej jest wielkim zadaniem samorządów terytorialnych w przyszłości. Lecz dopóki nie przezwyciężą przyzwyczajenia, że działają tylko władze centralne a samorząd lokalny może tylko wskazywać sprawy i prosić centrum o działanie, dopóty taka skuteczna obrona nie powstanie. Eliminacja lokalnych zagrożeń stanie się pierwszym krokiem do odbudowy zdrowego środowiska.

Wymaga to uprzedniego „uzdrowienia” środowiska społecznego i kulturowego (czyli tego co się dzieje między ludźmi) i środowiska wytworzonego przez składniki kultury. Ludzie nie niszczą środowiska przez czynności intencjonalnie głupie. Niszczenie środowiska jest skutkiem ubocznym różnych metod i sposobów zaspokajania potrzeb, rozwiązywania problemów życiowych, prób stwarzania sobie środowiska zamkniętego, w którym można przeżyć, rozwijając się, wychowywać potomstwo i realizować aspiracje oraz wartości. Przyroda zawsze była czymś obcym, wrogim, czymś co trzeba było opanować i podporządkować sobie, złamać i ujarzmić. Przecież ciągle jeszcze mówi się o ujarzmianiu rzek, pokonaniu posuchy, opanowaniu przestrzeni, podboju kosmosu itp. chociaż powszechnie wiadomo, że takie dążenia do opanowania przyrody, są na długą metę działaniami samobójczymi. Jaka może być rola społeczności lokalnych, ich zbiorowości, ich wartości, kultury, w przełamywaniu tego błędnego koła tych dążeń do dobra z konieczności rodzących zło? Przecież energia atomowa miała dać początek nowej epoce wyzwalając człowieka z zależności od innych źródeł energii i wyzwalając go od prac trudnych i

brudnych! Analiza stanu politycznego, gospodarczego, społecznego i kulturowego Polski lokalnej pokazała, że społeczności te mogą decydować o swoich sprawach w zakresie sfery prywatności, sfery życia rodzinnego, że mogą kształtować swoje życie według własnej woli w stosunkowo szerokim przedziale spraw, w których mogą dokonywać swobodnego lub prawie swobodnego wyboru środków i sposobów działania. Lecz stąd jeszcze daleka droga do korzystnego kształtowania spraw ekologicznych. Wymaga to jeszcze wykształcenia wiedzy o relacji człowiek – środowisko naturalne, wymaga wartości i dążenia do nich, ponad przyzwyczajeniami, modą, dążeniem do wygody i uleganiem fascynacji nową techniką. Nikt z ludzi nauki nie może powiedzieć jakie przejawy katastrofy ekologicznej obudzą powszechną świadomość człowieka jego podstawowej zależności od przyrody i konieczności współżycia z przyrodą, a nie panowania nad nią.

#### 4. Możliwości aktywizacji

Jakie siły psychiczne, jakie energie i czynniki społeczne, polityczne, gospodarcze, kulturowe, trzeba i można zainwestować w społecznościach lokalnych, by odpowiedziały oczekiwanym wzrostem i rozwojem pociągającym cały kraj? Upadek systemu gospodarki socjalistycznej zdaje się przynosić taką szansę, że oto nowy ustroj kapitalistyczny, dający jednostkom wolność gospodarowania, wyzwoli te wszystkie rodzaje energii dla inicjatyw gospodarczych w przedsiębiorstwach prywatnych, wolnych od krępujących reguł gospodarki planowej. Badania publikowane w serii wydawnictw „Rozwój regionalny, rozwój lokalny, samorząd terytorialny” pokazały dobitnie ten zakres skrępowania, utrudniający przejawienie się sił swoistych społecznościom lokalnym, indywidualnym energiom jednostek i grup, mogącym tworzyć innowacje decydujące o postępie. Badania pokazały bowiem, że reformy podejmowane przez władze socjalistyczne, nie są zdolne przelamać krępujących reguł, wynikających z samych zasad konstytucyjnych ustroju. Lata 1990/91 przyniosły nowe ustawodawstwo uchylające wiele przepisów stanowiących podstawy realnego socjalizmu, otwierając drogę do wyzwolenia energii innowacyjnej i przyspieszenia rozwoju.

Okazuje się jednak, że społeczności lokalne w okresie socjalizmu za nadto były nastawione na utrzymywanie ciągłości, a przeciwstawianie się zmianom wnoszonym przez socjalizm, na utrzymanie dawnej tożsamości i te mechanizmy trudno jest teraz przezwyciężyć. Wytworzone postawy bierności, przeczekiwania, pozorowania angażowania i działań, prowadzenie niekończących się dyskusji zastępujących działania, występują

nadal, zwłaszcza w instytucjach samorządowych, organizacjach politycznych oraz ciałach gospodarczych, pozostałych po realnym socjalizmie. Tworzenie instytucji kapitalistycznych jest nadal traktowane przez etatowych działaczy jako tworzenie zasłon dla bierności i bezdziałstwa. Według dawnych przyzwyczajzeń każda inicjatywa powinna być zbiorowa, każde działanie aprobowane przez władzę, prowadzone w taki sposób, by odpowiedzialność była albo rozłożona na wszystkich albo starannie zatarta.

Cechą charakterystyczną procesów zachodzących w społecznościach lokalnych w latach 1990/91 było starcie się jednostkowych inicjatyw wynikających z indywidualnych dążeń, z siatką przepisów prawnych, pozostałych z regulacji gospodarki planowej, stosowanych przez pracowników administracji mających jeszcze decyzje w wielu sprawach organizacyjnych. Jednakże ogólna sytuacja zmieniła się w sposób istotny. Reformy przeprowadzone w ramach ustroju socjalistycznego napotykały ideologiczne ramy tego ustroju jako zaporę nie do pokonania. Ideologia bowiem była wartością naczelną. Drugą zaporą reformy była zasada kierowniczej roli partii, powodująca nienaruszalność decyzji partyjnych, uchwał komitetów wojewódzkich i komitetu centralnego, oraz nienaruszalność interesów politycznych PZPR. Stąd wynikała także połowiczność reform, ich ograniczony zakres, oraz często niezrozumiała niekonsekwencja z punktu widzenia logiki systemu gospodarczego.

Aktualnie natomiast cechą inicjatywy zmian gospodarczych, zarówno reform w skali makroekonomicznej jak i działań przedsiębiorczych poszczególnych jednostek, jest to, że są one elementami procesu przebudowy całego społeczeństwa i przejścia od systemu socjalistycznego do kapitalistycznego. Władza PZPR i przez nią powołanego rządu, została zastąpiona władzą sejmu, senatu, przez nie powołanego rządu i władzą prezydenta. Wprawdzie aparat administracyjny pozostał w poważnej mierze niezmienny, ale zasady polityczne jego działania uległy zmianie zasadniczej.

Otóż ta teza o zasadniczej zmianie działania aparatu administracyjnego jest wielokrotnie kwestionowana. Prawicowe i centrowe ugrupowania polityczne wysuwają tezę, że aparat ten stał się milczącą, ale sprawnie funkcjonującą ostoją dawnej partyjnej nomenklatury, tj. ludzi powołanych do sprawowania funkcji nie ze względu na posiadane kompetencje, ale ze względu na polityczną lojalność. Ta dawna nomenklatura stanowi nadal zakonspirowaną siłę polityczną, skutecznie sabotującą reformy podejmowane przez rząd i parlament, oraz dusi i utrudnia czy wręcz uniemożliwia inicjatywy poszczególnych przedsiębiorców. Stąd hasło, aby w jesiennych wyborach wybrać parlament, w którym dawne struktury odziedziczone po PZPR, nie będą miały oparcia. Łączy się z

tym nadzieję na silniejszy rozwój przedsiębiorczości jednostkowej i grupowej.

Ten pogląd, noszący wiele cech konspiracyjnej teorii dziejów, spotyka się z krytyką pochodzącą z różnych stron. Krytycy widzą w tej teorii raczej próby łatwego usprawiedliwienia niekompetencji nowych władz, usprawiedliwienia nieudolności organizacyjnej, podejmowania inicjatyw w sposób naiwny i amatorski, oczekiwanie, że pomoc administracji nada inicjatywom prywatnym rzeczywisty rozmach. Wskazują także na te przedsiębiorstwa, które w istniejących warunkach prawnych i organizacyjnych, osiągnęły rzeczywiste sukcesy gospodarcze. Analizując te sukcesy, wskazują że czynnikami decydującymi była energia osobista, upór czy wręcz zaciekłość w pracy, inteligentne przystosowanie do istniejących warunków działania, pomysłowość w rozwiązywaniu trudności, a przede wszystkim silna wola sukcesu. Bez tej silnej woli działania, bez wiedzy praktycznej, bez umiejętności pozwalających wykorzystać możliwości krajowe i zagraniczne, przebudowa gospodarki dokonywana przez indywidualnych przedsiębiorców nie zakończy się powodzeniem.

Lecz aktywizacji gospodarczej Polski lokalnej oczekuje się także od działań w skali makroekonomicznej podejmowanych przez rząd i parlament, takich jak powszechna prywatyzacja czterystu przedsiębiorstw państwowych. Akcja rozpoczyna się w lipcu 1991 roku, jest dopiero w początkach gdy piszę te słowa i trudno jest ocenić jej szanse powodzenia. Prywatyzacja od początku reformy zderza się z wymaganiami budżetu, do którego wpływa coraz mniej pieniędzy z przedsiębiorstw państwowych a wsparta jest wymaganiami polityczno-ideologicznymi wynikającymi ze zwalczania pozostałości gospodarki uspołecznionej. Z jednej strony chodzi o przyspieszone przejście do gospodarki rynkowej, oddanie decyzji gospodarczych w kierowaniu przedsiębiorstwami w ręce prywatne, dalej chodzi o podniesienie wydajności pracy, podniesienie produktywności tych przedsiębiorstw, a więc i podniesienie ogólnego dobrobytu, ale z drugiej strony chodzi także o rozbitcie bazy „wroga klasowego” i uniemożliwienie restytucji siły grup postkomunistycznych czy komunistycznych, mogących wykorzystać niezadowolone wywołane recesją, bezrobociem itp. I tutaj znowu można się dopatrywać paradoksu, budowania wolnej gospodarki rynkowej metodami planowania, decyzji prawno-administracyjnych, gdyż są to ciągle problemy stawiane przed władzami, jako jedyną siłą działającą.

Kto bowiem ma dokonywać przebudowy społeczeństwa, jakie siły istniejące w kraju, jakimi metodami i jaka ma być rola Polski lokalnej w tym procesie?

Centralny planista w gospodarce socjalistycznej operował konkret-



nymi wielkościami: szacunkiem potrzeb produkcyjnych i konsumpcyjnych, szacunkiem istniejących zasobów siły roboczej i jej aktywizacji, zasobami surowców i materiałów, wielkością wyposażenia technicznego, zasobami kadr kierowniczych, badawczych, istniejącym szkolnictwem itp. Z tych wielkości konstruował plan w skali makro, nie wnikając w interesy, aspiracje, inicjatywy i możliwości działania poszczególnych jednostek. Gospodarka rynkowa polega przede wszystkim na wykorzystaniu energii, aspiracji, siły woli i zdolności do działania okazywanych przez jednostki angażujące się we własne przedsiębiorstwa. Ta gospodarka rynkowa nie jest budowana przez „niewidzialną rękę”. Wymaga ona prawnej ingerencji władzy, wymaga kontroli ze strony władzy, a na poziomie przedsiębiorstwa jest budowana przez konkretnego człowieka i podległy mu zespół. Ale decydującym czynnikiem jest właśnie ten konkretny przedsiębiorca umiejący i chcący osiągać zysk i go na nowo inwestować. Państwo i jego instytucje stwarzają ramy prawne i makroekonomiczne, w których musi się zmieścić każdy przedsiębiorca, niezależnie jak „twórczo” chce kształtować swoje przedsiębiorstwo.

Tu napotykamy kilka problemów. Pierwszy dotyczy granicy między planowym organizowaniem tych „ram prawnych i makroekonomicznych” przez państwo, a stanem by przedsiębiorca mógł w nich działać jak wolny człowiek gospodarujący zgodnie ze swoją koncepcją swojej roli. Gospodarka rynkowa zastępująca socjalistyczną musi rozwijać się równolegle w tych dwóch wymiarach: państwowego wymiaru makro i indywidualnego wymiaru mikro. Problem polega na tym, że pierwszy wymiar tworzy parlament i rząd, drugi zaś tworzą samodzielni przedsiębiorcy, zmierzający do tego, by ten pierwszy wymiar służył im do optymalnego prowadzenia interesów. W gospodarce lokalnej te dwie tendencje ścierają się w wielu wypadkach w postaci prawie czystej. Stosunek społeczeństwa do tego państwowego wymiaru makroekonomicznego jest ambiwalentny. Z jednej strony oczekuje się od niego działań kończących recesję, wyrowadzenia gospodarki z kryzysu, obarcza się go odpowiedzialnością za występujące zjawiska ujemne jak inflacja, wysokie czynsze, drogi kredyt, bezrobocie itp. i żąda zdecydowanej polityki, a z drugiej strony oczekuje się nieingerencji w działania indywidualnych przedsiębiorców i pozostawienie im pełnej swobody działania. W Polsce lokalnej z przyzwyczajenia państwowy wymiar makroekonomiczny jest traktowany jako najważniejszy, a równocześnie rzeczywistość pokazuje rozkład PGR-ów, upadek wielkich, państwowych zakładów przemysłowych i usługowych, niewydolność urzędów państwowych itd. Kontrastowanych z ekonomicznym sukcesem indywidualnych przedsiębiorców, rzutkich i energicznych działających w sposób zdecydowany.

Okazuje się, że podstawą powodzenia jest rynek i sukces osiągają te przedsiębiorstwa, które nie tylko potrafiły zorganizować produkcję na dobrym poziomie jakości, ale które także wyzwoliły się od państwowego rynku i potrafiły sobie zapewnić zbytno na własną rękę. Te przedsiębiorstwa, które biernie pozostawały zależne od państwowego skupu czy to zbóż, czy żywca, czy owoców, czy też zbytno towarów przemysłowych nagle odkryły, że mają do czynienia z konkurencją z krajów zachodnich, że magazyny państwowe są pełne, że zboża ze żniw w 1991 roku nie ma komu sprzedać itd. Odsetek tych producentów, którzy umieli zapewnić sobie zbytno na własną rękę jest jeszcze niewielki, ale ich przykład jest bardzo pouczający. Bowiern w zakresie zbytno pozostałości gospodarki planowanej utrzymują się dłużej niż w zakresie organizacji produkcji.

Można by stąd wyprowadzić wniosek, że aktywizacja gospodarcza w regionach prowincjonalnych zależy przede wszystkim od usprawnienia i organizacji rynku, aktywizacji zbytno, która stanie się główną siłą napędową produkcji. Następny wniosek dotyczy wagi konsumpcji i gospodarstw domowych w tej aktywizacji Polski lokalnej. Sądzę, że trzeba dość starannie oddzielać rynek jako zespół urządzeń i instytucji organizujących zbytno towarów od gospodarstwa domowego jako zamkniętego systemu, samodzielnego w swoim zakresie sposobów zaspokajania potrzeb. Planowanie socjalistyczne nauczyło lekceważenia procesów mających swój początek i siłę w gospodarstwach domowych i wydaje się, że nadeszła pora dla wyzwolenia tych sił dla aktywizacji rynku. Badania roli i wagi gospodarstw domowych w polskiej gospodarce nie były zbytno szeroko rozwinięte, ale sądzą, że w aktualnej sytuacji trzeba na nie zwrócić szczególną uwagę jako na czynnik aktywizacji przedsiębiorczości indywidualnej. W gospodarstwach domowych powstają i utrwalają się wzory konsumpcji, kształtowanie potrzeb, a zatem potężne mechanizmy kształtowania popytu na rynku. Doniosłość tego mechanizmu docenimy uświadomiwszy sobie, że gospodarka kapitalistyczna jest gospodarką rynkową, a rynek w tej gospodarce jest rynkiem konsumenta. W przekształcaniu socjalistycznego rynku producenta w rynek konsumenta, gospodarstwa domowe są istotną siłą dynamizującą procesy gospodarcze, zwłaszcza w gospodarce lokalnej.

Spójrzmy zatem dokładniej na rolę gospodarstw domowych, jako ważnego czynnika zmian działającego w gospodarstwach społeczności lokalnych. W tej gospodarce lokalnej zjawiska rynku masowego i masowego popytu występują znacznie później niż w gospodarce wielkomięskiej. Tutaj bowiern czynniki społeczne i kulturowe spełniają dokładniejszą i ściślejszą kontrolę nad spożyciem i jego wzorami, a zatem także regulują popyt. Rodziny i społeczności sąsiedzkie, oceniają potrzeby i decydują o

tym, które będą zaspokojone, które odłożone a które zdyskwalifikowane. Wzory konsumpcji są tu wyraźniej i ściślej przyporządkowane statusowi społecznemu, określającemu także zachowania konsumpcyjne. Sposoby mieszkania, ubrania i odżywiania nie są już tak dokładnie związane ze stanem społecznym i przynależnością klasową jak w społeczeństwie feudalnym (znanym chociażby z opisów Kitowicza), ale stan społeczny określa jeszcze styl konsumpcji tak samo jak stan ekonomiczny. Urbanizacja i postępujący egalitaryzm, zmniejszyły wybitnie rolę tych czynników hierarchii społecznej w kształtowaniu wzorów konsumpcji, ale nie zlikwidowały jej zupełnie. Rodzinne gospodarstwa domowe, nadal decydują o sposobach odżywiania, o hierarchii potrzeb zaspokajanych, a zatem o wydatkach i o budżetach rodzinnych.

Badacze gospodarstw domowych i budżetów rodzinnych wiedzą jakie skutki makroekonomiczne pociąga za sobą każda zmiana w strukturze budżetu rodzinnego w kilkuset tysiącach rodzin, gdy występuje równocześnie. A te zmiany dokonują się często bez dodatkowych nakładów na inwestycje, bez nacisku na płace zatrudnionych, niejako w ramach dotychczasowej wysokości wydatków, ale skierowanych na inne dobra konsumpcyjne. Wzory konsumpcji czynią gospodarstwa domowe elementem rynku i zbytu produkcji. Relacje między produkcją i konsumpcją stają się odmienne niż w gospodarce planowej, w której produkcja rozstrzygała o możliwościach konsumpcji a producent kierował się planem a nie popytem. Teraz łańcuch przyczyn i skutków został niejako odwrócony. Spadek produkcji towarów konsumpcyjnych zostaje natychmiast zrekomensowany importem czy to prywatnym, czy państwowym. Konsumpcja stwarzająca popyt ożywia rynek i pobudza produkcję. Otóż tym producentem aktywnym, włączającym się szybko i skutecznie, są nowi przedsiębiorcy indywidualni, a nie sztywne i ociężałe firmy państwowe. W ten sposób konsumpcja staje się także czynnikiem przyspieszającym przebudowę gospodarki.

Przypomnijmy, że rozkwit współczesnej gospodarki kapitalistycznej był także związany i współwyznaczany przez „konsumpcję masową”. Po prostu kapitaliści „oddali” swoim pracownikom część zysku w postaci wyższych płac, by podnieść ich zdolność nabywania dóbr przez tych kapitalistów produkowanych. Podniesienie poziomu konsumpcji przez miliony zatrudnionych, zręczne pokierowanie ich zakupami przez reklamę i przez lansowanie stylu życia w środkach masowego przekazu, przede wszystkim przez telewizję, dało wyniki znane. Powstało społeczeństwo masowej konsumpcji, powstały systemy kredytowe, pozwalające na taką konsumpcję coraz szerszym masom ludności, a zatem został osiągnięty cel zasadniczy: utrzymanie wysokiego poziomu produkcji, podtrzymywa-

nej przez rynek krajowy. Oczywiście, wysoki poziom produkcji, wymaga jeszcze współdziałania wielu innych czynników, ale tutaj interesuje nas ona ze względu na możliwą rolę aktywizacji gospodarki Polski lokalnej. Kto jednak ma „ustawiać” gospodarstwa domowe do tej roli aktywizującej? W gospodarce planowej byłoby to zadanie dla polityki socjalnej i gospodarczej, w gospodarce rynkowej i już w okresie przejścia do tej gospodarki, zadanie to przypada samemu przedsiębiorcy producentowi, współdziałającemu z kupcem prowadzącym sprzedaż. Rynek producenta wymagał i „tworzył” organizacje ochrony konsumenta. W gospodarce rynkowej konsument też wymaga ochrony, nawet wzmożonej, ale równocześnie wymaga informacji i przewodnictwa na rynku pełnym towarów, różnej jakości i wartości, ale jednakowo dobrze opakowanych.

Problem aktywizacji przez konsumpcję i przez gospodarstwa domowe w Polsce lokalnej napotyka na różne przeszkody. Jedną z najważniejszych jest napływ towarów importowanych, zanim mogły się rozwinąć lokalne przedsiębiorstwa zdolne do produkowania towarów konsumpcyjnych, mogących współzawodniczyć z towarami importowanymi. Stawia to nowym przedsiębiorcom bardzo surowe wymagania. trudno liczyć na manifestacje solidarności lokalnej ze strony ludności, że będzie kupowała droższe i gorsze towary w imię popierania gospodarki krajowej i jej sprawniej przebudowy. Ale pewną szansą jest to, że nie wszędzie w Polskę lokalną docierają towary importowane, a ponadto, krzykliwe opakowania z napisami w językach obcych nie zawsze pociągają nieufnego kupującego.

Gospodarstwa domowe, jako regulator konsumpcji mogą więc stwarzać mniej lub więcej wyraźne szanse dla aktywizacji gospodarki lokalnej. Wymaga ona oczywiście określonej liczby ludzi zdecydowanych, dysponujących wiedzą, umiejętnościami a przede wszystkim silną wolą i uporem w pracy. Otóż tu istnieje druga bariera dla aktywizacji społeczności lokalnych a mianowicie wyciąganie takich kandydatów na przedsiębiorców przez inicjatywy powstające w wielkich miastach, ofiarujące im lepsze warunki zatrudnienia. Właśnie zatrudnienia a nie samodzielności. Stąd młodzi ludzie szukający samodzielności, wolą pozostać w społecznościach lokalnych, gdzie napotykają na mniejszą konkurencję. Trzecia bariera to brak kapitałów umożliwiających start, drogie kredyty, drogie czynsze za lokale, wysokie podatki, inflacja. Stąd wiele przedsiębiorstw zaczyna od bardzo małych obrotów, małej produkcji dóbr i usług ze zmianami w sposobie konsumpcji lokalnych gospodarstw domowych, może być czynnikiem umożliwiającym ten trudny start i osiągnięcie początkowego sukcesu, akumulację środków na inwestycje i ekspansję terytorialną przedsiębiorstwa. W połowie roku 1991, takie małe i średnie, początkujące przedsiębiorstwa uzyskały już znacząca

pozycję w produkcji globalnej oraz w eksporcie. Nie rozporządzam systematycznymi materiałami mogącymi uzasadnić tezę o roli gospodarstw domowych i wzorów konsumpcji w aktywizacji gospodarki lokalnej.

Szukając innych psychospołecznych czynników aktywizacji gospodarczej, społecznej i kulturowej zbiorowości lokalnych, chciałbym zwrócić uwagę na rolę młodzieży i ogromny potencjał z nią powiązany. Młodzież w społecznościach lokalnych, a także i wielkomiejskich, była kategorią „skazaną” na trudne życie. W gospodarce planowej napotykała bariery zatrudnienia, dalej spotykała trudności: zdobycia mieszkania, gdyż formalne drogi do mieszkania przez spółdzielnie, kwaterunek, stały się utopiami, a w uzyskanym zatrudnieniu musiała długo czekać na awans. Słowem szanse życiowe młodzieży w latach osiemdziesiątych były minimalne, a perspektywy zmiany iluzoryczne. Młodzież musiała więc rozwiązywać swoje problemy na własną rękę, przez wyjazdy zagraniczne na zarobki, które przy istnieniu kilku kursów wymiany walut mogły być bardzo opłacalne. Druga możliwość to handel łączony z turystyką, który także mógł przynosić znaczące dochody. Znaczna część młodzieży, nie chcąc się angażować ani w przemyt, ani jeździć na upokarzające zarobki, angażowała się politycznie w obalenie socjalizmu, sądząc, że eliminacja gospodarki planowej, „gospodarki księżycowej” jak ją nazywano, stworzy młodym ludziom możliwości odpowiedniego zatrudnienia, rzetelnej pracy, uczciwego zarobku i da możliwość zorganizowania sobie życia zgodnie z aspiracjami. Wszystkie kategorie i grupy młodzieży były w swej masie nastawione antysocjalistycznie, zafascynowane kapitalistyczną cywilizacją techniczno-konsumpcyjną.

Nie interesują nas tutaj losy tej młodzieży zaangażowanej w ruch „Solidarności”, w walkę ze stanem wojennym, poparcie dla rządu Mazowieckiego w r. 1989 itd. lecz tylko młodzież jako kategoria społeczna dysponująca wielkim zasobem energii, aspiracji i woli działania. Wprawdzie wychowanie w ustroju socjalistycznym nie nastawiało do samodzielności działania, ale w latach osiemdziesiątych wpływ wychowawczy ustroju był zupełnie nieznaczący. Działy natomiast spontaniczne procesy socjalizacji młodego pokolenia, tzn. spontanicznego przystosowania się do istniejących warunków, nawet jeżeli świadomość buntowała się przeciw tym warunkom. Jednakże tysiące młodych ludzi szukało na własną rękę możliwości urzędzenia sobie życia i te kohorty młodzieży są nadal doniosłym czynnikiem aktywizacji społeczności lokalnych. Ich doświadczenia ekonomiczne są związane z gospodarką planową, ale dysponują jeszcze młodzieńczą elastycznością umysłu i reorientacje wsparte motywacjami ekonomicznymi nie przedstawiają większych trudności.

Doświadczenia pierwszych dwóch lat po lecie 1989 roku, nie są zbyt

zachęcające. Jak widzieliśmy omawiając stan społeczności lokalnych nie przedstawiają one wielkich i otwartych możliwości. Gospodarstwa rolne jako punkt startu dla tworzenia własnych przedsiębiorstw, są raczej niezbyt obiecującą możliwością, biorąc pod uwagę politykę rolną, stan infrastruktury rolnictwa, sprawność instytucji współpracujących z rolnictwem, słabość przemysłu mającego umożliwić jego modernizację, konkurencję importu żywności itd. Ale dla wielu rzutkich i zdecydowanych młodych rolników ziemia, budynki i inwentarz żywy mogą dostarczyć środków startu. Sytuacja w miasteczkach i miastach jest korzystniejsza. Istnieją tu lepsze warunki dla zakładania przedsiębiorstw, lokale są tańsze, prawnicy także, sieci połączeń telekomunikacyjnych można udoskonalić i uniezależnić się od nie działających telefonów i dlatego niektóre przedsiębiorstwa zakładają swoje centrale nie w wielkich miastach ale miastach małych, nie znajdujących dotychczas tego rodzaju przedsiębiorstw.

Sytuacja młodzieży jest interesująca także dlatego, że ona może się stać „zaczynem” swoistej klasy kapitalistów, cechujących się charakterystyczną mentalnością i metodami gospodarowania. Istniejący stan „prywatnej inicjatywy”, był tworem ustroju socjalistycznego, przystosowanym do jego potrzeb i z trudem znajdującym miejsce w kapitalizmie. Te kategorie z trudem przystosowują się do wymagań kapitalizmu wieku elektroniki. Młodzi ludzie opanują tę sztukę znacznie łatwiej. Młodzi szybciej znajdują wspólny język z przedsiębiorcami, bankowcami, ekonomistami z zachodu. Różnice pokoleń są tu bardzo znaczące. Prowadzenie nowoczesnego przedsiębiorstwa wymaga innych umiejętności niż prowadzenie prywatnego warsztatu w gospodarce planowej tak jak rynek różni się od mechanizmów nakazowo-rozdziałczych. Szansą szybkiego przekształcenia socjalistycznej gospodarki lokalnej w kapitalistyczną jest przede wszystkim odpowiednio wykształcona młodzież. Jest to oczywiście stwierdzenie banalne, gdyż nie odpowiada na natychmiast nasuwające się pytania: gdzie tę młodzież kształcić? w jakich szkołach? skąd brać nauczycieli? Możliwości są różne. Wiele organizacji związanych z biznesem międzynarodowym opracowało i może finansować różne programy kształcenia, wyspecjalizowane instytucje polskie także szukając pieniędzy gotowe są organizować takie kształcenie specjalistyczne, można zorganizować system samokształcenia. Kształcenie w tych możliwościach nie jest problemem dla młodych ludzi dostatecznie motywowanych i energicznych.

Teza stwierdzająca, że przyszłość Polski lokalnej zależy od jej sił własnych, wewnętrznych, już istniejących, wymagających tylko „przebudzenia” i uruchomienia, może spotkać się z zarzutami zwolenników

innej polityki, widzących, że ten rozwój jest możliwy raczej jako skutek masowych inwestycji. Sądzę jednak, że zwolennicy tej tezy powinni przestudiować dobrze doświadczenia uprzemysłowienia Polski zaczynając od planu sześcioletniego. Sądzę, że podstawowy wniosek z takiego studium można ująć następująco: nawet wielkie zakłady inwestycyjne i zbudowanie wielkich fabryk, pozostaje bezskuteczne, jeżeli lokalna ludność pozostanie tylko biernym materiałem kierowanym i manipulowanym przez „siły kierownicze” pozostające na zewnątrz społeczności lokalnych. Trzeba się tu odwołać do tezy głoszonej przez Helenę Radlińską i jej pedagogikę społeczną twierdzącą, że rozwój społeczności zacofanych może być dokonany tylko immanentnymi siłami tych społeczności a nie pomocą zewnętrzną nie zmieniającą organizacji, mentalności, umiejętności tej społeczności. Polityka aktywizacji powinna najpierw odkryć „uśpione” siły tej społeczności, opracować dla nich programy działania, wskazać realne możliwości osiągnięcia nowych celów życiowych. Są to przede wszystkim środki psychiczne: wola, wyobraźnia, wiedza, umiejętności, upór, wytrwałość w działaniach itp. Członkowie społeczności lokalnych muszą sobie przede wszystkim uświadomić czego chcą. Tu nie chodzi o jakieś plany regionalne czy miejski lub gminne, które oczywiście są także ważne, ale mogą zawisnąć w powietrzu, jeżeli nie znajdą odpowiedniego wsparcia w dążeniach i celach życiowych poszczególnych rodzin i jednostek. Te plany rozwoju, opracowywane przez planistów, przez władze lokalne czy władze centralne, wchodzą w życie i stają się czynnikiem rozwoju w społecznościach lokalnych, jeżeli „wejda” do planów życiowych rodzin, gospodarstw domowych, ambitnych i energicznych jednostek. Inaczej mówiąc, jeżeli te „odgórne” plany nie zostaną zaakceptowane przez mieszkańców, wiążących z nimi swoje osobiste cele i aspiracje, wtedy ich realizacja dokona się obok a nie wewnątrz społeczności lokalnych. Stąd wyobrażenia ludności o tym „czego chce” są istotnym warunkiem rozwoju lokalnego.

A jeżeli takich planów opracowanych przez władzę po prostu nie ma? Wtedy osobiste cele życiowe i dążenia do ich realizacji muszą być związane z inteligentnym wykorzystaniem warunków istniejących, a sztukę takiego wykorzystania można poznać badając istniejące przedsiębiorstwa lokalne, które osiągnęły sukces. Mogą one być przykładem dla młodych, energicznych ludzi, z wyobraźnią i inteligencją.

Wśród zapór na drodze do sukcesu, które można podzielić na warunki wynikające z sytuacji w skali makro, na warunki istniejące i niesprzyjające w zbiorowościach lokalnych oraz na cechy osobiste kandydatów na przedsiębiorców, szczególną wagę trzeba przypisać tym ostatnim. Przedsiębiorstwo wymaga swoistej mądrości, wyobraźni, prze-

nikliwości, intuicji. Tępotą umysłową i głupota są zaporami decydującymi. Oczywiście wiedza o prowadzeniu przedsiębiorstwa, pozwalająca na uschematyzowanie operacji, na wytworzenie pewnego automatycznego sposobu postępowania, może załagodzić niedowład wynikający z głupoty. Odsetek ludzi głupich we wszystkich społeczeństwach jest na ogół wielkością stałą, tak jak odsetek ludzi wybitnie uzdolnionych i mądrych. Powodzenie w przejściu do kapitalizmu zależeć będzie w znacznym stopniu od zaktywizowania istniejących w tych społecznościach ludzi zdolnych i odznaczających się silną wolą, a przyszłość nowemu ustrojowi może zapewnić dobrze opracowany system rozwoju dzieci i młodzieży wybitnie uzdolnionej. Trzeba wyciągnąć wnioski z klęski socjalizmu, który swój system edukacyjny nastawiał przede wszystkim na kształcenie i przepychanie przez szkolnictwo młodzieży średniej i mało uzdolnionej.

Od zwycięstwa „Solidarności” i utworzenia rządu Tadeusza Mazowieckiego mówi się wiele i dyskutuje o roli i ważności elit w życiu społeczeństwa. Przyczym, samo pojęcie elity nie było dostatecznie wyraźnie zdefiniowane. Najogólniej biorąc chodziło o grupy przewodzące, dysponujące zdolnościami, wiedzą, cechami charakteru i autorytetem w swoich środowiskach, działający jako czynnik rozwoju. W wielu społeczeństwach zachodnich stworzono specjalne instytucje wychowania elity. We Francji są to *les grandes écoles*, w Anglii *Public schools* i stare uniwersytety, w Stanach Zjednoczonych kilka najlepszych uniwersytetów, ale stworzenie i wypracowanie systemu funkcjonowania takich instytucji trwa wiele dziesięcioleci. Toteż wykształcenie takich elit dla polityki, gospodarki i kultury musi trwać tak długo i musi się stać troską systemu edukacyjnego, ale równocześnie trzeba umożliwiać działania „naturalnym” talentom, młodym czy starszym przedsiębiorcom, podejmującym odważne ryzyko inicjatyw gospodarczych.

W ciągu tych dwóch lat ujawniło się wiele talentów i działaczy politycznych i trzeba powiedzieć, że wybić się w polityce jest łatwiej niż w gospodarce. Schematy działania politycznego nie zmieniły się wiele od czasów utrwalenia systemu socjalistycznego. Metody skupiania grup politycznych, metody konstruowania programów, redagowania odezwo i przemówień, wybijania się przywódców i inne metody działalności politycznej, są bardzo podobne do tych, jakie spotykaliśmy w latach siedemdziesiątych i osiemdziesiątych. Natomiast metody gospodarowania zmieniły się bardzo i wymagają innych cech i umiejętności. To też więcej młodych i rzutkich ludzi decyduje się próbować karier politycznych, prawdopodobnie żywiąc stare socjalistyczne przekonanie, że awans polityczny będzie także awansem materialnym. W demokracji nie zawsze tak bywa.

Natomiast elity kulturalne przechodzą przez okres dezorganizacji. Po



przewrocie politycznym nastąpiło radykalne upolitycznienie kultury. Na scenie literatury, filmu, teatru, zjawiała się polityczna twórczość z podziemia i emigracji. Związki twórcze, instytucje, organizacje uległy podziałom politycznym, zjawily się tendencje rozliczeniowe, a mentalność kombatancka, właściwa okresom przełomów nabrała ostrości. Na rynku wydawniczym pojawiło się wiele wydawnictw „pirackich”, nie respektujących *copy rights*, drukujących popularnych autorów sensacyjnych, kryminalnych. Pojawiła się potężna literatura o Katyniu i egzekucjach polskich oficerów w ZSRR, o łagrach i zsyłkach, o terrorze NKWD na ziemiach polskich, o terrorze Urzędu Bezpieczeństwa oraz inne rodzaje literatury antysowieckiej i antykomunistycznej. Pojawiły się głosy potępiające sumarycznie cały okres PRL jako jedną „czarną dziurę”, jako noc okupacji, kiedy nie uprawiano żadnej twórczości kulturalnej. Jest to postawa nieunikniona, reakcja na doznane krzywdy, ale także postawa wyrachowania na jakich treściach propagandy można zdobyć uznanie i pieniądze. Nie brak także zarzutów, że ten okres przełomu jest jałowy, co może najlepiej wyraził historyk francuski Furet stwierdzając, że w całym tym szumie rewolucyjnym w Europie środkowej i wschodniej nie powstała ani jedna nowa idea. Te wszystkie procesy znajdowały także swoje odbicie w społecznościach lokalnych, które wartości kultury reprezentacyjnej czerpały z ośrodków wielkomiejskich, a potrzeby uczestnictwa w kulturze zaspokajały w instytucjach lokalnych. Przewrót i tutaj dokonał dezorganizacji, osłabienia działalności kulturalnej, zwłaszcza ograniczenia dotacji wszelkiego rodzaju, ustania finansowania kultury przez zakłady przemysłowe, związki zawodowe, zakończenie działalności społecznych towarzystw wspierających twórczość. Zatem i w zakresie kultury, podobnie jak w polityce i gospodarce, stan aktualny jest dezorganizacją, z której powoli wyłonią się zasady nowej reorganizacji, prowadzące do nowego ładu i nowego systemu życia kulturalnego. Ich zalążkiem i siłą aktywizującą będą nowe pokolenia i nowe grupy twórców, nadających różnym tendencjom rewolucyjnym, nowy wyraz artystyczny, przetwarzających trudne doświadczenia w dzieła sztuki plastycznej, literatury, teatru, filmu, muzyki. Ale potrwa to długo zanim demokratyczny kapitalizm wytworzy własne systemy mecenatu. Znacznie wcześniej demokratyczne państwo odbuduje własny rodzaj opieki nad kulturą. Zwłaszcza opieki nad kulturą lokalną, gdy władze zorientują się jak ważną rolę spełniają społeczności lokalne.

## 5. Zakończenie

Na zakończenie trzeba chyba postawić pytanie: w jakim stopniu wizja zmian zachodzących w Polsce lokalnej jest uzasadniona i w jakim stopniu posiada jakąś wartość prognostyczną? Trudno było tę wizję konstruować przez ekstrapolację wyników badań programu 09.8, gdyż linie rozwojowe po 1989 roku uległy przestawieniu. Przedsiębiorstwa uspołecznione przestały być głównym czynnikiem rozwoju gospodarki, zniknęły instytucje polityczne, zwłaszcza partyjne, które wyznaczały kierunki aktywności społecznej, zmieniła się polityka oświatowa i kulturalna, słowem cała makrosfera uległa przemianie. Natomiast mikrosfera życia zbiorowego zmienia się znacznie wolniej i na niej też skupiły uwagę rozważania tego opracowania.

Nie chcę przez to powiedzieć, że badaniom makrosfery odmawiam wagi i powagi. Są one równie doniosłe ale uprawiane znacznie częściej dostarczają wyników lepiej znanych. Chcę jednak podkreślić, że w wyznaczaniu zachowań obywateli, mikrosfera gra znacznie ważniejszą rolę niż czynniki makro. Stąd się bierze fakt, że prognozy ograniczające swoje analizy tylko do sfery makro nie sprawdzają się. Czynniki mikro powodują bowiem modyfikacje nie przewidywane w analizach. Oczywiście prognozy wykorzystujące wyłącznie sferę psychospołeczną także są narażone na podobne błędy.

Tezy niniejszego opracowania podkreślają wagę rodziny, gospodarstwa domowego, młodzieży jako czynników dynamizujących społeczności lokalne i grających ważną rolę w aktualnych przemianach. W dziejach Polski są to fakty dobrze znane. Od XVIII wieku poczynając, ilekroć załamywały się struktury państwa, przez cały wiek XIX i XX aż do dnia dzisiejszego, rodziny niejako automatycznie podejmowały funkcje instytucji sparaliżowanych lub wyeliminowanych. Rodziny zastępowały szkoły ucząc młode pokolenia języka polskiego, znajomości literatury i przekazując im wiedzę konieczną do utrzymania ciągłości kulturalnej narodu. Rodziny podejmowały funkcje gospodarcze, zastępujące nieistniejące lub źle funkcjonujące instytucje ekonomiczne. Rodziny czuwały nad przestrzeganiem prawa i obyczajów. W rodzinach kształtowała się opinia narodowa, oceniająca postępowanie obywateli i ustalająca kryteria ocen. Rodziny także zastępowały nieistniejące instytucje i organizacje polityczne. Tak było w XIX wieku w czasie zaborów, tak było w czasie okupacji wojennej w latach 1939/45 a także potem, gdy Polska znalazła się pod dominacją polityczną ZSRR. Lecz rodziny podejmowały te funkcje także podczas kryzysu gospodarczego na przełomie lat dwudziestych i trzydziestych podobnie jak i dziś w pewnym zakresie łagodzą skutki

krzysu ekonomicznego. Rodziny, konsumpcja, gospodarstwa domowe, wychowanie młodzieży i jej rola w gospodarce, stanowią moim zdaniem, niezwykle doniosłe czynniki przewyższania kryzysu i stabilizacji nowego ustroju.

Opracowanie zwraca uwagę na różne elementy mikrosfery wpływające na kształtowanie się kapitalizmu w Polsce lokalnej, jego instytucji i jego mikrosfery, mentalności. Tutaj trzeba zwrócić uwagę na rywalizację między katolicyzmem i kapitalizmem. Zapomina się łatwo, że kapitalizm, w wielu swoich aspektach, został przez Kościół ostro oceniony (zob. Małtecki 1991). Antykomunizm duchowieństwa w latach osiemdziesiątych przesłonił tę krytykę kapitalizmu zawartą w liście pasterskim biskupów austriackich, przełożoną na język polski przez ks. dr Stefana Wyszynskiego w r. 1933. W dyskusjach publicznych prowadzonych w Polsce prawie zupełnie nie zwracano uwagi na stosunki między katolicyzmem i kapitalizmem, ale coraz silniejsze przejawianie się ujemnych stron kapitalizmu, zmusi Kościół do zabrania głosu.

Polska lokalna jest także Polską mniejszości narodowych, religijnych, regionalnych. Takie mniejszości jak Kaszubi, Ślązacy w Polsce demokratycznej zgłoszą swoje aspiracje i swoje krzywdy (zob. Latoszek 1990 – 1990a, Błasiak 1991).

Mniejszości religijne i etniczne są liczebnie nieznaczne, ale zgłaszają swoją obecność w kulturze polskiej i było to zaskoczeniem dla Polaków identyfikujących polskość z katolicyzmem, gdy dowiedzieli się ilu wybitnych polskich twórców kultury i polityków było i jest wyznania ewangelickiego, mojżeszowego, prawosławnego i innych; jaką rolę odegrała społeczność ewangelików w utrzymaniu polskości Śląska Cieszyńskiego itd. Lecz sprawy mniejszości kryją w sobie i takie tragedie jak los Lemków, Mazurów, którzy padli ofiarą fanatyzmu ideologicznego, politycznego i religijnego.

Wydobywając różne problemy Polski lokalnej i pokazując ich wagę w życiu narodu i państwa, podkreślałem zarazem ważność naukową i polityczną studiów i badań podjętych przez zespoły pod kierownictwem prof. A. Kuklińskiego. Opublikowane kilkadziesiąt tomów stanowi wspaniały zbiór materiałów, opisów, uogólnień, teorii przedstawiających stan i wyjaśniających procesy przemian zachodzące w Polsce lokalnej w drugiej połowie lat osiemdziesiątych i w pierwszych latach przełomu politycznego i gospodarczego. Studia te mogą być wykorzystywane w kilku kierunkach. Przede wszystkim trzeba podkreślić ich doniosłość naukową. Zawierają one istotny wkład do teorii planowania przestrzennego, socjologii, ekonomii, a także teorii kultury i innych nauk społecznych. Dalej trzeba wskazać ich wagę dla realistycznego opisu rzeczywistości społeczności lo-

kałnych w Polsce. Jest to wiedza doniosła dla polityki socjalnej i polityk gospodarczej, dla wiedzy o możliwościach rozwoju, dla polityki inwestycji, gospodarowania zasobami materiałów i siły roboczej. Studia te pokazują także dlaczego ustroj socjalistyczny musiał się załamać oraz, co jest szczególnie ważne, pokazują z jakim zasobem i jakimi możliwościami zaczyna się przebudowę ustroju, na co można liczyć jako na dziedzictwo pozytywne a jakie luki trzeba będzie uzupełniać. Ta wielostronność opisów zawartych w tej serii powoduje, że w literaturze światowej zajmuje ona wyjątkową pozycję. Istniejące studia zazwyczaj pochodzą z warsztatu jednej nauki, ekonomii czy socjologii. Nie trzeba specjalnie dowodzić, że ta wielostronność wybitnie podnosi wartość użytkową tych badań. Sądzę, że próby analiz zawarte w powyższym opracowaniu utrzymane są w duchu i intelektualnym klimacie Programu „Rozwój Regionalny – Rozwój Lokalny – Samorząd terytorialny”.

24 lipca 1991

## Cytowana literatura

- Błasiak W., , 1991, *Górny Śląsk – szczególny przypadek kulturowy*, EIRRIŁ, Warszawa.
- Firlit E., Jarmoch E., Ros K., Zdaniewicz W., 1990, *Rola parafii rzymskokatolickiej w organizacji życia społecznego na szczeblu lokalnym*, Pallotinum, Warszawa.
- Gruchman B., Tarajkowski J., 1990, *Rozwój gospodarki lokalnej w teorii i praktyce*, Poznań-Warszawa.
- Jałowiecki B., 1989, *Rozwój lokalny*, IGP, Warszawa.
- Jałowiecki B., Sowa K.Z., Dutkiewicz P. (red), 1989, *Spoleczności lokalne, teraźniejszość i przyszłość*, IGP, Warszawa.
- Jałowiecki B., 1991, *Syntetyczne wyniki badań*, EIRRIŁ, Warszawa, maszyn. powiel.
- Jałowiecki B., Swianiewicz P., 1991, *Między nadzieją a rozczarowaniem. Samorząd terytorialny rok po wyborach*, EIRRIŁ, Warszawa.
- Kukliński A., 1984, *Uśpiony potencjał*, „Życie Gospodarcze”, nr. 13.
- Kukliński A. (red.), 1990, *Globality versus Locality*, IGP, Warszawa.
- Latoszek M. (red.), 1990, *Kaszubi – monografia socjologiczna*, WSP, Rzeszów.

- 
- Myrdal G., 1968, *Asian Drama: An Inquiry into the Poverty of Nations*, Random House, New York.
- Sobczak K., Niewiadomski Z., Dutkiewicz P. (red.), 1987, *Prawne problemy funkcjonowania władzy lokalnej i samorządu terytorialnego. Synteza wyników badań w zakresie nadzoru i planowania*, IGP, Warszawa.
- Sowa K. (red.), 1990, *Gospodarka nieformalna. Uwarunkowania lokalne i systemowe*, WSP, Rzeszów.
- Turska A. (red.), 1990, *Anatomia działań zbiorowych w społecznościach lokalnych*, IGP, Warszawa.
- Znanięcki F., 1922, *Wstęp do socjologii*, Poznań.

## Rozwój przedsiębiorczości prywatnej w Polsce

### 1. Ludność i gospodarka wybranych województw

#### 1.1. Uwagi ogólne

Analizując obecnie zjawisko przedsiębiorczości prywatnej trzeba pamiętać, że istniała ona w mniejszym lub większym stopniu przez cały okres trwania Polski Ludowej. Równocześnie jednak prowadzona w całym okresie powojennym polityka państwa nie sprzyjała rozwojowi przedsiębiorczości, a samo to pojęcie zostało wyeliminowane z obowiązującej ekonomii. Centralnie sterowana gospodarka planowa w zasadzie nie stwarzała możliwości dla swobodnego rozwoju przedsiębiorczości indywidualnej o szerszym znaczeniu.

Z drugiej jednak strony przetrwanie sektora prywatnego w polskiej gospodarce świadczy o sile tego zjawiska (Tab.1).

Zarówno powyższe dane (których szczegółowa analiza przekraczałaby ramy tego opracowania), jak i obserwowane już pod koniec lat osiemdziesiątych, a zwłaszcza w roku 1990, ożywienie prywatnej działalności gospodarczej świadczą o tym, iż mieliśmy do czynienia (i jest to nadal aktualne) ze zjawiskiem, które można by określić jako „uspiiony potencjał przedsiębiorczości”<sup>1</sup>.

Przyczyny faktu, iż jego ożywienie następuje bardzo nierównomiernie

---

<sup>1</sup>Pojęcia „uspiiony potencjał” użyto za A. Kuklińskim, który odnosił je do potencjału drzemącego w układach i społecznościach lokalnych (Kukliński, 1984). Określenie to wydaje się jednak trafne również w stosunku do potencjału przedsiębiorczości.

Tablica 1. Udział sektora prywatnego w odpowiednich wielkościach dla kraju (w %)

	1950	1960	1970	1980	1985	1986	1987	1988	1989
Pracujący w sektorze prywatnym	52,6	42,0	32,0	26,6	28,5	28,1	28,0	28,2	29,6
Powierzchnia zasiewów rolnictwa prywatnego	89,7	86,8	84,1	75,8	77,2	77,1	77,1	76,9	76,8
Prywatne punkty sprzedaży detalicznej w handlu artykułami konsumpcyjnymi	43,0	12,7	8,0	10,5	17,1	17,4	18,0	19,0	28,8
Prywatne zakłady gastronomiczne	43,9	10,8	10,5	16,0	25,8	28,5	30,5	32,7	45,8

w skali kraju, są bardzo złożone i niełatwe do precyzyjnego opisanie. Bez wątplenia jednak część z nich kryje się w sytuacji demograficznej i gospodarczej poszczególnych obszarów charakteryzującej je w przeszłości.

## 1.2. Sytuacja ludnościowa<sup>2</sup>

Potencjał ludnościowy trzech województw (stołeczne warszawskie, poznańskie i bielskie) z ośmiu wybranych do badania (por. Aneks 2.) był wyższy niż przeciętnie w kraju, przy czym liczba ludności warszawskiego była ponad trzykrotnie większa niż województwa o średniej liczbie ludności w Polsce. Pięć województw mieściło się poniżej województwa przeciętnego, a potencjał ludnościowy najmniejszego – suwalskiego – był od niego o około 1,7-krotnie niższy.

Większość wybranych województw charakteryzowała się w latach osiemdziesiątych (do roku 1987) wyższą niż przeciętna w kraju dynamiką wzrostu liczby ludności. Mamy więc na ogół do czynienia z regionami, dla których w przeszłości charakterystyczny był stosunkowo silny rozwój ludnościowy. Nie dotyczy to jedynie płockiego (średnioroczne tempo wzrostu liczby ludności w latach 1980–1983 wynosiło tutaj 5,4% przy przeciętnej w kraju – 9,3% , w okresie 1984–1987 – 4,4% przy

<sup>2</sup> W punktach 1.2. i 1.3 wykorzystano m.in. dane oraz wyniki badań zawarte w opracowaniu: A. Mync, R. Szul, *Sytuacja społeczno-gospodarcza Polski w latach osiemdziesiątych. Bilans zamknięcia*, wykonanym w ramach CPBP 03.12. „Uwarunkowania przestrzenne rozwoju społeczno-gospodarczego Polski”, Warszawa, październik 1990.

przeciętnej - 6,9%) oraz wałbrzyskiego (odpowiednio - 5,0 i 3,7%), a także warszawskiego w latach 1984-1987, kiedy to po okresie nieprzerwanego od początku lat sześćdziesiątych ponadprzeciętnego rozwoju liczby ludności po raz pierwszy zanotowano niższe tempo (5,2%) niż średnio w całej Polsce.

Relatywnie silny rozwój ludnościowy w tych województwach związany był na ogół ze stosunkowo wysoką stopą przyrostu naturalnego, przy czym należy pamiętać, iż grupa ta nie jest demograficznie jednorodna. I tak, suwalskie należało w latach osiemdziesiątych do województw o najwyższej w kraju stopie przyrostu naturalnego (zajmując miejsca od 4 na początku dekady do pierwszego w roku 1989), natomiast warszawskie lokowało się na miejscu przedostatnim w kraju. Spadkową tendencję przyrostu naturalnego, która objęła wszystkie województwa w Polsce w tym okresie, można określić jako umiarkowaną w grupie ośmiu wybranych województw. Wyjątek stanowiło wałbrzyskie, gdzie spadek stopy przyrostu naturalnego należał do najwyższych w kraju, oraz tarnowskie - z jedną z najniższych wielkości spadku.

Jeśli chodzi o migracje wewnętrzne, których wpływ na rozwój ludnościowy ośmiu województw, nie był - ogólnie biorąc - znaczący, warto odnotować jedno z najwyższych ujemnych sald migracji na 1000 mieszkańców w skali kraju w wałbrzyskim oraz stosunkowo wysokie saldo dodatnie w woj. warszawskim. Jeśli wyróżnić w Polsce obszary silnie imigracyjne i silnie emigracyjne, to spośród naszych województw do pierwszej grupy będzie należało warszawskie, a w dalszej kolejności - poznańskie, a do drugiej - wałbrzyskie. Charakter pozostałych województw nie jest już tak wyraźny.

Rozpatrując wybrane obszary w podziale na miasto i wieś, trzeba stwierdzić, iż na ogół mieściły się one w ogólnych tendencjach rozwoju ludnościowego obserwowanych w całej Polsce. W roku 1988 najwyższą stopę przyrostu naturalnego w miastach w skali kraju notowano w województwach wschodnich, w których w latach osiemdziesiątych miał miejsce proces intensywnej migracji ze wsi do miast zmieniający istotnie strukturę wieku ludności. Spośród ośmiu badanych województw do tej grupy należało suwalskie (ze wskaźnikiem przyrostu naturalnego na 1000 mieszkańców wynoszącym 12,4) plasujące się na drugim miejscu za łomżyńskim (12,9). Z kolei najniższa stopa przyrostu naturalnego była charakterystyczna dla największych ośrodków miejskich. Wśród nich znalazły się Warszawa i Poznań wraz z województwami.

Natomiast na wsi w 1988 roku - podobnie, jak w latach ubiegłych - najwyższym wskaźnikiem odznaczały się województwa północne (oraz



nowosądeckie). Wśród nich ponownie pojawia się suwalskie z wartością 10,1, jednak znacznie niższą niż w szczecińskim (19,9) zajmującym pierwsze miejsce. W grupie 10 kolejnych województw z najniższym wskaźnikiem rozpatrywane województwa nie występują.

Przy ogólnej tendencji spadkowej migracji wewnętrznych w latach osiemdziesiątych saldo migracji ze wsi do miast było znacznie mniejsze niż w drugiej połowie lat siedemdziesiątych, przy czym w przeciwieństwie do migracji ogółem migracje ze wsi do miast nie były w całym okresie jednostajne. Jednocześnie malały migracje międzymiejskie. W pierwszej połowie dekady miał miejsce szybki spadek znaczenia miast jako kierunku migracji, w drugiej – nastąpił wzrost. Największy odpływ ludności ze wsi (w stosunku do liczby mieszkańców) obserwowano w latach osiemdziesiątych w województwach Polski północnej i zachodniej, a w tym w woj. suwalskim oraz wałbrzyskim (w tym ostatnim – zwłaszcza do połowy dekady), odpływ najmniejszy spośród interesujących nas województw – w warszawskim i poznańskim (szczególnie na początku lat osiemdziesiątych) oraz w woj. tarnowskim i bielskim (od połowy dekady).

### 1.3. Sytuacja gospodarcza

Ogólna sytuacja gospodarcza Polski z lat osiemdziesiątych jest stosunkowo dobrze znana. Okres ten ma bowiem bogatą dokumentację faktograficzną i analityczną (por. np. Gorzelak, 1989). Warto tu jedynie przypomnieć najbardziej charakterystyczne cechy rozwoju podstawowych działów gospodarki w tym okresie.

W 1983 roku po raz pierwszy, po okresie głębokiego kryzysu z przełomu lat siedemdziesiątych i osiemdziesiątych, zanotowano ożywienie w podstawowych działach, w tym przede wszystkim w przemyśle. Wzrósł również dochód narodowy wytworzony. Wyższa niż w roku poprzednim była także wielkość nakładów inwestycyjnych. Należy dodać, że tendencja wzrostowa w produkcji przemysłu i budownictwa oraz w nakładach inwestycyjnych utrzymywała się tylko do roku 1988. Nieco odmiennie przedstawiała się sytuacja rolnictwa. Wzrost produkcji czystej nastąpił tutaj już w roku 1981 i utrzymywał się do roku 1984. Dla dalszych lat charakterystyczne są wahania tej wielkości.

Regionalna struktura gospodarki w latach osiemdziesiątych była stosunkowo stabilna (por. Szul i in. 1986a; Szul i in., 1986b). Jeśli zastosować klasyczny podział województw na silne i słabe województwa przemysłowe (np. przy zastosowaniu miernika produkcji sprzedanej przemysłu uspołecznionego i uwzględnieniu po 10 województw o jego najwyższych i najniższych wartościach), to w rozpatrywanym okresie, od 1983 do 1989

roku, zmiany w obrębie tych grup były nieznaczne. Województwa silne – poza gdańskim i poznańskim – tworzyły dwa skupiska: w Polsce centralnej i południowej. Województwa słabe lokowały się we wschodniej i południowo-wschodniej części Polski, a także w pobliżu województw, na terenie których zlokalizowane są duże aglomeracje miejsko-przemysłowe.

Spośród ośmiu interesujących nas województw, cztery należały do grupy silnych województw przemysłowych (warszawskie, poznańskie, łódzkie i bielskie), jedno (przy zastosowaniu powyższego kryterium) do województw słabych (polskie), przy czym niewiele tej ostatniej grupie ustępowało województwo suwalskie lokujące się w skali kraju odpowiednio w roku 1984 i 1989 na miejscu 38 i 36 z 0,60 i 0,67% udziałem w produkcji przemysłowej. Województwa tarnowskie i wałbrzyskie reprezentowały grupę województw o średnim potencjale przemysłowym (odpowiednio miejsca: 1984 – 23 i 16, 1989 – 22 i ponownie 16).

Udział 10 województw najsilniejszych w produkcji krajowej wynosił w 1984 roku 54%, a w 1989 – 52%, województw najsłabszych odpowiednio – 4,23% i 4,45%. Absolutną przewagę nad pozostałymi obszarami miało katowickie (udział w kraju 17,4% i 15,7%), na drugim miejscu znajdowało się warszawskie (w obu okresach 7,4%). Udział pozostałych województw był znacznie mniejszy, w tym bielskiego – 3,3% i 3,5%, poznańskiego – 3,8% i 3,6% i łódzkiego – 3,4% i 3,2%.

W latach osiemdziesiątych nastąpiło nieznaczne obniżenie przewagi województw najsilniejszych nad resztą kraju, przy czym ich pozycja w strukturze gospodarczej pozostała stabilna. Województwa najsłabsze z kolei zmniejszyły nieco dystans dzielący je od reszty kraju.

Pierwsza połowa 1990 roku, w której wprowadzono już do gospodarki mechanizmy rynkowe, przyniosła zaskakująco wyraźne zmiany na mapie przemysłowej kraju. Nastąpiły znaczące przesunięcia w grupie najsilniejszych województw przemysłowych oraz zmiany udziału tych obszarów w produkcji krajowej. Spośród województw interesujących nas tutaj bezpośrednio, najbardziej charakterystyczny był awans łódzkiego z miejsca 10 na 5. Woj. warszawskie i poznańskie utrzymały swoją pozycję, natomiast bielskie przesunęło się niżej w tej klasyfikacji.

Zwiększeniu uległa w tym okresie przewaga 10 najsilniejszych obszarów przemysłowych nad resztą kraju (ich udział w produkcji krajowej wyniósł 55,1%). Województwo łódzkie zwiększyło swój udział, zaś warszawskie, poznańskie i bielskie – zmniejszyły. Powiększył się również dystans dzielący województwa najsłabsze od reszty kraju (ich udział obniżył się z 4,45% w 1989 roku do 3,94% w pierwszej połowie roku 1990). Grupę 10 województw najsłabszych powiększyło w 1990 roku su-

walskie, z kolei piłskie przesunęło się poza ostatnią dziesiątkę. W ośmiu województwach słabych nastąpił spadek udziału w produkcji krajowej przemysłu, w dwóch pozostałych wzrost był minimalny.

Jak wynika z powyższych uwag, w pierwszej połowie 1990 roku zachwianiu uległa dotychczasowa stabilna struktura silnych i słabych województw przemysłowych. Oznacza to, że pierwsze miesiące wprowadzanych reform gospodarczych silnie różnicowały mapę przemysłową Polski, w zależności od dominującego profilu produkcji na poszczególnych obszarach. Przemysł ciężki, w tym przede wszystkim gałęzie surowcowe, ochraniał województwa przed degresywnymi zmianami w strukturze kraju, a dla terenów dotychczas mniej znaczących był nawet czynnikiem progresywnym. W sytuacji odwrotnej znajdowały się województwa, dla których charakterystyczna jest dominacja lub znaczący udział przemysłu lekkiego. W pierwszym etapie wprowadzania mechanizmów rynkowych najbardziej przegrywały najsłabsze województwa przemysłowe Polski wschodniej. Należy ponadto zauważyć, iż w rozwoju produkcji przemysłowej nastąpiło w tym okresie odwrócenie egalitarnych tendencji z lat poprzednich.

Wypada jeszcze dodać, że woj. wałbrzyskie spadło w strukturze kraju z miejsca 16 na 20, a tarnowskie awansowało z miejsca 22 na 18, co jest zgodne z poczynionymi powyżej obserwacjami.

Różnicowanie mapy przemysłowej Polski potwierdzają również wartości współczynnika zmienności; w roku 1984 i 1989 dla 29 środkowych województw w kraju współczynnik ten wynosił 45%, natomiast w pierwszej połowie 1990 roku – 51%.

Należy pamiętać, iż nieco inaczej wyglądała sytuacja województw na mapie Polski z punktu widzenia produkcji przemysłowej przypadającej na 1 mieszkańca. Spośród interesujących nas obszarów bardzo wysoką pozycję zajmowało woj. płockie, plasując się nawet w latach 1984 i 1989 na pierwszym miejscu, natomiast poza pierwszą 10 lokowało się poznańskie, notując w kolejnych latach wyraźne obniżenie pozycji (z miejsca 11 w 1984 roku na miejsce 17 w roku 1990). W roku 1990 poza pierwszą 10 znalazło się także warszawskie (miejsce 11). Spośród badanych województw największy wzrost znaczenia zanotowało tarnowskie awansując z miejsca 23 w roku 1989 na miejsce 12 w 1990, wałbrzyskie natomiast stosunkowo wysoki spadek (z miejsca 12 na 18). Dla bielskiego i piłskiego charakterystyczna była stabilizacja pozycji (odpowiednio miejsce 4 i 40 w 1990 roku).

W sumie, 5 badanych województw w roku 1989 lokowało się powyżej średniej krajowej – z punktu widzenia produkcji sprzedanej przemysłu

uspołecznionego na 1 mieszkańca (warszawskie, bielskie, płockie, poznańskie i wałbrzyskie). Stosunkowo niewiele odchyłało się od średniej tarnowskie. W roku 1990 poniżej średniej spadły województwa: poznańskie i wałbrzyskie; tarnowskie natomiast zanotowało wartość wyższą niż średnia krajowa.

Jeśli uznać wartość produkcji sprzedanej przemysłu na 1 mieszkańca za swego rodzaju wskaźnik poziomu rozwoju przemysłowego, można zauważyć, że wzrost tego poziomu nastąpił w okresie 1984–1989 w większości województw, przy czym w szczególności dotyczył on obszarów o średnim potencjale przemysłowym. Wzrost zanotowały wówczas także województwa słabe, ale progresja nie była tak silna, jak w przeciętnych. Dla obszarów silnych charakterystyczny był (z pewnymi wyjątkami) spadek lub stagnacja poziomu rozwoju przemysłu. Zmiany te odzwierciedliły się w niewielkim spadku regionalnego zróżnicowania tego wskaźnika, co ilustrują wartości współczynnika zmienności. W 1984 roku wynosił on 50%, w 1989 – 47%.

W pierwszej połowie 1990 roku znamienne jest obniżenie poziomu rozwoju przemysłowego w większości województw. Jednak zmiany te były bardzo niejednorodne i przyniosły wzrost zróżnicowania regionalnego tej wielkości. Współczynnik zmienności wyniósł 64%.

Drugim działem, któremu chcemy poświęcić uwagę dla dopełnienia obrazu sytuacji gospodarczej województw jest rolnictwo w podziale na sektor uspołeczniony i prywatny. Jeśli za miernik potencjału rolnictwa przyjąć wielkość towarowej produkcji rolniczej, to w latach osiemdziesiątych był on w sektorze uspołecznionym najwyższy w województwach Polski północnej oraz środkowo- i południowo-zachodniej. Najniższym potencjałem dysponowały natomiast obszary położone we wschodniej części kraju, poza łódzkim.

Spośród badanych województw w pierwszej grupie znajdowało się poznańskie, w drugiej – tarnowskie. W połowie lat osiemdziesiątych 10 województw z najsilniejszym sektorem uspołecznionym w rolnictwie wytwarzało około 54% produkcji towarowej tego sektora w kraju ( poznańskie około 7,3%), 10 obszarów najsłabszych – około 4% (tarnowskie około 0,5%). Pozostałych sześć lokowało się wprawdzie w środku skali wielkości potencjału, ale z wyraźną przewagą w kierunku jej wysokich wartości. Na uwagę zasługują zwłaszcza woj. piłskie i suwalskie znajdujące się wśród pierwszych 15 województw w kraju. Lata osiemdziesiąte były okresem stabilizacji potencjału sektora uspołecznionego w rolnictwie w układzie przestrzennym, przy czym jego zróżnicowanie w kraju było bardzo wysokie (współczynnik zmienności wynosił około 96%).

Z kolei najwyższy potencjał w rolnictwie prywatnym istniał w Polsce środkowo-zachodniej i środkowo-wschodniej; dołączało do nich woj. płockie. Województwa o potencjale najniższym tworzyły dwa wyraźne pasy w Polsce zachodniej i południowej. Dwa spośród badanych obszarów należały do grupy o silnym rolnictwie prywatnym (poznańskie – dysponujące także silnym rolnictwem uspołecznionym oraz płockie); również dwa mieściły się w grupie województw najsłabszych (wałbrzyskie i bielskie).

10 województw o najsilniejszym rolnictwie prywatnym wytwarzało około 32% produkcji towarowej w kraju, 10 o najsłabszym – około 10%. Regionalna struktura rolnictwa prywatnego nie uległa w latach osiemdziesiątych poważniejszym zmianom. Współczynnik zmienności wynosił wówczas około 40%. Można jedynie zauważyć, że pojawiły się w sektorze prywatnym pierwsze symptomy umacniania się w kraju pozycji tych województw, na terenie których położone są duże miasta oraz tych, które sąsiadują z dużymi aglomeracjami.

Inny jest obraz regionalny kraju, jeśli uwzględnić wskaźnik nasycenia poszczególnych obszarów produkcją rolniczą (towarowa produkcja rolnicza na 1 mieszkańca). W sektorze uspołecznionym wśród województw o najwyższym nasyceniu lokowały się: pilskie, suwalskie i poznańskie, w grupie o nasyceniu najniższym – warszawskie, wałbrzyskie i płockie – w okolicach środka skali, tarnowskie i bielskie – w pobliżu województw o niskim nasyceniu. W czterech spośród interesujących nas obszarów produkcja towarowa na 1 mieszkańca w rolnictwie uspołecznionym była wyższa od średniej krajowej (woj. pilskie, suwalskie, poznańskie i wałbrzyskie).

W latach osiemdziesiątych nastąpił wyraźny wzrost zróżnicowania w grupie województw o wysokim nasyceniu produkcją w rolnictwie uspołecznionym. W grupie o słabym nasyceniu zróżnicowanie również wzrosło, ale w mniejszym stopniu.

W sektorze prywatnym najwyższy wskaźnik nasycenia produkcją rolniczą w wybranych województwach miało płockie, lokujące się na początku skali w kraju. W jej środkowej części znajdowało się suwalskie i pilskie. Natomiast poznańskie i tarnowskie – w pobliżu grupy o najniższym nasyceniu, do której należały – woj.: wałbrzyskie, bielskie i warszawskie. W trzech pierwszych województwach poziom towarowej produkcji rolniczej na 1 mieszkańca był wyższy niż średnia krajowa. Województwa o najwyższym nasyceniu w większości nie pokrywają się z obszarami dysponującymi silnym potencjałem. W skali kraju zróżnicowanie nasycenia w latach osiemdziesiątych nie uległo zmianie (współczynnik

zmienności wynosił około 50%), aczkolwiek w grupie województw o wysokim nasyceniu zauważalnie wzrosło.

#### 1.4. Pozarolniczy sektor prywatny

Jak już wspomniano w punkcie 1.1., sektor prywatny – pomimo różnorodnych ograniczeń – miał w całym okresie powojennym swoje miejsce (czasami marginalne, z wyjątkiem prywatnego rolnictwa) w gospodarce narodowej (por. Kirejczyk (red.) 1988; Skalmowski 1988). Dzięki temu, z jednej strony przetrwały niektóre tradycje przedsiębiorczości prywatnej oraz nie uległ całkowitemu zniszczeniu duch przedsiębiorczości, z drugiej – zachowały się warunki formalnoprawne (mimo, że niedoskonałe) funkcjonowania sektora prywatnego w gospodarce. Te dwa elementy przyczyniły się do tego, że sektor prywatny zaczął rozwijać się niemal automatycznie wraz z wprowadzanymi w ostatnich latach reformami gospodarczymi. Dotyczy to w szczególności sektora prywatnego poza rolnictwem, będącego przedmiotem naszego zainteresowania.

Znaczenie tego sektora w gospodarce w latach osiemdziesiątych było cały czas niewielkie, aczkolwiek systematycznie zwiększało się w drugiej połowie dekady (por. Tab. 2). W 1989 roku pracowało w nim 1780,1 tys. osób spośród około 17,6 mln pracujących w gospodarce narodowej, co stanowiło około 10%. W stosunku do roku 1980 wzrost liczby pracujących był prawie trzykrotny. Działo się to w sytuacji zmniejszającego się od 1986 roku zatrudnienia w sektorze uspołecznionym (Tab. 3) ponieważ w okresie 1986–1989 spadło ono o 6,6%.

Liczba pracujących w pozarolniczym sektorze prywatnym zwiększyła się w latach osiemdziesiątych we wszystkich działach gospodarki. Wzrosło również jego relatywne znaczenie w tych działach (Tab. 4), np. udział pracujących w przemyśle z 5,2% w 1980 roku do 14,7% w roku 1989, w budownictwie odpowiednio z 7,7% do 26,9%, w transporcie z 1,1 do 5,6%, w handlu wewnętrznym z 3,6% do 8,2%, w gospodarce komunalnej z 18,1% do 25,7%. Pewne tendencje rozwojowe sektora prywatnego zaznaczyły się również w sferze poza produkcją materialną, aczkolwiek tu jego znaczenie pozostało w latach osiemdziesiątych niewielkie. Warto odnotować wzrost liczby pracujących na własny rachunek w dziale „kultura i sztuka” z 400 osób w 1980 roku do 7,5 tys. w roku 1989 czy pracujących w dziale „kultura fizyczna, turystyka i wypoczynek” z 600 do 11 tys. osób.

Tempo rozwoju poszczególnych działów w latach osiemdziesiątych było stosunkowo równomierne (Tab. 5). Szczególnie interesujący nas tutaj koniec dekady zaznaczył się około 30% wzrostem liczby pracujących

**Tablica 2.** Pracujący w sektorze prywatnym poza rolnictwem (stan w dniu 31.XII.)

	1980	1985	1986	1987	1988	1989
W tysiącach	621.9	957.5	1005.9	1111.0	1247.7	1780.1
W % ogółu pracujących w gospodarce narodowej	3,5	5.3	5,6	6,2	7,0	9,9
1980 = 100	100	154.0	161.7	178.6	200.6	286.2

**Tablica 3.** Dynamika pracujących w sektorze uspołecznionym, 1980=100 (na podstawie stanu w dn. 31.XII)

1980	1985	1986	1987	1988	1989
100	97,3	97,9	97,7	96,2	91,5

w najważniejszych działach (rok 1989 w stosunku do roku 1988), z wyjątkiem gospodarki komunalnej.

Udział pozarolniczego sektora prywatnego w gospodarce poszczególnych województw był na terenie kraju w latach osiemdziesiątych nierównomierny, przy czym jego zróżnicowanie rosło wraz ze zbliżaniem się do końca dekady (por. Mync, Szul 1990). W 1978 roku wskaźnik ten zawierał się w przedziale od 1,7% (woj. chełmskie i zamojskie) do 5,6% (warszawskie), w 1989 roku – od 4,5% (tarnobrzeskie i zamojskie) do 20,7% (warszawskie).

W 1978 roku najmniejszy był udział pozarolniczego sektora prywatnego (pod względem zatrudnienia) w gospodarce obszarów południowo-wschodnich z przedłużeniem w kierunku Polski centralnej. Z punktu widzenia największego udziału można wyróżnić trzy wyraźne skupiska województw południowych i południowo-zachodnich z przedłużeniem w kierunku obszarów centralnych oraz w Polsce północnej. Dołączały do nich warszawskie i łódzkie. Zdecydowanie zaznaczały się na mapie Polski obszary z dużymi aglomeracjami miejskimi.

Województwa wybrane do badania reprezentowały w 1978 roku trzy grupy z czterech wyróżnionych z punktu widzenia udziału sektora prywatnego w gospodarce (poza grupą o bardzo niskim udziale – poniżej 2%). I tak, w grupie o udziale niskim (od 2 do poniżej 2,5%) znajdowały się woj. płockie i suwalskie, w grupie o udziale zbliżonym do średniego

Tablica 4. Pracujący w sektorze prywatnym poza rolnictwem wg działów gospodarki narodowej, w % (przeciętne w roku)

		1980	1985	1986	1987	1988	1989
Przemysł	Udział w przemyśle ogółem	5,2	9,1	9,7	10,5	11,7	14,7
	Udział w sektorze prywatnym poza roln.	44,4	47,7	48,0	48,3	48,4	47,3
Budownictwo	Udział w budownictwie ogółem	7,7	13,6	15,6	18,0	20,6	26,9
	Udział w sektorze prywatnym poza roln.	16,7	18,7	20,8	22,5	23,5	23,4
Transport	Udział w transporcie ogółem	1,1	2,0	2,5	3,2	4,1	5,6
	Udział w sektorze prywatnym poza roln.	1,8	1,9	2,2	2,7	3,0	3,0
Handel	Udział w handlu wewnętrznym ogółem	3,6	5,3	5,4	5,7	6,2	8,2
	Udział w sektorze prywatnym poza roln.	7,5	8,1	7,9	7,8	7,6	7,7
Gospodarka komunalna	Udział w gospodarce komunalnej ogółem	18,1	23,2	22,7	22,9	23,4	25,7
	Udział w sektorze prywatnym poza roln.	11,9	11,1	10,2	9,5	8,6	7,3



**Tablica 5.** Dynamika wzrostu liczby pracujących w sektorze prywatnym poza rolnictwem wg działów gospodarki narodowej, poprzedni rok = 100 (na podstawie przeciętnych w roku)

	1986	1987	1988	1989
Sektor prywatny poza rolnictwem	105,8	107,9	111,4	127,6
Przemysł	106,4	108,6	111,5	124,3
Budownictwo	117,6	117,0	115,8	127,2
Transport	126,1	127,5	126,1	126,9
Handel	102,4	106,5	107,9	130,4
Gospodarka komunalna	97,6	99,8	101,5	108,5

(od 2,5 do poniżej 3%) – piłskie, tarnowskie i wałbrzyskie oraz w grupie o udziale ponadprzeciętnym – warszawskie, bielskie i poznańskie.

W latach osiemdziesiątych, jak już wspomniano wcześniej, mapa rozmieszczenia sektora prywatnego w Polsce ulegała różnicowaniu, jednak centra rozwojowe (o udziale 10% i więcej) w zasadzie pozostały te same, ale ich pozycja wzmocniła się. Rozszerzyła się natomiast grupa obszarów o udziale bardzo niskim (poniżej 6%). Te nowe województwa, które do niej dołączyły położone były w Polsce wschodniej i południowo-wschodniej, tak więc nastąpiło jedynie powiększenie obszaru słabego sektora prywatnego, a nie przesunięcie w przestrzeni.

Z grupy interesujących nas w szczególności województw, płockie i suwalskie pozostały w 1989 roku obszarami o niskim udziale pracujących w sektorze prywatnym (od 6 do poniżej 8%), w grupie tej znalazło się także tarnowskie (poprzednio w grupie zbliżonej do średniej krajowej). Pozostałych pięć zachowało swoje pozycje, w tym piłskie i wałbrzyskie z udziałem od 8 do poniżej 10% oraz warszawskie, bielskie i poznańskie z udziałem 10% i więcej.

W latach 1978–1989 liczba pracujących w Polsce w pozarolniczym sektorze prywatnym wzrosła o 226%. Najwyższy przyrost zanotowano w woj. gorzowskim (394%); jedynym województwem, gdzie wzrost był niższy niż 100% było łomżyńskie (98%).

Jeśli chodzi o tempo wzrostu sektora prywatnego, nie ma jednoznacznej prawidłowości w skali Polski, która wiązałaby ten wzrost z wielkością potencjału prywatnego, jakim dysponowały poszczególne województwa w 1978 roku. Duży potencjał nie zawsze pociągał za sobą najwyższy przyrost zatrudnienia. Warto natomiast zwrócić uwagę, iż ponadprzeciętny przyrost pracujących w sektorze prywatnym wystąpił w województwach,

na terenie których położone są duże aglomeracje miejsko-przemysłowe. Ponadto w grupie tej znalazły się województwa sąsiadujące z warszawskim i łódzkim, które od początku były centrami rozwoju tego sektora. Następnie, z dużą wyrazistością ujawniła się prężność obszarów zachodnich i północnych (również wzrost ponadprzeciętny).

W każdym z ośmiu interesujących nas województw przyrost pracujących w pozarolniczym sektorze prywatnym wynosił w latach 1978–1989 ponad 150%, przy czym jedynie w jednym (tarnowskie) był niższy. W czterech (warszawskie, bielskie, pilskie i poznańskie) przekraczał średnią krajową, osiągając najwyższe wartości w bielskim i pilskim (po 284,6%). W skali kraju, jeśli chodzi o wielkości przyrostu, wybrane obszary zajmowały następujące lokaty: woj. warszawskie – 8, bielskie – 7, pilskie – 6, płockie – 25, poznańskie – 21, suwalskie – 27, tarnowskie – 38, wałbrzyskie – 26.

## 2. Przedsiębiorczość prywatna w wybranych województwach

W roku 1989 nastąpiła znaczna aktywizacja prywatnej działalności gospodarczej poza rolnictwem. Jak wynika z Tab. 2, liczba pracujących w sektorze prywatnym poza rolnictwem wzrosła w tym roku prawie o 43% (dla porównania w 1988 roku o 12%, w 1987 o 10%, w 1986 o 5%). Znacznie większa ekspansja miała miejsce w 1990 roku.

Podmiotami prywatnej działalności gospodarczej są m.in. spółki prawa handlowego (w tym typu joint ventures) oraz zakłady wytwórcze, handlowe i usługowe prowadzone przez osoby fizyczne. Na te kategorie prawno-organizacyjne zostanie zwrócona szczególna uwaga w obecnie przedstawianej części opracowania<sup>3</sup>.

W 1989 roku istniały łącznie 12.122 spółki prywatne (w tym – 429 spółek z udziałem kapitału zagranicznego – joint ventures) oraz 813.485 prywatnych zakładów wytwórczych, handlowych i usługowych (nie uwzględnia się tutaj zagranicznych przedsiębiorstw drobnej wytwórczości). Do końca 1990 roku liczba spółek wzrosła do 34.884, czyli niemalże trzykrotnie (w tym spółek joint ventures prawie czterokrotnie). Wzrost liczby prywatnych zakładów był znacznie wolniejszy – jedynie o około 40%. W 1990 roku zakładów takich istniało 1.135.492.

W pierwszym kwartale 1991 roku zanotowano dalszy wzrost, zarówno

<sup>3</sup>Dane statystyczne, na podstawie których wykonano obliczenia w p. 3 pochodzą z: *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarczych w 1990 roku*, GUS, Warszawa, luty 1991; *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarczych w I kwartale 1991*, GUS, Warszawa, maj 1991.

liczby spółek, jak i zakładów, przy czym tempo wzrostu było już znacznie wolniejsze niż w analogicznym okresie roku poprzedniego. Liczba spółek wzrosła o około 17% (do 40.214), natomiast prywatnych zakładów jedynie o 2,4% (do 1.162.876). Tylko wzrost liczby spółek joint ventures był nadal znaczny – o około 39%.

O stopniu nasycenia gospodarki jednostkami prywatnymi świadczy wskaźnik liczby spółek i zakładów przypadających na 10 tysięcy ludności w wieku produkcyjnym – w 1989 roku wynosił on odpowiednio 5,5 oraz 371,6. Wskaźnik ten przedstawia się korzystniej dla roku 1990 zważywszy na bardzo niskie tempo wzrostu liczby ludności w wieku produkcyjnym na przełomie lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych.

Warto wspomnieć, że około 90% spółek prywatnych prowadzi działalność w sferze produkcji materialnej. Ich udział w sferze poza produkcją materialną wzrósł w 1990 roku bardzo nieznacznie.

Spśród działów gospodarki narodowej największą aktywność spółki prywatne wykazują w dziale handel (marzec 1991 – ich łączna liczba wynosiła 11.073), na drugim miejscu znajdował się przemysł (8.902), a następnie budownictwo (6.617), przy czym spółki z udziałem kapitału zagranicznego najbardziej aktywne były w przemyśle (1.164), a dopiero na drugim miejscu w handlu (zaledwie 309 jednostek). Stosunkowo dużą popularnością, jeśli chodzi o omawiany tu sposób gospodarowania w formie spółek, cieszyły się również takie działy, jak transport i rolnictwo, a w sferze poza produkcją materialną – turystyka i wypoczynek (łącznie 538 spółek).

Dynamikę zmian w ilości spółek w poszczególnych działach gospodarki ilustruje Tab. 6.

Wydaje się, iż na niektóre zjawiska pokazane w Tab. 6 warto zwrócić szczególną uwagę:

- zasadniczo wyższą dynamiką (zwłaszcza w sferze produkcji materialnej) cechowały się spółki z udziałem kapitału zagranicznego niż spółki polskie; trzeba pamiętać, że mowa jest tutaj o znacznie mniejszej liczbie jednostek niż w przypadku spółek polskich;
- najwyższą dynamikę w obu kategoriach spółek zanotowano w dziale handel, pomimo istnienia tutaj ogromnej liczby spółek w punkcie wyjścia, za jaki przyjęto rok 1989;
- w przypadku spółek polskich nastąpiło relatywne (w stosunku do innych działów gospodarki) zmniejszenie zainteresowania działalnością w przemyśle i budownictwie, a spółek joint ventures – w przemyśle;

Tablica 6. Wzrost liczby spółek prawa handlowego (1989–31.03.1991)

Działy gospodarki narodowej	Prywatne spółki prawa handlowego			
	Spółki polskie		Spółki z udziałem kapitału zagranicznego	
	31.12.1990 1989=100	31.03.1991 1990=100	31.12.1990 1989=100	31.03.1991 1990=100
<b>SFERA PRODUKCJI MATERIALNEJ</b>	253,3	114,3	381,3	139,3
Przemysł	231,7	110,3	355,4	136,5
Budownictwo	195,9	114,9	591,7	183,1
Rolnictwo	295,2	106,1	342,9	114,6
Leśnictwo	330,0	111,1	133,3	100,0
Transport	370,9	125,6	478,6	143,3
Łączność	277,8	130,4	–	140,0
Handel	473,3	124,3	618,8	156,1
Gospodarka komunalna	182,9	108,1	600,0	116,7
<b>SFERA POZA PRO- DUKCJĄ MATERIALNĄ</b>	255,5	112,3	409,1	138,5
Gospodarka mie- szkaniowa	283,3	118,2	–	100,0
Nauka i rozwój techniki	260,0	102,4	114,3	100,0
Oświata	259,5	113,1	–	400,0
Kultura i sztuka	214,3	116,4	150,0	100,0
Ochrona zdrowia i opieka społeczna	216,7	112,0	300,0	150,0
Turystyka i wypo- czynek	345,6	116,4	330,0	145,5
Finanse i ubezpie- czenia	418,2	150,0	160,0	162,5

- w coraz większym stopniu spółki polskie zainteresowane są działalnością w sferze poza produkcją materialną, jak np. w działach – finanse i ubezpieczenia czy turystyka i wypoczynek, a ponadto relatywnie na znaczeniu zyskują działy transportu i łączności; z kolei spółki joint ventures zainteresowały się w większym stopniu tą sferą dopiero w roku 1991 (w szczególności oświatą, działem finansów i ochroną zdrowia).

Podobnie jak w przypadku spółek, wygląda struktura działowa prywatnych zakładów. Dominujący jest udział handlu – 33% (marzec 1991), na drugim miejscu znajduje się przemysł z 28,4% udziałem, a następnie budownictwo – 13,8%. Znaczący jest także udział zakładów w dziale usług niematerialnych – 7,8%. W pierwszym kwartale 1991 roku wzrost łącznej liczby zakładów wyniósł 2,4% podczas, gdy w całym roku 1990 około 4%. Trzeba odnotować, że na początku 1991 roku zmalała liczba zakładów prywatnych w przemyśle i budownictwie, a także w transporcie, wzrosła natomiast znacząco w handlu, usługach niematerialnych i gastronomii.

Rozmieszczenie prywatnych jednostek gospodarczych na obszarze Polski jest bardzo nierównomierne. Najwięcej spółek oraz prywatnych zakładów koncentruje się w województwie stołecznym warszawskim. Na koniec pierwszego kwartału 1991 roku stanowiły one odpowiednio 20,1% oraz 9,5% ogólnej liczby spółek i zakładów w kraju. Należy jednak zauważyć, iż od początku 1989 roku koncentracja ta zmniejszyła się nieco.

Rozrzut spółek w skali kraju mieści się w granicach od 89 w woj. łomżyńskim do 8.091 w woj. warszawskim. Zakładów prywatnych natomiast – od 5.204 w woj. chełmskim do 110.148 w woj. warszawskim.

W Tab. 7.a i 7.b pokazano 10 najsilniejszych i najsłabszych województw z punktu widzenia uruchomionego potencjału przedsiębiorczości. 10 województw najsilniejszych skupia ponad 60% spółek oraz około 50% zakładów, z kolei grupa województw najsłabszych – 4% spółek i 7–8% zakładów.

Największy potencjał, o czym wspomniano już w p. 2.4., dotyczącym rozwoju przedsiębiorczości w latach ubiegłych, istnieje w województwach wysoko zurbanizowanych, na terenie których położone są duże aglomeracje miejsko-przemysłowe. Są to zarazem województwa, których stolice były miastami wojewódzkimi przed reformą podziału administracyjnego kraju (z wyjątkiem woj. bielskiego). Województwa najsłabsze – to przede wszystkim województwa Polski wschodniej i południowo-wschodniej, o niskim potencjale przemysłowym i niskim stopniu urbanizacji.

Pięć województw, rozpatrywanych bardziej szczerze, pojawia się w grupach o największym i najmniejszym udziale spółek w kraju. W pierwszej z nich – woj. warszawskie, poznańskie i bielskie (to ostatnie w marcu 1991 roku na miejscu 11), natomiast w drugiej – suwalskie i tarnowskie. Warto odnotować awans poznańskiego z miejsca 9 w 1989 roku na miejsce 4 w marcu 1991. Z pozostałych trzech województw, wałbrzyskie i pilskie lokowały się w 1989 roku w środku skali – odpowiednio na miejscu 19 i 20 (z udziałem ok. 1,3%), a płockie (razem z wrocławskim) na miejscu 27 i 28 (z udziałem 0,96%). W marcu 1991 roku

Tablica 7a. Województwa o największym i najmniejszym udziale spółek prywatnych w wielkościach dla kraju (w %)

Województwo	Udział spółek 1989	Województwo	Udział spółek 31.03.1991
1. warszawskie	21,1	warszawskie	20,1
2. katowickie	9,9	katowickie	9,6
3. gdańskie	7,3	gdańskie	9,5
4. krakowskie	4,9	poznańskie	6,2
5. łódzkie	4,2	krakowskie	4,9
6. szczecińskie	3,2	łódzkie	4,0
7. bydgoskie	3,1	wrocławskie	3,2
8. wrocławskie	3,1	bydgoskie	3,0
9. poznańskie	2,8	szczecińskie	2,8
10. bielskie	2,7	lubelskie	2,6
RAZEM	62,3		65,9
40. białkopodlaskie	0,47	suwalskie	0,50
41. suwalskie	0,44	tarnowskie	0,48
42. tarnowskie	0,44	tarnobrzeskie	0,47
43. leszczyńskie	0,41	ciechanowskie	0,45
44. tarnobrzeskie	0,39	krośnieńskie	0,45
45. piotrkowskie	0,37	białkopodlaskie	0,42
46. chełmskie	0,34	przemyskie	0,36
47. zamojskie	0,34	zamojskie	0,34
48. łomżyńskie	0,27	chełmskie	0,32
49. przemyskie	0,23	łomżyńskie	0,22
RAZEM	3,7		4,01

w środku skali pozostało tylko wałbrzyskie (miejsce 21, udział - 1,13%); piłskie spadło na miejsce 29 (udział - 0,83%), a płockie pozostało na miejscu 28 (udział - 0,84%).

Z kolei, jeśli chodzi o liczbę prywatnych zakładów, ponownie te same trzy z badanych województw pojawiają się wśród obszarów o najwyższym udziale w obu momentach czasowych. Natomiast nie są one reprezentowane w grupie o udziale najmniejszym (z wyjątkiem woj. suwalskiego w 1991 roku).

Ze względu na bardzo krótki okres obserwacji nie można wyciągać zbyt daleko idących wniosków. Pozostaje jednak faktem, że spółki nie mające długiej tradycji w Polsce jako jedna z form gospodarowania, w większym stopniu wiążą swoją działalność z ośrodkami silnymi, po-

siadającymi zaplecze intelektualne i prawno-organizacyjne niż zakłady wytwórcze, handlowe i usługowe, które istniały w Polsce praktycznie od zawsze. Bez wątplenia dla obu kategorii podstawowym czynnikiem lokalizacyjnym jest wielkość łatwo dostępnych rynków zbytu.

Tablica 7b. Województwa o największym i najmniejszym udziale zakładów prywatnych w wielkościach dla kraju (w %)

Województwo	Udział zakładów 1989	Województwo	Udział zakładów 31.03.1991
1. warszawskie	9,6	warszawskie	9,5
2. katowickie	7,9	katowickie	9,2
3. poznańskie	5,6	poznańskie	5,7
4. łódzkie	5,5	łódzkie	5,4
5. gdańskie	4,1	gdańskie	3,9
6. krakowskie	3,4	krakowskie	3,7
7. wrocławskie	3,1	wrocławskie	3,7
8. bielskie	2,9	bydgoskie	3,0
9. bydgoskie	2,8	szczecińskie	2,9
10. szczecińskie	2,6	bielskie	2,8
RAZEM	47,5		49,8
40. krośnieńskie	0,98	ciechanowskie	0,95
41. ciechanowskie	0,96	tarnobrzeskie	0,90
42. tarnobrzeskie	0,94	suwalskie	0,85
43. konińskie	0,94	krośnieńskie	0,82
44. przemyskie	0,91	zamojskie	0,75
45. zamojskie	0,88	ostrołęckie	0,71
46. łomżyńskie	0,73	przemyskie	0,57
47. ostrołęckie	0,66	łomżyńskie	0,53
48. chełmskie	0,63	białskopodlaskie	0,45
49. białskopodlaskie	0,63	chełmskie	0,45
RAZEM	8,26		6,98

Ponadto można zauważyć, że – pomimo niewielkiego spadku stopnia koncentracji w województwie warszawskim – rośnie on w całej grupie województw najsilniejszych i to zarówno w kategorii spółek, jak i zakładów. Pewna reorientacja następuje w grupie obszarów najsłabszych. Zwiększa się ich udział w kraju pod względem zlokalizowanych tam spółek. Może to być oznaką rozpoczęcia procesu poszukiwania nowych rynków zbytu, a przede wszystkim nowych źródeł siły roboczej. Stopa bezrobocia w Polsce północno-wschodniej i południowo-wschodniej przekracza bowiem znacz-

nie średnią krajową wynoszącą 7,1%<sup>4</sup> (31. 03. 1991). Z kolei udział tych województw w kategorii zakładów ulega wyraźnemu zmniejszeniu.

Na początku 1991 roku stopień zróżnicowania przestrzennego spółek w skali kraju jest znacznie większy niż prywatnych zakładów. Jedną z przyczyn, o której wspomniano już wcześniej, jest długoletnia tradycja istnienia prywatnych zakładów produkcyjnych, handlowych i usługowych w przeciwieństwie do spółek, które są zjawiskiem nowym w polskim krajobrazie gospodarczym. Nie ulega wątpliwości, że korzystniejsze warunki dla lokalizacji nowych form gospodarowania stwarzają duże ośrodki miejskie i przemysłowe niż małe miasteczka.

Tempo wzrostu liczby spółek w 1990 roku we wszystkich województwach było rzeczywiście imponujące. Wystarczy wspomnieć, że jedynie w dwóch województwach liczba ta wzrosła mniej niż dwukrotnie, a w 37 wzrost był ponad dwu i półkrotny. Stopień zróżnicowania tempa wzrostu w skali kraju nie był wysoki, aczkolwiek w kilku województwach zanotowano wyjątkowo wysokie wskaźniki (por. Tab. 8.a).

Najszybciej powstawały nowe spółki w 1990 r. w woj. poznańskim lokującym się wprawdzie w roku poprzednim w grupie województw najmniej aktywnych, ale ze stosunkowo skromnym udziałem w skali kraju.

Ogólnie rzecz biorąc, najbardziej aktywne były w 1990 roku województwa dysponujące najmniejszym potencjałem spółek (Tab. 8.a)). W 1991 roku dołączyło do nich kilka województw o potencjale średniej wielkości. Obszary o najwyższym potencjale z reguły lokowały się (z pewnymi wyjątkami) nieco poniżej lub powyżej średniej krajowej. Między pozostałymi województwami obserwuje się swego rodzaju wyścig aktywności. Te, które były najmniej aktywne w 1990 roku, przesunęły się w górę na skali uruchamianej przedsiębiorczości w roku 1991 spychając inne na pozycje najmniej aktywnych (por. Tab. 8.a).

Badane województwa, które nie pojawiają się w Tab. 8.a miały następujące wskaźniki dynamiki: rok 1989 – warszawskie – 260,9; bielskie – 244,1; płockie – 257,8; wałbrzyskie – 253,8; rok 1991 – płockie – 112,7; poznańskie – 111,5; tarnowskie – 114,1; wałbrzyskie – 113,0.

Z kolei tempo wzrostu liczby zakładów prywatnych w układzie przestrzennym było w 1990 roku i w pierwszym kwartale 1991 znacznie mniejsze niż spółek z przyczyn, o których wspomniano wcześniej. Pojawiły się także województwa, w których liczba zakładów zmalała, a w sześciu z nich tendencja ta utrzymała się do końca marca 1991 roku (Tab. 8b). Dotyczy to przede wszystkim południowo-wschodniej Polski.

<sup>4</sup> Regionalne zróżnicowanie stanu bezrobocia w I kwartale 1991 roku, CUP, Warszawa, kwiecień 1991 r.



**Tablica 8a.** Województwa o największej i najmniejszej dynamice rozwoju spółek prywatnych

Województwo	1990 1989=100	Województwo	31.03.1991 1990=100
1. poznańskie	657,0	tarnobrzeskie	125,5
2. piotrkowskie	513,3	białostockie	123,3
3. przemyskie	442,9	białskopodlaskie	122,5
4. leszczyńskie	428,0	warszawskie	121,5
5. konińskie	404,4	suwalskie	118,2
6. gdańskie	376,8	szczecińskie	117,8
7. śląskie	344,5	przemyskie	117,7
8. suwalskie	320,8	wrocławskie	117,7
9. tarnowskie	320,8	skierniewickie	117,1
10. tarnobrzeskie	317,0	elbląskie	117,0
<b>ŚREDNIA KRAJOWA</b>	<b>287,8</b>		<b>115,3</b>
40. białskopodlaskie	242,1	bielskie	110,2
41. częstochowskie	241,1	wrocławskie	109,9
42. nowosądeckie	237,3	piłskie	109,8
43. ostrołęckie	235,4	sieradzkie	109,4
44. gorzowskie	232,3	kaliskie	108,4
45. koszalińskie	230,6	leszczyńskie	108,4
46. zielonogórskie	221,1	koszalińskie	108,1
47. ciechanowskie	214,9	legnickie	107,6
48. piłskie	196,8	łomżyńskie	107,2
49. toruńskie	181,3	toruńskie	106,5

Trudno w uwzględnionym okresie doszukać się jednoznacznych prawidłowości w dynamice rozwoju zakładów prywatnych (Tab. 8.b). W większości województw silnych – o dużym potencjale zakładów – przyrastały one w 1990 roku w tempie wolniejszym niż średnio w kraju, z kolei w 1991 roku – w tempie wyższym. W 1990 roku najwyższy był przyrost na obszarach dysponujących zakładami o średnim potencjale, a w 1991 dołączyły do nich – poza województwami silnymi – także niektóre słabe.

Spadek liczby zakładów w obu okresach w zasadzie miał miejsce na obszarach o niskim poziomie rozwoju gospodarczego w skali kraju i objął tereny Polski południowo-wschodniej i północno-wschodniej. Sytuację gospodarczą tych regionów pogarsza fakt, że są one objęte stosunkowo wysokim bezrobociem.

Tablica 8b. Województwa o największej i najmniejszej dynamice rozwoju zakładów prywatnych

Województwo	1990 1989=100	Województwo	31.03.1991 1990=100
1. katowickie	161,5	ostrolęckie	114,6
2. konińskie	144,5	chełmskie	107,8
3. kaliskie	144,1	ciechanowskie	107,5
4. elbląskie	143,7	krakowskie	107,3
5. kieleckie	142,9	bydgoskie	106,6
6. bydgoskie	140,6	łódzkie	106,5
7. częstochowskie	138,9	wrocławskie	106,5
8. warszawskie	138,6	pilskie	106,2
9. bielskie	138,0	tarnowskie	105,1
10. jeleniogórskie	136,0	zielonogórskie	105,0
<b>SREDNIA KRAJOWA</b>	<b>139,6</b>		<b>102,4</b>
40. opolskie	99,8	krośnieńskie	98,7
41. rzeszowskie	99,5	nowosądeckie	98,5
42. suwalskie	98,9	sieradzkie	98,5
43. krośnieńskie	98,7	elbląskie	97,5
44. nowosądeckie	98,5	kaliskie	97,2
45. sieradzkie	98,5	białostockie	96,5
46. olsztyńskie	95,4	olsztyńskie	95,4
47. tarnobrzeskie	95,4	tarnobrzeskie	95,4
48. chełmskie	94,0	białskopodlaskie	90,7
49. przemyskie	86,7	przemyskie	87,7

W badanych województwach przyrost liczby zakładów prywatnych był w 1990 roku znacznie mniejszy od średniej krajowej (z wyjątkiem warszawskiego i bielskiego, które zbliżyły się do średniej oraz suwalskiego, gdzie nastąpił spadek). Stagnację zanotowano w woj. płockim, a nieznaczny wzrost w poznańskim i wałbrzyskim (odpowiednio 1,7 i 2,4%). W woj. pilskim wzrost wyniósł 6,2%, a w tarnowskim 5,1%. Do końca marca 1991 roku z kolei nadal utrzymała się stagnacja w płockim, a w suwalskim liczba zakładów spadła jeszcze bardziej. Wzrost powyżej średniej krajowej zanotowano w województwach: pilskim – 6,2% i tarnowskim – 5,1%, w wysokości średniej krajowej wzrosła liczba zakładów w wałbrzyskim, a poniżej średniej – w warszawskim – 1,7%, bielskim – 0,7% i poznańskim – 1,7%.

Z punktu widzenia liczby zakładów przypadających na tysiąc ludności, wyraźnie wyodrębniają się trzy wielkie regiony przecinające Polskę pasmowo:

- region wschodni i południowo-wschodni – o najmniejszym nasyceniu prywatnymi zakładami, z nikłymi perspektywami na radykalną zmianę tej sytuacji (przy braku polityki interwencyjnej państwa w postaci zachęt finansowych do inwestowania na tym obszarze);
- region centralny z lekko ożywionym potencjałem przedsiębiorczości zbliżającym się do średniego poziomu na terenie kraju, w którym jednocześnie położone są dwie aglomeracje miejsko-przemysłowe: warszawska i łódzka o najwyższych wskaźnikach nasycenia zakładami prywatnymi; wydaje się, iż region ten ma dobre perspektywy rozwojowe;
- region zachodni i północny rozwijający w Polsce inicjatywę prywatną w największym stopniu; jest to przykład „przedsiębiorczości w rozkwicie”; warto zwrócić uwagę na położone w tym regionie województwo poznańskie w którym, obok warszawskiego i łódzkiego, notuje się najwyższy wskaźnik nasycenia zakładami prywatnymi w kraju.

### 3. Miejsce przedsiębiorczości prywatnej w gospodarce wybranych województw

Biorąc pod uwagę liczbę jednostek gospodarczych, bez zakładów prowadzonych przez osoby fizyczne, w marcu 1991 wystąpiła już pewna przewaga sektora prywatnego – 51,7% nad publicznym – 48,3% (Tabl.9). Trzeba jednak pamiętać o zasadniczej różnicy w wielkości jednostek gospodarczych w obu sektorach, mierzonej zarówno liczbą zatrudnionych, jak i wartością posiadanego majątku. W 1989 roku udział pracujących w całym sektorze prywatnym wynosił 33,3% wszystkich zatrudnionych w gospodarce narodowej.

Wśród badanych województw więcej jest tych z przewagą sektora publicznego – od 65% w suwalskim do 56,1% w płońskim. W woj. warszawskim zdecydowanie przeważa sektor prywatny – 78,2% wszystkich jednostek gospodarczych. Wyraźna przewaga tego sektora jest także w woj. poznańskim – 65,3%. Wydaje się, iż po uwzględnieniu zakładów prowadzonych przez osoby fizyczne, sektor prywatny dominowałby we wszystkich województwach. Obraz, który wylania się z Tab. 8 jest o tyle zaburzony, że w takich województwach, jak suwalskie i tarnowskie czy

Tablica 9. Jednostki gospodarcze\* w wybranych województwach  
(31.03.1991)

Województwa	Sektor publiczny		Sektor prywatny	
	w liczbach bezwzgl.	w % ogółem	w liczbach bezwzgl.	w % ogółem
POLSKA	67.744	48,3	72.424	51,7
warszawskie	3.293	21,8	11.791	78,2
bielskie	1.281	44,4	1.605	55,6
pilskie	1.173	57,6	863	42,4
łódzkie	1.011	56,1	792	43,9
poznańskie	1.980	34,7	3.720	65,3
suwalskie	1.195	65,0	643	35,0
tarnowskie	1.126	63,5	648	36,5
wałbrzyskie	1.363	57,4	1.010	42,6

\* Bez osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą.

Źródło: *Zmiany strukturalne...*, maj 1991, patrz przypis 3.

pilskie i łódzkie, zakłady prywatne stanowią relatywnie ważną część tego sektora. Nie ulega jednak wątpliwości, że dane te potwierdzają większą skłonność do rozwijania przedsiębiorczości prywatnej województw wyżej zurbanizowanych, zapewniających jednocześnie lepsze warunki organizacyjne.

Interesujące jest prześledzenie, w jakich działach gospodarki lokuje się przedsiębiorczość prywatna (Tab. 10). Strukturę tych działów pokazano z kolei na przykładzie zakładów prowadzonych przez osoby fizyczne. Dominującym sektorem w Polsce jest handel (33%), a tuż za nim znajduje się przemysł (28,4%). Warto zwrócić uwagę na stosunkowo duże znaczenie w tej strukturze usług niematerialnych (7,8%) oraz niewielkie znaczenie gastronomii (2,1%).

Handel jednak nie dominuje we wszystkich badanych województwach, i tak – za przemysłem lokuje się w woj. warszawskim, bielskim i suwalskim, przy czym największa przewaga występuje w bielskim (6,8 punktów %). Zdecydowanie dominującą rolę odgrywa handel w woj. łódzkim (13,3 punktów % przewagi nad przemysłem), a także wałbrzyskim (11,7 punktów %). W woj. tarnowskim przewaga ta wynosi 7,5 punktów %. W stosunku do średniej krajowej wyższy jest udział przemysłu w woj. warszawskim, bielskim, pilskim i poznańskim, handlu natomiast – w łódzkim i wałbrzyskim.

**Tablica 10.** Zakłady prowadzone przez osoby fizyczne w wybranych województwach (31.03.1991)

Województwo		Ogółem	Przemysł	Budownictwo	Transport	Handel	Gastro- nomia	Posostałe usługi materiałne	Usługi nema- terialne
a) w liczbach beswgl.									
b) w % ogółem									
<b>POLSKA</b>	a)	1.162.876	330.016	160.819	53.404	384.251	23.973	119.590	90.823
	b)	100	28.4	13.8	4.6	33.0	2.1	10.3	7.8
warszawskie	a)	110.148	35.363	12.118	3.979	32.901	1.469	15.264	9.054
	b)	100	32.1	11.0	3.6	29.9	1.3	13.9	8.2
bielskie	a)	33.124	11.567	5.196	1.646	9.301	796	2.218	2.400
	b)	100	34.9	15.7	5.0	28.1	2.4	6.7	7.2
piłskie	a)	14.052	4.102	2.245	616	4.281	293	1.148	1.367
	b)	100	29.2	16.0	4.4	30.5	2.1	8.2	9.7
łódzkie	a)	12.604	3.143	1.617	548	4.818	306	973	1.199
	b)	100	24.9	12.8	4.3	38.2	2.4	7.7	9.5
poznańskie	a)	65.705	20.026	10.744	3.226	20.131	724	6.770	4.084
	b)	100	30.5	16.4	4.9	30.6	1.1	10.3	6.2
suwalskie	a)	9.885	2.724	1.849	376	2604	282	882	1.168
	b)	100	27.6	18.7	3.8	26.3	2.9	8.9	11.8
tarnowskie	a)	15.588	3.759	3.086	1.423	4.921	245	1.291	863
	b)	100	24.1	19.8	9.1	31.8	1.6	8.3	5.5
wałbrzyskie	a)	22.804	5.671	3.072	997	8.355	656	2.179	1.874
	b)	100	24.9	13.5	4.4	36.6	2.9	9.6	8.2

Uwaga: Obliczenia wykonano na podstawie: *Zmiany strukturalne...*, maj 1991, patrz: przypis 3

Udział budownictwa w sektorze prywatnym jest mniej więcej o połowę mniejszy niż przemysłu i handlu. Największe znaczenie ma w woj. tarnowskim (ok. 20% udział zakładów), najmniejsze natomiast w warszawskim (11%). Pięć województw ma wyższy udział niż średnia krajowa (bielskie, piłskie, poznańskie, suwalskie i tarnowskie).

Przedsiębiorstwa działające w sferze usług niematerialnych odgrywają w strukturze gałęziowej większą rolę niż przeciętnie w kraju w województwach: warszawskim, piłskim, łódzkim, suwalskim i wałbrzyskim. Najniższy jest udział zakładów w woj. tarnowskim (5,5%) oraz niewiele wyższy w poznańskim (6,2%). Z kolei dział gastronomii ma mniejsze znaczenie niż przeciętnie w kraju w strukturze gałęziowej woj. warszawskiego, poznańskiego i tarnowskiego.

Ogólnie rzecz biorąc, większą aktywność sektor prywatny przejawia w miastach niż na wsi. Przykładowo - w woj. tarnowskim w 1990 roku w sektorze prywatnym (poza rolnictwem) pracowało 28,6 tys. osób, z tego w miastach - 61,2%. Wskaźnik nasycenia w miastach znacząco przewyższał wieś. Przy średniej wojewódzkiej wynoszącej około 40 osób pracujących

w sektorze prywatnym na 1000 ludności, w miastach był niższy niż 70 osób, a na wsi wynosił około 25 osób na 1000 ludności.

Przeciętnie wielkość zakładów prowadzonych przez osoby fizyczne była większa w miastach niż na wsi, np. w woj. tarnowskim w 1990 roku przy średniej równej 1,7 osób pracujących w jednym zakładzie, w miastach było 1,8 osób, a na wsi 1,6. Dla porównania w woj. śniawskim w 1988 roku wskaźniki te wynosiły 2,2 osób w miastach oraz 1,7 osób pracujących w jednym prywatnym zakładzie na wsi, w woj. poznańskim odpowiednio – 2,4 i 2,2 osób. Z pewnością zdarzały się wyjątki od tej reguły, na przykład w 1988 roku wskaźniki te w woj. wałbrzyskim wynosiły odpowiednio 2,7 i 2,8 osób.

Brak najnowszych szczegółowych danych uniemożliwia wyciąganie wniosków co do struktury gałęziowej w podziale na miasto i wieś. W tabelach 11 – 14 pokazano jedynie przykładowe województwa.

Bez wątpienia charakterystyczne jest paradoksalnie relatywnie większe znaczenie działalności przemysłowej w strukturze gospodarczej wsi niż miast w województwach pokazanych w Tab. 11–14. Tak jednoznacznego wniosku nie można już wyciągnąć w odniesieniu do działalności budowlanej, aczkolwiek trzeba wziąć poprawkę na to, że dane te nie są w pełni porównywalne w czasie. Jednoznaczna jest natomiast rola gospodarki komunalnej – większa w mieście niż na wsi.

Należy żałować, że informacja statystyczna ciągle jeszcze nie odpowiada na potrzeby tego typu badań.

**Tablica 11. Województwo tarnowskie. Zakłady wytwórcze, budowlane, handlowe i usługowe prowadzone przez osoby fizyczne (a) oraz pracujący (b), 1990 (w %)**

	Ogółem	Przemysł	Budowlano- stwo	Transport	Handel	Gosp. komunalna	Ochrona zdrowia i opieka społ.	Pozost. branże usług niemat.
Miasta a)	100	23,3	20,1	7,3	24,6	14,6	3,6	4,1
b)	100	34,0	22,1	4,5	23,2	8,5	2,1	3,3
Wnie a)	100	30,3	28,2	17,6	13,6	6,9	0,6	1,3
b)	100	39,0	28,5	11,8	13,3	4,5	0,4	1,1

**Tablica 12. Województwo bielskie. Podmioty gospodarcze sektora prywatnego wg rodzajów działalności, 1989 (w %)**

	Rodzaj działalności							
	Ogółem	Przemys- lowa	Budowla- na	Trans- portowa	Hand- lowa	Gastro- nomiczna	Pozost. usługi mat.	Usługi nema- terialne
Miasta	100	45,1	15,1	6,9	11,6	1,5	15,3	4,7
Wnie	100	47,6	20,0	10,3	6,6	2,5	10,1	2,9

**Tablica 13. Województwo suwalskie. Zakłady (a) i pracujący (b) w rzemiośle prywatnym, 1988 (w %)**

	Ogółem	Rzemiosło przemys- lowe	Rzemios- ło budo- wlane	Gosp. komunal- na	Ochrona zdrowia	Kult. fiz., turyst. i wypoczynek	Pozost. talce
Miasta a)	100	46,5	46,1	1,6	0,5	0,07	5,2
b)	100	48,4	45,2	0,9	0,3	0,05	5,2
Wnie a)	100	50,4	47,1	0,6	-	-	1,9
b)	100	54,9	43,2	0,7	-	-	1,0

**Tablica 14. Województwo wałbrzyskie. Zakłady (a) i pracujący (b) w rzemiośle prywatnym, 1988 (w %)**

	Ogółem	Rzemiosło przemys- lowe	Rzemios- ło budo- wlane	Gosp. komunal- na	Pozost. talce
Miasta a)	100	52,8	37,0	3,1	7,1
b)	100	51,3	40,3	1,9	6,5
Wnie a)	100	62,1	35,2	0,6	2,1
b)	100	59,4	39,0	0,3	1,3

Tablica 15. Podstawowe wskaźniki kondycji przedsiębiorczości prywatnej w badanych gminach

	Grupa podstawowa			Grupa kontrolna			
	Liczba miesk. na 1 przeds. prywat.	Wskaźnik dynamiki przeds. prywat. ( $W_p$ )	Wskaźnik stabilizacji przeds. prywat. ( $W_s$ )	Liczba miesk. na 1 przeds. prywat.	Wskaźnik dynamiki przeds. prywat. ( $W_p$ )	Wskaźnik stabilizacji przeds. prywat. ( $W_s$ )	
warszawskie							
Kampinos	205	0.33	6.00	Błonie	32	0.74	3.77
Marki	63	0.21	1.58	Halinów	199	0.55	3.92
Milanówek	64	0.25	1.43	Karczew	38	0.12	1.37
Podkowa Leśna	54	0.25	0.91	Radzymin	251	0.35	1.23
Serock	278	0.73	2.67	Tarczyn	59	1.85	17.80
bielskie							
Andrychów	228	0.69	2.63	Golezów	233	0.61	1.85
Brenna	brak danych			Lipowa	153	0.46	2.32
Czernichów	75	0.73	16.20	Maków Podhal.	239	0.50	3.67
Przeciszów	461	0.20	2.33	Rajcza	148	0.44	21.33
Spytkowice	940	0.11	°	Stryszawa	437	1.00	1.50
Ustroń	57	1.19	2.93				
Wadowice	251	0.45	2.90				
Zator	437	0.39	5.43				
Zawoja	107	0.37	2.88				
Żywiec	39	3.15	2.66				
polskie							
Budryń	brak danych			Cielpa	76	3.33	14.00
Chodzież	174	0.36	2.90	Kaczory	150	13.67	3.91
Czarnków	257	0.54	4.88	Margonin	185	1.63	3.44
Damasławek	141	0.51	2.73	Ryczywół	207	0.31	4.13
Lubasz	41	0.44	4.38	Wieleń	269	0.85	2.83
Rogoźno	207	1.40	0.98				
Trzcianka	1000	0.15	1.32				
płockie							
Krośnice	209	1.40	3.06	Bedlno	884	0.24	2.25
Kutno	216	0.70	2.86	Drobia	58	2.11	57.67
Łąck	239	1.71	1.93	Lanięta	533	0.27	1.00
Mochowo	478	0.29	0.82	Radzanowo	246	0.40	3.11
Sanniki	236	0.88	3.33	Witonia	504	1.00	4.00
Sierpc	254	0.20	2.71	Wysogród	168	1.95	1.95
Staroźreby	253	0.41	2.13				
Szczytowo	58	1.52	17.00				
Zawidsz	280	0.22	5.80				



Tablica 15. c.d.

	Grupa podstawowa			Grupa kontrolna			
	Liczba mieszk. na 1 przed. prywat.	Wskaźnik dynamiki przed. prywat. (W <sub>1</sub> )	Wskaźnik stabilizacji przed. prywat. (W <sub>2</sub> )		Liczba mieszk. na 1 przed. prywat.	Wskaźnik dynamiki przed. prywat. (W <sub>1</sub> )	Wskaźnik stabilizacji przed. prywat. (W <sub>2</sub> )
			poznanskie				
Duszniki	285	0.78	2.80	Dolak	384	0.68	1.50
Nowy Tomyl	252	0.51	1.94	Kamieniec	330	0.91	20.00
Opalesnica	174	1.14	1.67	Łubowo	205	0.38	3.43
Paiewy	215	0.68	10.40	Niechanowo	200	1.33	3.43
Pobiedziska	109	0.98	3.80	Śrem	219	0.76	1.65
Rakmewice	29	2.00	14.64				
Stęszew	22	1.57	2.52				
Wielichowo	259	0.69	3.00				
			suwalskie				
Augustów	144	0.92	1.96	Dubeninki	167	1.85	3.00
Giszycko	179	0.39	2.54	Lipak	87	1.19	10.71
Kowale Oleckie	813	0.33	8.00	Prostki		brak danych	
Mikolajki	137	0.37	2.25	Str. Juchy	1087	0.50	2.33
Nowinka	228	0.41	1.30	Witajny	464	0.39	1.40
Puńsk	1190	0.44	2.00				
Węgorzewo	25	1.02	13.00				
			tarnowskie				
Bochnia	131	4.21	4.65	Bolesław	47	8.98	6.18
Brzesko	118	0.87	5.31	Gnojnik	369	1.19	3.17
Dębica	769	0.13	0.41	Plesna	218	0.64	*
Nowy Wiśnicz	69	3.46	2.37	Wadowice Grn.	486	0.18	1.27
Tuchów	385	1.02	1.80	Zyraków	190	0.43	19.67
Zakliczyna	340	0.19	2.33				
Zegocina	300	0.40	*				
			walbrzyskie				
Bielawa	178	0.28	15.23	Ciepłowody	209	1.70	8.50
Kłodzko	571	0.11	32.00	Czarny Bór	313	0.26	3.75
Ładek Zdrój	155	1.29	2.38	Marcinowice	151	0.68	2.26
Mierosów	200	1.00	40.00	Str. Bogaczowice	95	0.33	4.50
Nowa Ruda	78	1.77	21.50	Stosowice	861	1.00	0.39
Piława Górna	438	0.18	8.00				
Radków	155	0.47	9.29				
Stronie Śl.	198	0.52	7.33				
Szczytna	442	0.67	18.00				
Zarów	202	0.37	6.50				

\* — w I półroczu 1991 r. w gminie nie wyrejestrowano żadnego przedsiębiorstwa prywatnego.

ANDRZEJ KOWALCZYK

#### 4. Charakterystyka przedsiębiorczości prywatnej w badanych gminach

Dla określenia sytuacji przedsiębiorstw prywatnych w układach lokalnych można stosować różne mierniki informujące o roli sektora prywatnego w całej gospodarce miasta czy gminy. Do najczęściej stosowanych należą mierniki dotyczące zatrudnienia, liczby przedsiębiorstw prywatnych w stosunku do liczby ludności lub powierzchni, udziale sektora prywatnego we wpływach podatkowych itd. Dla potrzeb określenia sytuacji przedsiębiorczości prywatnej w badanych gminach postanowiono posłużyć się trzema miernikami: wskaźnikiem natężenia przedsiębiorczości prywatnej, wskaźnikiem dynamiki przedsiębiorczości prywatnej, oraz wskaźnikiem stabilizacji przedsiębiorczości prywatnej.

##### 4.1. Wskaźnik natężenia przedsiębiorczości prywatnej

Dla potrzeb przedstawianego opracowania, za miernik natężenia przedsiębiorczości prywatnej w badanych gminach postanowiono przyjąć liczbę mieszkańców danej gminy przypadającą na 1 prywatną placówkę sklepowo-usługową i produkcyjną w I półroczu 1991 r. Z przedstawionych w tabelach 3 i 4 informacji wynika, że wskaźnik ten przybiera najniższą postać w gminach województw warszawskiego oraz poznańskiego a zwłaszcza w miastach aglomeracji warszawskiej (Marki, Milanówek, Podkowa Leśna, Karczew, Błonie), a także niektórych ośrodkach miejskich w województwie bielskim (Zywiec, Ustron) i poznańskim (Rakoniewice, Stęszew). W wielu badanych miastach oraz w niektórych gminach podmiejskich (np. Czernichów w województwie bielskim i Tarczyn w warszawskim) liczba mieszkańców przypadająca na 1 przedsiębiorstwo prywatne jest mniejsza od 100, a nawet często od 50 osób/1 przedsiębiorstwo, co w warunkach polskich może świadczyć o bardzo silnie rozwiniętym sektorze prywatnym.

Natomiast najniższe wartości wskaźnika występują w województwach płockim, suwalskim, tarnowskim i wałbrzyskim, a zwłaszcza w gminach wiejskich oddalonych od większych ośrodków miejskich. Tym samym znalazła potwierdzenia wysuwana często koncepcja, że w Polsce o natężeniu sektora prywatnego (poza rolnictwem) w gospodarce lokalnej decyduje głównie bliskość większych ośrodków miejskich i dostępność komunikacyjna itd.

#### 4.2. Wskaźnik dynamiki przedsiębiorczości prywatnej

Wskaźnik dynamiki przedsiębiorczości prywatnej przedstawia rozwój sektora prywatnego w gminach w latach 1989–91 i informuje o zwiększeniu/zmniejszeniu się liczby placówek handlowo-usługowych i produkcyjnych na danym terenie. Wartość wskaźnika  $W_r > 1$  oznacza przyrost liczby przedsiębiorstw prywatnych, natomiast wartość  $W_r < 1$  informuje o zmniejszeniu się ich liczby.

$$W_r = \frac{L_{1991}}{L_{1989}}$$

gdzie:

$L_{1991}$  – liczba przedsiębiorstw prywatnych zarejestrowanych w I półroczu 1991 r.

$L_{1989}$  – liczba przedsiębiorstw prywatnych zarejestrowanych w w 1989 r.

Przedstawione w tabelach 3 i 4 wartości pokazują mało klarowny obraz dynamiki przedsiębiorczości prywatnej. Jej rozwój w latach 1989–91 zaznaczył się z jednej strony w gminach miejskich i podmiejskich o dużej roli sektora prywatnego w gospodarce lokalnej (Stęszew, Rakoniewice, Ustron, Żywiec, Kaczory, Tarczyn), zaś z drugiej na terenach o słabó dotychczas rozwiniętej przedsiębiorczości prywatnej (województwa: płockie i tarnowskie). Może to oznaczać, że w Polsce mamy obecnie do czynienia z dwoma równoległymi mechanizmami rozwoju przedsiębiorczości prywatnej.

Pierwszy z nich dotyczy całej Polski i związany jest z ogólnym klimatem społeczno-politycznym sprzyjającym rozwojowi sektora prywatnego. Można sądzić, że obok haseł nawołujących do rozwoju indywidualnej przedsiębiorczości obywateli („bierz los we własne ręce”), na zwiększenie się roli przedsiębiorczości prywatnej może mieć wpływ recesja w przemyśle państwowym, lansowanie „małej prywatyzacji” jako rozwiązania mającego między innymi uwolnić władze samorządowe od zbędnych wydatków, rosące bezrobocie, kłopoty z zatrudnieniem absolwentów itd. Wszystkie te czynniki powodują, że coraz więcej osób zajmuje się produkcją lub świadczeniem usług na własnych rachunek. Ten sposób rozwoju przedsiębiorczości prywatnej można nazwać „spontanycznym” i jest on najogólniej biorąc odpowiedzialnością obywateli na zjawiska recesyjne w gospodarce polskiej i niedowład lokalnych układów społeczno-gospodarczych.

Drugi mechanizm ma charakter bardziej spolaryzowany i występuje w tych regionach Polski, gdzie już wcześniej rola sektora prywatnego była

znacząca. Dobry punkt wyjścia w latach 1989–90, mająca długie tradycje relatywnie wysoka wydajność pracy, gospodarność i innowacyjność (widoczna np. w Wielkopolsce, w niektórych gminach województwa bielskiego czy w strefie podmiejskiej Warszawy), spowodowały w wielu miastach i gminach znaczne przyspieszenie rozwoju przedsiębiorczości prywatnej. Dowodem na słuszność tej hipotezy mogą być dane dotyczące kilku gmin, w których już w 1989 r. poziom rozwoju sektora prywatnego był wysoki, a w ostatnich dwóch latach nastąpiła jeszcze większa jego akceleracja. W odróżnieniu od wcześniej przedstawionego, żywiołowego i mogącego mieć krótką przyszłość rozwoju „spontanicznego”, ten sposób rozwoju przedsiębiorczości prywatnej można określić niemodnym obecnie terminem „planowanego”.

#### 4.3. Wskaźnik stabilizacji przedsiębiorczości prywatnej

Dla określenia obecnej sytuacji w sektorze prywatnym postanowiono posłużyć się wskaźnikiem stabilizacji przedsiębiorczości prywatnej  $W_s$  w 1991 r. Ukazuje on stosunek liczby przedsiębiorstw zarejestrowanych w danej gminie w I półroczu 1991 r. do liczby przedsiębiorstw wyrejestrowanych w badanym okresie. Wartość  $W_s > 1$  oznacza, że liczba przedsiębiorstw zarejestrowanych w 1991 r. jest wyższa od liczby przedsiębiorstw wyrejestrowanych, a więc świadczy o słabej (1.00 – 4.99), umiarkowanej (5.00 – 9.99) lub dobrej koniunkturze ( $W_s > 10.00$ ). Natomiast  $W_s < 1$  można interpretować jako stagnację lub recesję. Oczywiście błędem byłoby utożsamiać wartość  $W_s$  dotyczącą wyłącznie sytuacji w 1991 r. z ogólnym charakterem procesów zachodzących w gospodarce lokalnej, gdyż nawet w gminach o wysokim poziomie rozwoju sektora prywatnego, zjawisko wyrejestrowywania placówek sklepowo-usługowych (rzadziej produkcyjnych) jest normalnym elementem mechanizmu rynkowego i często może przewyższać liczbę nowych przedsiębiorstw. Dopiero w badaniach obejmujących dłuższy okres można stwierdzić w jaka jest kondycja miejscowej gospodarki.

$$W_s = \frac{Z_{1991}}{W_{1991}}$$

gdzie:

$Z_{1991}$  – liczba przedsiębiorstw prywatnych zarejestrowanych w I półroczu 1991 r.

$W_{1991}$  – liczba przedsiębiorstw prywatnych wyrejestrowanych w I półroczu 1991 r.

Analizując dane zamieszczone w tabelach 3 i 4 można dojść do wniosku, że z jednej strony wartość wskaźnika świadczącego o stopniu stabilizacji przedsiębiorczości prywatnej w 1991 r. jest najwyższa w województwach i gminach dotychczas słabiej rozwiniętych (województwo płockie i wałbrzyskie), a z drugiej w województwach o stosunkowo wysokim stopniu rozwoju sektora prywatnego (województwo poznańskie, gminy Rakoniewice, Pniewy, Czernichów, Tarczyn). Wydaje się, że zauważona prawidłowość jest potwierdzeniem tezy o dwutorowości rozwoju przedsiębiorczości prywatnej w Polsce. Z jednej strony duża liczba przedsiębiorstw rejestrowanych (w stosunku do wyrejestrowywanych) może świadczyć o próbach znalezienia recepty na kryzys dotychczasowych struktur społeczno-gospodarczych i może mieć w sobie coś z rozpaczliwego „szukania pomocy”, zaś z drugiej perspektywy można na to spojrzeć jako na objaw prężności gospodarki i jej wysokiej podatności na innowacje.

Natomiast niepokoić mogą gminy, w których wartość wskaźnika  $W_s$  jest mniejsza od 1.00, co oznacza, że w badanym okresie więcej przedsiębiorstw wyrejestrowano niż zarejestrowano. Co prawda sytuacja taka wystąpiła jedynie w 5 gminach, przy czym w Podkowie Leśnej (0.91) może ona bardziej świadczyć o zmianie funkcji tego miasta i coraz silniejszym umacnianiu się jej rezydencjonalnego charakteru (kosztem funkcji produkcyjno-usługowych).

Tablica 16. Porównanie średnich wartości wskaźników dla gmin tworzących grupę podstawową oraz grupę kontrolną

Województwo	grupa podstawowa			grupa kontrolna			razem		
	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)
stołeczne warszawskie	133	0.35	2.52	116	0.72	5.62	124	0.53	4.07
bielskie	288	0.81	4.75	242	0.60	6.13	272	0.71	5.44
piłskie	303	0.96	4.46	177	4.11	3.58	246	2.53	4.02
płockie	247	0.79	4.40	399	0.94	11.66	308	0.87	8.03
poznańskie	168	1.04	5.10	268	0.81	6.00	206	0.93	5.55
suwalskie	389	0.55	4.44	451	0.98	4.36	412	0.77	4.40
tarnowskie	302	1.47	2.81	262	2.28	7.57	285	1.88	2.35
wałbrzyskie	262	0.67	16.02	326	0.79	3.88	283	0.73	9.95

- (1) liczba mieszkańców na 1 przedsiębiorstwo prywatne
- (2) wskaźnik dynamiki przedsiębiorstw prywatnych  $W_s$ ,
- (3) wskaźnik stabilizacji przedsiębiorstw prywatnych  $W_s$

#### 4.4. Wnioski

Z przedstawionych wyżej mierników stanu przedsiębiorczości prywatnej w badanych gminach wynika, że sytuacja w tym zakresie jest niezwykle zróżnicowana. Jednocześnie znalazła potwierdzenie postawiona na wstępie hipoteza, że stan zaawansowania transformacji polskiej gospodarki w kierunku gospodarki rynkowej jest bardzo zróżnicowany regionalnie. Co ważne, na podstawie wskaźników dotyczących jedynie sektora prywatnego można również dostrzec zróżnicowanie geograficzne procesów recesyjnych w gospodarce społecznej. Analizując dane dotyczące województw suwalskiego czy wałbrzyskiego można zauważyć, że w niektórych miastach i gminach występuje duża zbieżność między upadkiem gospodarki społecznej a daleką od stabilizacji sytuacją w sektorze prywatnym. Jako przykład może posłużyć Bielawa (woj. wałbrzyskie), gdzie udział bezrobotnych w stosunku do ogółu zatrudnionych w gospodarce społecznej wynosi prawie 18%, a liczba przedsiębiorstw prywatnych w okresie 1989–91 zmniejszyła się prawie trzykrotnie (przed wszystkim kosztem placówek usługowych, natomiast liczba sklepów prywatnych wzrosła). Identyczne zjawisko daje się zauważyć w Augustowie, Giżycku, Mikołajkach (woj. suwalskie) i kilkunastu innych gminach. Zaobserwowany trend, o ile nie ulegnie zmianie, może niepokoić, gdyż pograżające się coraz bardziej w kryzysie przedsiębiorstwa państwowe oraz postępujące ubożenie społeczeństwa mogą nie tylko hamować rozwój prywatnej przedsiębiorczości, ale również przyczyniać się do likwidacji już istniejących zakładów i placówek. Tym samym może on się okazać czynnikiem uniemożliwiającym przechodzenie od modelu gospodarki społecznej do gospodarki sprywatyzowanej. Dla niektórych miast i gmin można pokusić się o ponurą prognozę, że poziom recesji będzie w nich tak głęboki a społeczeństwo będzie tak dotkliwie spauperyzowane, że znacznie bardziej realny może być scenariusz zakładający wyludnianie się niektórych regionów i masowe migracje zarobkowe, niż scenariusz traktujący rozwój sektora prywatnego jako panaceum na miejscowe bolączki. Porównując dane dla województw suwalskiego i wałbrzyskiego z wskaźnikami dotyczącymi województwa poznańskiego czy warszawskiego, można z dużym prawdopodobieństwem przyjąć, że w gospodarce rynkowej (traktowanej w tym miejscu jako synonim gospodarki możliwie daleko sprywatyzowanej) różnice międzyregionalne w poziomie rozwoju społeczno-gospodarczego będą znacznie większe niż obecnie.

Druga konkluzja dotyczy postawionej na wstępie hipotezy badawczej, że gminy uczestniczące w zorganizowanym na przełomie 1990/91 t. konkursie „Gmina 2000” są z racji samego zgłoszenia się do kon-

kursu bardziej innowacyjne od pozostałych. Przyjęcie a priori powyższego założenia pociągnęło za sobą podział badanych gmin na 2 grupy: podstawową i kontrolną. W świetle danych dotyczących stopnia rozwoju sektora prywatnego założenie to nie spełniło się. Dane przedstawione w tabeli 4 wskazują, że jedynie w przypadku województwa poznańskiego przyjęta hipoteza może wydawać się słuszna. Na podstawie mierników opisujących badane gminy można sądzić, że o zgłoszeniu się do konkursu „Gmina 2000” zadecydował raczej przypadek. Niewykluczone, że władze niektórych gmin kierowały się również nadzieją, że dzięki udziałowi w konkursie do gminy przybędą zagraniczni inwestorzy, inwestycje centralne, dotacje itd. Tym samym brak poważniejszych różnic między poziomem rozwoju przedsiębiorczości prywatnej w gminach grupy podstawowej i kontrolnej pozwalał na łączne potraktowanie ich w dalszej analizie.

## Cytowana literatura

- Gorselak G., (1989), *Rozwój regionalny Polski w warunkach kryzysu i reformy*, Seria: Rozwój regionalny – rozwój lokalny – samorząd terytorialny, t. 14, Instytut Gospodarki Przestrzennej WGiSR UW, Warszawa.
- Kirejczyk E. (red.), (1988), *Pozarolnicza gospodarka nieuspołeczniona*, Seria: Rozwój regionalny – rozwój lokalny – samorząd terytorialny, t. 9, Instytut Gospodarki Przestrzennej WGiSR UW, Warszawa.
- Kukliński A., (1984), *Uśpiiony potencjał*, „Życie Gospodarcze”, nr. 13.
- Mync A., Szul R., (1990), *Private Economy in the Warsaw Region. Against the Background of Development of Private Economy in Poland*, „Miscellanea Geographica”, Faculty of Geography and Regional Studies, University of Warsaw, Warszawa.
- Mync A., Szul R., (1990), *Sytuacja społeczno-gospodarcza Polski w latach osiemdziesiątych. Bilans zamknięcia*. CPBP 03.12. „Uwarunkowania przestrzenne rozwoju społeczno-gospodarczego Polski”, Warszawa.
- Regionalne zróżnicowanie stanu bezrobocia w I kwartale 1991 roku*, CUP, Warszawa, kwiecień 1991 r.
- Roczniki statystyczne poszczególnych województw*, różne wydania.
- Rocznik statystyczny 1990*, GUS, Warszawa, 1990.
- Rocznik statystyczny województw 1990*, GUS, Warszawa, 1990.

- Skalmowski W., (1988), *Rozprzestrzenianie się przedsiębiorstw zagranicznych w Polsce w latach 1977-1986*, [w:] B. Jałowiecki (red.), *Percepcja, scenariusze i przedsiębiorczość*, Seria: Studia z gospodarki przestrzennej, Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa
- Szul R., Mync A., Grochowski M., (1986a), *Regions in the Period of Crisis and Introduction of the Economic Reform*, „Miscellanea Geographica”, Faculty of Geography and Regional Studies, University of Warsaw, Warszawa
- Szul R., Mync A., Lasocki M., Grochowski M., (1986b), *Sytuacja społeczno-gospodarcza Polski w okresie kryzysu i reformy - ujęcie regionalne*, „Przegląd Geograficzny”, T. LVIII, z. 4.
- Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarczych w I kwartale 1991*, GUS, Warszawa, maj 1991.
- Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarczych w 1990 roku*, GUS, Warszawa, luty 1991.





J. PAWEŁ GIEORGICA

## Stosunek partii politycznych do prywatyzacji i samorządu terytorialnego

### 1. Uwagi wstępne

Po ponad czterdziestoletnim okresie funkcjonowania w Polsce systemu gospodarczego opartego na własności państwowej i centralnym planowaniu lata dziewięćdziesiąte zapiszą się niewątpliwie jako przełomowe. Nieefektywność gospodarcza w końcu lat osiemdziesiątych osiągnęła swoje apogeum i ostatecznie stała się jednym z najważniejszych powodów wymuszających zasadnicze zmiany polityczne i ekonomiczne. Jako silny bodziec negatywny uruchomiła też procesy społecznych przemian, których ostatecznych skutków nie sposób obecnie przewidzieć. Krach gospodarczy systemu realnego socjalizmu nie miał jednak w sobie nic z dramaturgii spektaklu teatralnego. Cena jaką gospodarka i obywatele płacili za doktrynerstwo i ignorowanie uniwersalnych zasad gospodarowania rynkowego kumulowała się w czasie.

W odróżnieniu od państw Europy zachodniej, w których gospodarka, podobnie jak w Polsce, została w znacznym stopniu upaństwowiona po II wojnie światowej, elity rządzące w naszym kraju nie były w stanie w odpowiednim czasie dokonać zwrotu reprivatyzacyjnego. Poza Niemcami zachodnimi, które z powodu przykrych doświadczeń wynikających z totalitaryzmu państwa III Rzeszy nie upaństwowiały gospodarki, pozostałe kraje, na czele z Francją i Wielką Brytanią, znacjonalizowały w drugiej połowie lat czterdziestych znaczną część wielkiego przemysłu.

Wskutek braku efektywności i przegrywania konkurencji z firmami prywatnymi decyzje prywatyzacyjne stopniowo jednak podejmowano i

realizowano tak, aby w końcu lat osiemdziesiątych ostatecznie podjąć się ich zakończenia. Na przykład w Wielkiej Brytanii po dojściu do władzy M. Thatcher w 1978 r., w ciągu dziesięciu lat udział sektora państwowego w tworzonego dochodzie narodowym zmniejszył się z 10% do 5%. Aby tak się mogło stać, partia konserwatywna na długo przed przejęciem władzy przygotowywała szczegółowy plan działań i ostatecznej rozgrywki z politycznymi przeciwnikami o likwidację nierentownych kopalni brzońionych przez związek zawodowy górników. W innych krajach także odnotowano w tych latach wzmożone wystawianie na sprzedaż tak często kłopotliwego dla budżetu państwa balastu. W niektórych krajach jak np. w Japonii, po prywatyzacji kolei i poczty proces ten doprowadzono do całkowitego zakończenia. Ten generalny w skali światowej trend nie oznacza oczywiście faktu, że zjawisko prywatyzacji ma zawsze i wszędzie charakter prostoliniowy. W wielu krajach opartych na regule gry rynkowej odnotowano z bardzo różnych powodów spektakularne przypadki renacjonalizacji pojedynczych przedsiębiorstw (np. w państwach skandynawskich w latach dziewięćdziesiątych).

Dla elit politycznych na zachodzie Europy przeprowadzenie prywatyzacji nawet w tak ograniczonej skali (w porównaniu z sytuacją istniejącą obecnie w Polsce) nie było wcale decyzją łatwą. Pomijając spodziewane perturbacje makrostrukturalne, działania te budziły także opory indywidualne. Podobnie jak i w Polsce wielu polityków partii rządzących rozpoczęło pracę w przedsiębiorstwach państwowych. Prywatyzacja odbierała im dobre posady a partie pozbawiała w ten sposób istotnego wsparcia. Ostatecznie decydowała jednak obciążona deficytem kieszeń podatników, którzy głosując w wyborach parlamentarnych na określone ugrupowania i ich programy, dostarczali politykom ważnych impulsów w kierunku pożądanym reform.

Z europejskiego punktu widzenia sytuacja w Polsce przedstawiała się w tym okresie odmiennie. Udział sektora prywatnego w tworzonego dochodzie narodowym wynosił bowiem prawie tyle ile sektora państwowego w rozwiniętym kraju na zachodzie. W stosunku do pozostałych państw bloku prosowieckiego była to jednak i tak sytuacja wyjątkowa, ponieważ istniało prywatne rolnictwo i rzemiosło. Jednakże w porównaniu np. do autokratycznie rządzonej Hiszpanii, która w latach siedemdziesiątych weszła na drogę reform demokratycznych czy też w zestawieniu z socjaldemokratycznie zorientowanymi państwami skandynawskimi, Polska od struktury i zasad gospodarki rynkowej dzieliła jakościową przepaść.

Polska była także opóźniona w stosunku do krajów Trzeciego Świata ponieważ szefowie państw tzw. „socjalistycznej drogi rozwoju” już

na sesji OPA w 1985 r. stwierdzili, że priorytet przyznany sektorowi państwowemu per saldo bardziej szkodził niż sprzyjał rozwojowi gospodarczemu, co następnie dało początek wzmożonej prywatyzacji w tych krajach.

Rok 1989 uważany przez wielu za przełomowy, przyniósł przede wszystkim polepszenie klimatu przychylnego zmianom rynkowym. Uchwalenie ustawy o indywidualnej działalności gospodarczej traktować jednak należy raczej jako lekarstwo rynkowe dla niewydolnego systemu. Także akt z 13 lipca 1990 r. o prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych ma mniejszą moc prawną niż konstytucja, która powinna regulować stosunki własnościowe w państwie. Tworzy on jednak pewne ramy prawne budowy nowego, rynkowego ustroju społeczno-gospodarczego, jednakże efekty jego działania związane są ściśle z politycznym kontekstem wprowadzania go w życie. Można bowiem sądzić, że działania polityczne i prawne w znaczny sposób wyprzedzały stan świadomości społecznej rozstrzygający ostatecznie o tempie i skuteczności wprowadzania reform rynkowych w Polsce. Wprowadzanie zmian ustrojowych odbywało się raczej drogą rewolucyjną aniżeli ewolucyjną. Wychodząc z tego założenia można dowodzić, że w latach 1990–1991 mogły być dokonane znacznie głębsze i dalej idące przeobrażenia. Czy mogły jednak one przynieść lepsze rezultaty gospodarcze?

Wyniki przeprowadzonych badań nasuwają pewne wątpliwości. Ostra terapia rynkowa jakiej poddane zostało społeczeństwo miała, jak się wydaje, swoje negatywne konsekwencje dla efektów reform, przyzwolenia społecznego i korzystnego klimatu niezbędnego dla dalszych przeobrażeń. Jakże zatem przyczyny polityczne legły u podłoża tego, iż proces prywatyzacji w Polsce musiał przebiegać tak a nie inaczej? Dlaczego polityka przyspieszenia, lansowana w dominujących politycznie kręgach elit, musiała zachwiać się po wyborach prezydenckich w końcu 1991 roku?

Zwolennicy szybkiej prywatyzacji źródeł niepowodzeń gospodarczych upatrują w grzechu pierworodnym – ustaleniach „okrągłego stołu”. Twierdzą oni, jak np. Dąbrowski (1991), że poczynania pierwszego niekomunistycznego rządu paraliżowane były przez tzw. *miękki układ polityczny-kontraktowy* czyli fikcyjny z założenia skład Sejmu. Zachowując kontrolę i wpływy w gospodarce komuniści oddali w zamian część władzy politycznej. Właśnie wedle tego poglądu, zamiast systemowych zmian w gospodarce a więc w bankowości, w sferze własności, w strukturze gospodarki, prowadzono jedynie jednowymiarową politykę finansową, która nie naruszyła istoty systemu. Doprowadziła ona do ograniczenia inflacji oraz uzyskania równowagi na rynku towarów i usług. Negatywnymi zaś jej

skutkami była bariera popytu dla większości przedsiębiorstw przez co zasadnicza ich część kwalifikowała się do likwidacji. Ponieważ oznaczało by to wzrost bezrobocia a więc skutki polityczne, rządy T. Mazowieckiego i J.K. Bieleckiego, mając na względzie umowy „okrągłego stołu” i własne interesy wyborcze, nie były w stanie podjąć stosownych decyzji. W efekcie doprowadziło to do nieprawdopodobnego regresu wszystkich jednostek ekonomicznych tak, że żaden kolejny rząd nie mógłby prowadzić sensownej polityki tzn. egzekwować zobowiązań finansowych przedsiębiorstw czy ich upadłości bowiem skończyłoby się to tzw. kolapsem, czyli implozją – zwichnięciem całej gospodarki. Aby tego uniknąć, zdecydowano raczej zaakceptować stan załamania finansów publicznych państwa.

Jedyną sensowną alternatywą w takiej sytuacji była więc, zdaniem liberalów, koncepcja wyjścia z kryzysu polegająca na szybkiej prywatyzacji. W sytuacji niemożności prowadzenia „na górze” polityki w zakresie przemysłu, rolnictwa, budownictwa, nauki itp. istniała jeszcze możliwość wypełnienia tej luki namiastką polityki – ideą prywatyzacji. Powstanie na skutek prywatyzacji odpowiednich rynków spowodować miało „na dole”, u przeciętnego pracownika, pozytywne odczucie zmian. Powszechna restrukturalizacja przedsiębiorstw państwowych miała przynieść korzyści bezpośrednio (hasło L. Wałęsy z kampanii prezydenckiej – *po 100 mln. zł. dla każdego pracownika*) lub korzyści pośrednie w postaci bazy poparcia wyborczego dla sił politycznych opowiadających się za bardziej zdecydowanymi reformami rynkowymi.

Powyższe rozumowanie, tłumaczące krytyczny stan gospodarki nie tyle nieświeżą już teorią przyczyn strukturalnych (ruina po okresie 45-letnich rządów komunistów) ile względami koniunkturalnymi (kontrakt „okrągłego stołu”) i ewentualnie częściowo popełnionymi błędami rządów obozu solidarnościowego (tzw. „błąd Balcerowicza” polegający na całkowitym skupieniu uwagi na fiskusie) jest podstawą lansowania idei prywatyzacji jako nowego klucza otwierającego wszelkie zamki na drodze ku pomyślności. Założenie to, milcząco przyjmujące generalną, społeczną akceptację dla tego rodzaju działań, stało się tym samym jednym z centralnych punktów kampanii wyborczej do Sejmu i wyborów w dniu 27 października 1991 r.

Ogólne hasło prywatyzacji gospodarki, oprócz interpretacji przez centralny ośrodek decyzyjny państwa w postaci przytoczonej koncepcji politycznej, miało w minionym okresie także inne wykładnie prezentowane przez partie polityczne przymierzające się do udziału w wolnych wyborach parlamentarnych oraz dokonywane przez zbiorowości społeczne

stanowiące elektorat tych partii. W kampanii wyborczej kwestia ta podnoszona była przez wszystkie liczące się siły i ugrupowania w postaci stanowiska programowego prezentowanego w kilku wariantach:

1. zakresu prywatyzacji, jej tempa i metod;
2. reprivatyzacji;
3. form prywatyzacji ze szczególnym uwzględnieniem akcjonariatów pracowniczych;
4. roli państwa w restrukturalizacji (zwłaszcza przemysłu państwowego);
5. polityki społecznej a zwłaszcza bezrobocia.

## **2. Stosunek do prywatyzacji**

Od 1989 r. w polskim życiu politycznym oficjalnie dominuje pogląd, że prywatyzacja polskiej gospodarki stanowi podstawowy warunek wyprowadzenia kraju z kryzysu. Pogląd ten ma nie tylko swoich pojedynczych i zorganizowanych zwolenników lecz także krytyków, ludzi i partie polityczne niechętne denacjonalizacji i prywatyzacji, zwłaszcza dużych przedsiębiorstw państwowych. Identyfikacja zbiorowości i struktur społecznych deklarujących swoje „za” lub „przeciw” prywatyzacji nie jest trudna. U progu 1992 r., wedle badań CBOS (1991), ok. 30% ankietowanych wypowiedało się za prywatyzacją, pozytywnie oceniając jej dotychczasowe rezultaty, tyleż samo było przeciwnego zdania a reszta nie była zdecydowana.

Biorąc pod uwagę cechy socjologiczno-demograficzne więcej zwolenników prywatyzacji występuje wśród mężczyzn, osób młodych, mieszkańców dużych miast, inteligencji, prywatnych przedsiębiorców, ludzi zarabiających w przybliżeniu dwukrotną kwotę średniej krajowej.

Przeciwnicy, to najczęściej ludzie powyżej 30 roku życia, mieszkańcy wsi oraz małych i średnich miast, osoby o wykształceniu podstawowym i średnim, rolnicy oraz ludzie, którzy oceniają swoje warunki materialne jako złe i deklarują lewicowe poglądy polityczne. Wśród robotników, członków związków zawodowych zrzeszonych w OPZZ odnotowuje się najmniej zwolenników sprywatyzowania przedsiębiorstwa i najwięcej opowiadających się za pozostawieniem firmy w dotychczasowym kształcie (odpowiednio: 8,5% i 46,9%).

Z kolei wśród członków „Solidarności” największą grupę stanowią zwolennicy własności załogi (42,8%). Wyniki badań prowadzonych na poziomie makro wykazują ponadto, że orientacja polityczno-ekonomiczna

(podobnie jak płec, wykształcenie i dochód), jest bardzo istotnym czynnikiem wpływającym na postawy względem przekształceń własnościowych. Stwierdzono mianowicie wyraźną i jednoznaczną zależność: zdecydowana większość osób o poglądach liberalnych (rynkowych) opowiada się za szybkimi przekształceniami własnościowymi (72,2%). natomiast ponad połowa „egalitarystów” (54,4%) popiera przedsiębiorstwa państwowe (tylko 4,1% – prywatne) (Jawłowski i Kozarzewski, 1991).

Badania prowadzone na poziomie konkretnych grup społeczno-zawodowych wskazują na głębsze przyczyny określonego stosunku do prywatyzacji.

Na szczelbu przedsiębiorstwa teoretycznie działania prywatyzacyjne mogłyby liczyć na pełne poparcie jednej tylko licznej, zinstytucjonalizowanej grupy a mianowicie członków NSZZ „Solidarność” ale odnotowywane różnice poglądów między kierownictwem tego związku i szeregowymi członkami stawiają pod znakiem zapytania praktyczną siłę tego poparcia.

Na szczelbu lokalnym, w gminach, prywatyzacja ma silne poparcie wśród elit administracji i władzy ale niestabilny układ polityczny nie również stawia pod znakiem zapytania jego praktyczne znaczenie.

Tłumacząc zjawisko braku zainteresowania przeprowadzeniem restrukturalizacji w przedsiębiorstwie państwowym, Kacprzyński (1991), stwierdza, że całą władzę umożliwiającą faktyczne kierowanie przedsiębiorstwem ma w obecnym systemie ekonomiczno-politycznym mimo wszystkich dotychczasowych zmian centrum, niewielką – dyrekcja, stosunkowo dużą – samorząd pracowniczy, znikomą – kadry a nieco większą od kadr – wykonawcy. Odpowiedzialność za działanie nie jest rozłożona synchronicznie, odpowiednio do udziału we władzy. W praktyce samorząd i centrum nie ponoszą praktycznie żadnej odpowiedzialności. Formalnie odpowiedzialność ponosi dyrekcja, ale ma ona przede wszystkim symboliczny charakter. W takim układzie stosunków:

- centrum nie delegując części swojej władzy na poziom dyrekcji, uniemożliwia jej przełamanie solidarnego oporu kadr i wykonawców (solidarność wynika z podobnie niskich zarobków i braku perspektyw);
- dyrekcja nie mając faktycznej władzy nie może jej przekazać kadrze a ta z kolei nie może wymusić na wykonawcach innego stosunku do wykonywanej pracy co jest jednym z warunków restrukturalizacji;
- dyrekcja nie mając odpowiednich kompetencji nie może zlikwidować zjawiska wielowładzy (władzy formalnej samorządów pracowniczych oraz nieformalnej – związków zawodowych).

W rezultacie występuje brak zainteresowania restrukturalizacją nawet wtedy, kiedy są na to środki, brak popytu na innowacje i kadry z wysokimi kwalifikacjami, nikt nie chce prowadzić prywatyzacji i zapobiegać pogłębianiu się recesji.

Opisany powyżej mechanizm wyjaśniający można, jak się wydaje, zastosować także do innych układów, np. samorządów lokalnych cierpiących na podobnego rodzaju ubezwłasnowolnienie wobec centrum, uwikłanych we współzależność władzy i obarczanych pełną odpowiedzialnością za efekty jej formalnego sprawowania.

Jeśli chodzi o dominujące w społeczeństwie poglądy na temat zakresu prywatyzacji, warto w tym miejscu przytoczyć syntetyczne opinie na ten temat zebrane wśród różnych grup społecznych w Polsce lokalnej (patrz Tab. 1).

Tablica 1. Opinie na temat procesu prywatyzacji (luty 1991 r.)

Przedmiot prywatyzacji	Mieszkańcy	Radni	Przewodniczący rad	Burmistrzowie (wójtowie)
Handel detaliczny	3.27	3.61	3.69	3.67
Małe przedsiębiorstwa	3.40	3.69	3.76	3.77
Wielkie zakł.przemysł.	2.18	2.27	2.39	2.30
Szkoły	1.80	2.01	1.90	1.94
Opieka zdrowotna	2.13	2.33	2.32	2.42
Gospodarka komunalna	2.56	2.81	2.93	2.79
Kina	3.11	3.47	3.51	3.60
Wielkie przeds.rolne	2.70	3.11	3.08	3.06
Banki	2.61	3.05	2.95	3.02
Poczty	2.03	2.31	2.19	2.19
Transport miejski	2.58	2.99	2.92	2.83
PKS	2.22	2.68	2.56	2.63
Koleje	1.57	1.74	1.63	1.59

Średni wskaźnik obliczony z rozkładu % opinii na skali od 1 do 4, w której 4 oznacza prywatyzację w całości a 1 - wcale.

Źródło: Jałowiecki, Swianiewics (1991), s. 103

W badaniach przeprowadzonych pół roku później wśród reprezentatywnej próby przedsiębiorców prywatnych, kierowników przedsiębiorstw państwowych i spółdzielczych, burmistrzów (wójtów) i przewodniczących rad w Polsce lokalnej otrzymano wyniki przedstawione w Tablicy 2.

Porównanie wyników w czasie wskazuje (mimo iż próby w obydwu badaniach były różne) na nieomalże tożsame wyniki jeśli chodzi o opinie burmistrzów (wójtów) i przewodniczących rad. Kierownicy



Tablica 2. Opinie na temat procesu prywatyzacji (czerwiec 1991 r.)

Przedmiot prywatyzacji	Przedsięb. prywatni	Kierownicy przedsiębior.	Burmistrzowie	Przewod. rad
Handel detaliczny	3.62	3.56	3.68	3.66
Wielkie zakł.przemysł.	2.22	2.06	2.39	2.40
Szkoły	2.05	1.88	2.12	1.79
Opieka zdrowotna	2.28	2.12	2.57	2.29
Gospodarka komunalna	2.83	2.47	-	-
Banki	3.10	3.03	3.19	3.22
Poczta	2.19	1.94	2.18	1.96
PKS	2.91	2.75	2.97	2.51

Zródło: obliczenia własne średniego wskaźnika z rozkładu opinii na skali od 1 do 4, w której 4 - oznacza prywatyzację w całości, a 1 - wcale)

przedsiębiorstw przemysłowych wykazują dużą zbieżność opinii z opiniami próby populacji mieszkańców, natomiast przedsiębiorcy prywatni z radnymi.

Wnioski i komentarze jakie czyniono przy okazji analizy wcześniejszych wyników pozostają, jak się wydaje, dalej aktualne. Działania prywatyzacyjne spotykają się na ogół z akceptacją choć jednocześnie postawa ta jest nieco naiwna, bowiem przyzwolenie to jest większe tam, gdzie prywatyzacja z lokalnego punktu widzenia przynosi szybkie finansowe korzyści. Grochowski stwierdza, że niejako z założenia prywatyzacja postrzegana jest jako panaceum na wszystkie bóle, choć wybór, co charakterystyczne, nie zawsze dotyczy tych sfer, które na uzdrowienie czekają niecierpliwie od lat. W powszechnym postrzeganiu istnieją takie działy, które winny funkcjonować pod „nadzorem” państwa. Ich finansowanie w przeszłości było bowiem de facto finansowaniem z budżetu centralnego poprzez budżet lokalny; stąd społeczności lokalne nie odczuwały obciążeń. Ponadto pewne usługi zyskały miano powszechnie dostępnych a prywatyzacja może nieść ze sobą groźbę ich ograniczenia. Jeśli dodać do tego ogólny chaos, zmienność przepisów, niejasne tytuły własności, staje się jasne dlaczego władze lokalne preferują najprostsze rozwiązania powielając wzory kreowane na gorze (Grochowski 1991).

Taka właśnie diagnoza sytuacji nieobca była zorganizowanym siłom politycznym przed jesiennymi wyborami parlamentarnymi. Ze wszystkich liczących się ugrupowań najdalej idące postulaty pełnej i szybkiej prywatyzacji głosiły, oczywiście ze względów programowych, partie prawnicowo-liberalne: rządzący (na zasadzie desygnowania przez prezy-

denta na urząd premiera J. K. Bieleckiego) Kongres Liberalno-Demokratyczny oraz Unia Polityki Realnej i nie wprost, zdominowana przez rodzimych przedsiębiorców Polska Partia Przyjaciół Piwa. Podobne hasła radykalnej prywatyzacji choć bardziej rozłożone w czasie, wysunęło Porozumienie Centrum (Porozumienie Obywatelskie Centrum). Zarówno KL-D jak PC, które nadawały ideologiczny i personalny kształt polityce rządu i państwa przez okres prawie roku, w wyborach nie odnotowały znaczącego sukcesu zbierając ogółem ok.16% głosów uczestniczącego w wyborach elektoratu. Wbrew temu, co wynika z historii losów ostatnich rządów, których liderzy od 1989 r. przegrywali kolejne wybory, wynik ten można uznać za znakomity, zwłaszcza jeśli brać pod uwagę: ogólne pogorszenie się warunków życia i gospodarowania, brak zaplecza społecznego i wyrażenie wyodrębnionych grup interesów wspierających program liberalny oraz wspomniane wyżej jakościowe cechy głosującego nań elektoratu.

Partie opozycyjne wobec programu żywiołowej prywatyzacji SdRP (Sojusz Lewicy Demokratycznej) oraz PSL (PSL-Sojusz Programowy) zdobyły ponad 20% głosów. Rezultat ten uznać należy za znacznie niższy od potencjalnych możliwości tych partii, chociaż po głośnych w toku kampanii projektach totalnej dekomunizacji, w atmosferze nagonki na postkomunistów wydawać się mogło, iż ich szanse wyborcze są znacznie mniejsze.

Główne ugrupowania centrowe i centro-prawicowe, takie jak UD, KPN, WAK, które otrzymały najwięcej głosów (łącznie 28.5%), wyraźnie ustawiły się bokiem do osi zasadniczego sporu politycznego w wyborach, co musiało przynieść sukces w postaci zagarnięcia głosów niezdecydowanej w tej kwestii większej części bardziej upolitycznionego elektoratu.

Po wyborach dalsze forsowanie dotychczasowej polityki prywatyzacyjnej w koncepcji rządu centro-prawicowego wydaje się ryzykowne. Wbrew temu co sądzą liberalowie (ze prywatyzacja w Polsce drepce w miejscu), jej dotychczasowe rezultaty już znacznie wyprzedzają tego rodzaju osiągnięcia w innych, porównywalnych krajach postkomunistycznych. Dalej idące postulaty podporządkowania interesów słabszej części społeczeństwa, finansowanej z budżetu (emerytury, szkoły służba zdrowia, kultura itp.) imperatywom rozwojowym (Wróblewski 1991), w świetle przytoczonych wyników badań i wyborów nie mają zbyt wielu szans na społeczne i polityczne wsparcie.

Okres politycznego zamieszania został, wbrew temu co sądzą wielu radykalnych polityków, dobrze wykorzystany dla szybkiej realizacji reform rynkowych. Dla ich kontynuacji obecnie już w warunkach nowych

reguł gry politycznej trzeba będzie w zmuszony sposób pozyskiwać przynajmniej przychylną neutralność głównych sił politycznych. Obecnie potrzebny jest raczej okres stabilizujący, w którym zostaną utrwalone dotychczasowe zdobycze a zarazem wytworzony zostanie klimat społecznego zapotrzebowania na dalsze reformy. Silna pokusa aby dalej kontynuować politykę drogi na skróty napotka opór większości społeczeństwa (57%), które odmówiło swojego uczestnictwa w dokonywaniu jakiegokolwiek wyboru pozostawiając sobie w ostateczności możliwość pozaparlamentarnego protestu. Oznaczałoby to w konsekwencji powrót do woluntarystycznego sposobu uprawiania polityki i zaprzeczenia dotychczasowych osiągnięć demokratyzacyjnych. Wariant autokratycznej polityki wprowadzania reform rynkowych znany chociażby z Chile i państw azjatyckich (Tajwan, Korea Płd., Singapur), jak wskazują doświadczenia ostatnich rządów komunistycznych nie rokuje w Polsce wielkich nadziei na sukces.

### 3. Prywatyzacja przez reprivatyzację czy przez akcjonariat?

Prywatyzacja i reprivatyzacja to dwa procesy wzajemnie sobie towarzyszące. Pierwszy, jak wiadomo, polega na oddaniu w prywatne ręce majątku państwowego. W praktyce oznacza to demontaż tego, co zapoczątkował Manifest PKWN, a co na dobre rozwinęło się kilka lat później. Zgodnie z ustawą o prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych (Czerniawski, 1991), prywatyzacja przedsiębiorstwa polega na udostępnieniu osobom trzecim akcji lub udziałów w spółkach z wyłącznym udziałem Skarbu Państwa, powstałych z przekształcenia przedsiębiorstwa lub z jego sprzedaży. W tym celu przedsiębiorstwo państwowe może być zamienione w spółkę lub zlikwidowane na zasadach określonych ustawą. Chodzi tu więc wyłącznie o przedsiębiorstwa określone w ustawie o przedsiębiorstwach państwowych co oznacza, że prywatyzacja nie dotyczy wszelkich innych podmiotów, np. spółek z wyłączną własnością Skarbu Państwa. Jedyne wyjątek czyni ustawa w art.45, gdzie prywatyzacji podlegają także przedsiębiorstwa komunalne. Przewidziane w ustawie kompetencje ministra przekształceń własnościowych oraz organu założycielskiego wykonuje wobec prywatyzowanego przedsiębiorstwa komunalnego zarząd gminy lub zarząd związku gmin. Przewidziana ustawą procedura ma więc na celu wystawienie przedsiębiorstwa na sprzedaż i umożliwienie nabycia osobom trzecim akcji, udziałów, mienia lub jego części.

Dotychczas zarządy gmin w niewielkim stopniu podjęły prywatyzację

usług komunalnych. Według informacji podanych przez burmistrzów-wójtów i przewodniczących rad stan zaawansowania procesu prywatyzacyjnego w połowie roku 1991 r. w badanych gminach przedstawiał się jak w Tab. 3.

**Tablica 3.** Dokonania i zamierzenia prywatyzacyjne w opinii burmistrzów(wójtów) i przewodniczących rad (w %)

Sfera usług komunalnych	W trakcie prywatyz.		W I kolejn. będą prywat.		W II kolejn. będą prywat.		Nie będą prywatyz.		Trudno powiedzieć.	
	B-W	P R	B-W	P R	B-W	P R	B-W	P R	B-W	P R
eksploatacja budynków	4.9	7.3	20.3	24.0	19.6	17.7	18.6	17.7	30.4	33.3
wywóz śmieci	16.7	17.9	19.6	24.2	13.7	12.6	16.7	16.8	26.5	28.4
transport, oczyszczanie i konserwacja ulic	12.7	16.1	11.8	15.1	9.8	19.4	9.8	18.3	39.2	31.1
wodociągi	10.8	12.9	21.6	24.7	20.6	20.4	13.7	18.3	25.5	23.7
placówki oświatowe	8.8	7.4	14.7	8.5	16.7	20.2	17.6	33.0	33.3	30.9
placówki kulturalne	2.0	2.1	3.9	2.1	13,7	25.3	32.4	30.5	42.2	40.0
	3.9	4.2	9.8	4.2	17.6	14.6	25.5	33.3	37.3	43.8

Lektura wyników nasuwa refleksję, że opinie we władzach gmin są zróżnicowane. W trakcie prywatyzacji znajduje się nie więcej niż 17%, przy czym w sferze oświaty i kultury dokonania te są znikome. Zapowiedzi prywatyzacji pozwalają szacować, że do końca kadencji w rękach prywatnych znaleźć się może ok. 1/3 wszystkich urządzeń komunalnych w gminach, co czyni mało prawdopodobną zapowiedź programową Porozumienia Centrum, że za 3 lata ponad połowa przedsiębiorstw państwowych będzie sprywatyzowana we wszelki możliwy sposób.

Prywatyzacja dokonywana jest zasadniczo dwoma sposobami: drogą kapitałową i bezpośrednią. W tym pierwszym przypadku chodzi na ogół o duże przedsiębiorstwa, które najpierw przekształcane są w spółkę a po przeprowadzeniu odpowiednich zmian w działalności, na podstawie decyzji ministra przekształceń własnościowych udostępniają swoje akcje lub udziały osobom trzecim.

Bezpośrednia prywatyzacja polega na pozornej likwidacji przedsiębiorstw (zwykle mniejszych firm), aby umożliwić ich nabycie, w całości lub w części, osobom trzecim.

Proces reprivatyzacji dotyczy zwrotu tego, co państwo w przeszłości przejęło z prywatnych rąk bez odszkodowania. Od 1989 r. pojawia się wiele sprzecznych deklaracji i opinii na temat tego, co należy z powrotem oddać właścicielom lub ich prawowitym następcom oraz w jakiej formie miałyby to nastąpić. Jest także rzeczą oczywistą, że dochodzi do kolizji procesów prywatyzacji i reprivatyzacji. Konieczność poszanowania prawa sprawia, że państwo może prywatyzować tylko te przedsiębiorstwa, które są jego własnością. Tytuł własności dotyczy nie tylko całości przedsiębiorstwa lecz także poszczególnych składników jego majątku (budynki, grunty, maszyny, znak firmowy itp.). W tym zakresie sytuacja jest często bardzo niejasna i dochodzi do roszczeń dawnych właścicieli (lub ich spadkobierców) do całego, lub w części prywatyzowanego właśnie przedsiębiorstwa. Odbija się to całym procesie prywatyzacji bowiem orzecznictwo w sprawie słuszności praw dawnych właścicieli jest nie tylko skomplikowane w sensie prawnym, lecz także kontrowersyjne politycznie. Stąd też postulat szybkiego rozgraniczenia tego, co może podlegać reprivatyzacji ma przede wszystkim charakter polityczny. Zróznicowanie opinii w tej sprawie jest zrozumiałe, dlatego problem ten stale poddawany jest badaniom opinii. Stanowił on także przedmiot badań wśród różnych opiniotwórczych przedstawicieli elit kierowniczych w Polsce lokalnej.

Przytoczone wyniki wskazują istnienie wśród elit kierowniczych Polski lokalnej przychylnego klimatu dla roszczeń byłych właścicieli. Interesujące jest to, że relatywnie większą wstrzeźliwość zachowują obecni właściciele prywatnych firm (obawa przed konkurencją?) a najdalej idącą przychylność deklarują elity władzy wykonawczej (promocja konkurencji?). Znający realia gospodarowania kierownicy państwowych przedsiębiorstw nie poczuwają się zbyt do roli powierniczych właścicieli zakładów i prezentują postawę umiarkowaną, podobnie jak przedstawiciele władz wybieralnych. Nie znaczy to wcale aby reprivatyzacyjna ścieżka prywatyzacji dominowała w opinii badanych.

Swoistą alternatywą wobec ścieżki reprivatyzacji jest koncepcja prywatyzacji poprzez akcjonariat pracowniczy względnie obywatelski. Zasada się ona na przekonaniu, że po tak długim okresie, w którym ludzie pracując w PRL-u pomnażali pierwotny majątek, jego głównym i prawowitym właścicielem są dziś przede wszystkim załogi zakładów pracy. Jest to oczywiście koncepcja różna od komunistycznej zasady społecznej własności środków produkcji, których faktycznym właścicielem był aparat partyjny. Nawiązuje ona raczej do sprawdzonych i efektywnych w

Tablica 4. Stosunek do projektów reprivatyzacji wśród elit kierowniczych w Polsce lokalnej (w %)

Stosunek do projektów reprivatyzacji	Przedsięb. prywatni	Kierownicy przedsiębior.	Burmistrz. (wójtowie)	Przewodn. rad
Należy oddać wszystko to co zostało zabrane ludziom po 1944 roku.	17.6	8.3	15.7	13.0
Należy oddać to wszystko co zostało zabrane niezgodnie z dekretemi o reformie rolnej i nacjonalizacji przemysłu.	55.7	63.4	71.6	72.0
Jeżeli oddawać to:				
A. w naturze.	21.7	16.2	22.5	17.0
B. w gotówce.	7.3	2.8	6.9	3.0
C. w długoterminowych obligacjach.	40.6	51.7	57.8	58.0
Nie należy nic oddawać.	25.7	27.9	9.8	14.0
Jeżeli nie oddawać to dlatego, że:				
A. upłynęło zbyt wiele czasu.	9.8	10.3	2.0	3.0
B. trudno ustalić co do kogo należy.	5.8	6.2	2.9	3.0
C. nie można dokonać prawidłowej wyceny upaństwowionych obiektów.	6.2	9.3	3.0	2.0
D. po tak długim okresie wszystko należy do społeczeństwa.	13.8	16.9	2.9	6.0

praktyce rynkowej krajów zachodnich rozwiązań grupowej własności przedsiębiorstw.

Stosunek do obu tych dróg prywatyzacji był jak można dowodzić drugim ważnym kryterium sporu na tematy gospodarcze w kampanii wyborczej do parlamentu. Spośród wszystkich poważnych partii startujących w wyborach, najdalej idące stanowisko wobec konieczności reprivatyzacji zajęło Porozumienie Centrum (POC) i Zjednoczenie Chrześcijańsko-Narodowe (WAK). PC postulowało zwrot mienia dawnym właścicielom w naturze lub ewentualnie rekompensatę w postaci bonów, uprawniających do preferencyjnego zakupu akcji danych zakładów. ZChN postulował oficjalnie reprivatyzację przywracającą własność bezprawnie zagrabioną, przy czym wiadomo było skądinąd, że za bezprawne liderzy ZChN uznają całe prawodawstwo PRL-u, łącznie z dekretem o reformie rolnej i nacjonalizacji.

Opozycyjne stanowisko w tej sprawie najostrzej zostało wyrażone niespodziewanie w deklaracjach partii niepodległościowych, zwłaszcza Konfederacji Polski Niepodległej, która zdecydowanie odrzuca wszelką reprivatyzację. Pozostałe partie i ugrupowania wyborcze, łącznie z lewicą, zajęły stanowisko zgodnie z opiniami większości społeczeństwa rozkładając akcenty w zależności od potrzeb strategii i taktyki wyborczej.

Spośród wielu ugrupowań lansujących ideę akcjonariatu (pracowniczego, względnie obywatelskiego), jako główną drogę przekształceń własnościowych uznaje go „Solidarność Pracy” (zwłaszcza członkowie PPS) i Socjaldemokracja Rzeczypospolitej Polskiej. Trzeba jednak zauważyć, że poza mało liczącym się Komitetem Koalicji Polskiej Partii Ekologicznej i Polskiej Partii Zielonych żadna partia oficjalnie nie zaneogowała tej drogi prywatyzacji, to jednak ze sporą dozą niechęci komentował tę problematykę Kongres Liberalno-Demokratyczny. Unia Polityki Realnej wolała w ogóle się nie wypowiadać na ten temat.

Wynik wyborów, jeśli chceć odczytywać go jako wskazówkę co do kierunku i dróg dalszej polityki prywatyzacji, nie jest jednoznaczny. Żadna z omawianych tu skrajnych ścieżek prywatyzacji nie została przez wyborców odrzucona, choć i żadna też nie została jednoznacznie wsparta. Brak skrajności wydaje się zatem również w tym przypadku najbardziej zalecaną drogą przeprowadzania dalszych reform prywatyzacyjnych.

#### 4. Rola państwa w procesie prywatyzacji

Cechą polskiej sceny politycznej lat 1989–92, odziedziczoną zapewne po autorytarnych i totalitarnych rządach minionych lat, jest domi-

nująca rola centrum jako decydenta i inicjatora ważnych procesów społecznych. Mimo, że na reformę systemową w okresie minionych dwóch lat składało się wiele ważnych ustaw zasadniczo zmieniających kształt ustroju gospodarczego, administracyjnego czy politycznego, znaczenie sektora państwowego w gospodarce, władzy centralnej wobec województw i gmin, czy politycznego centrum wobec instytucji życia publicznego jest podobne jak przed 1989 r.

Ustanowienie zamiast władzy wszechwładnego centrum władzy samorządu terytorialnego, „niewidzialnej ręki rynku, czy też nowego źródła decyzji politycznej w postaci obu izb parlamentu, niezawisłych sądów i wolnej prasy, są oczywiście jakościową zmianą choć na jej pożądane efekty przyjdzie jeszcze długo poczekać. Brak natychmiastowych efektów prowadzonych reform był tłumaczony na różne sposoby i przedkładano w związku z tym różne koncepcje korekcyjne. Do najgłośniejszej należy zapewne koncepcja L. Wałęsy „wojny na górze”, która doprowadziła do podziału w zwycięskim obozie solidarnościowym na kilka różnych ugrupowań a samemu jej autorowi zapewniła niekwestionowaną, najwyższą pozycję w systemie władzy państwowej. Inne spektakularne pomysły „przyspieszenia” i „dekomunizacji” lansowane były przez solidarnościową prawicę. Celem wszystkich tych akcji było, jak się wydaje, zapobieżenie względnie przewyciężenie faktycznej czy też urojonej monopolizacji efektywnej władzy w rękach wybranych grup (elit), takich jak stara lub nowa nomenklatura, komuniści, Żydzi(?) aferzyści finansowi itp., na których wskazywano palcem jako właściwych sprawców niedostatecznych postępów w tworzeniu nowego a tym samym bardziej sprawnego systemu. Jesienne wybory parlamentarne, jak można sądzić definitywnie przekreśliły możliwość powrotu do tego rodzaju socjotechniki politycznej. Stawiane jest więc na nowo pytanie o to, jaką rolę w procesie restrukturalizacji systemu ma pełnić państwo rozumiane jako centrum władzy, które stopniowo rezygnując ze swoich prerogatyw zapewnić by mogło jednocześnie, w okresie przejściowym, minimalny wzrost poziomów efektywności gospodarowania i satysfakcji ludzi ze współuczestnictwa w rządzeniu.

Oferty jakie w tej dziedzinie przedstawiły startujące w wyborach ugrupowania polityczne nie sprowadzały się bynajmniej do drobnych różnic. Głosujący mieli możliwość wyboru np. bardzo konsekwentnej w swym liberalizmie propozycji rozwoju gospodarczego bez udziału państwa, którą przedstawiło prawicowo zorientowane Porozumienie Centrum. W swoim programie zapowiedziało ono, że dążyć będzie do ograniczenia w ciągu 5 lat udziału sektora państwowego w podziale do-



chodu narodowego do poziomu 25 %, ograniczy rolę budżetu jako narzędzia polityki gospodarczej państwa oferując w zamian promocję narzędzi monetarno-kredytowych. W dziedzinie polityki społecznej PC nie reprezentowała już tak ortodoksyjnego stanowiska. Odwrotnie, przedstawiono zgoła socjaldemokratyczny program polityki społecznej, w którym obiecywano pomoc państwa dla bezrobotnych, dodatki dla najuboższych, wspomaganie budownictwa komunalnego, oświaty, służby zdrowia („Życie Gospodarcze”, 1991).

Podobnie ostry program ograniczenia wszechwładzy państwa przedstawiła Unia Polityki Realnej. Zapowiadano generalną reformę upraszczającą (na modłę zastosowaną w Anglii) system podatkowych źródeł dochodów państwa, likwidację resortów gospodarczych i całkowitą samodzielność prywatnych przedsiębiorstw. Równie bezwzględni byli liberałowie z UPR w dziedzinie polityki społecznej. Zapowiadano m.in. zniesienie zasiłków dla bezrobotnych, przymusowy wykup mieszkań, prywatyzację służby zdrowia i płatne szkolnictwo.

Liberałowie z KL-D rolę państwa w gospodarce w swoich wyborczych programach traktowali bardziej realistycznie. Kongres Liberalno-Demokratyczny po okresie sprawowania efektywnej władzy bardzo wstrzeźliwie odniósł się do rozluźnienia rygorów podatku „popiwkowego”, zapowiedział ofensywne podejście państwa do problemów restrukturalizacji. W dziedzinie polityki społecznej postulował jednak jak najmniejszy zakres gwarantowanych usług społecznych.

Pozostałe ugrupowania opowiedziały się w swoich programach za różnymi pośrednimi wariantami mniejszej lub większej roli państwa w łagodzeniu społecznych kosztów niezbędnej restrukturalizacji. Najdalej idące postulaty interwencjonizmu państwowego zgłaszały takie partie, jak Stronnictwo Narodowe i Konfederacja Polski Niepodległej oraz marginalne ugrupowania: Komitet Wyborczy Rzemiosła i Małej Przedsiębiorczości oraz Ruch Demokratyczno-Społeczny.

W konwencji eklektycznej przedstawiono natomiast szereg postulatów, haseł, życzeń i często sprzecznych ze sobą pomysłów, np. aby rząd nie narzucał kierunków inwestowania i sztucznie nie pobudzał wybranych dziedzin produkcji (UD), aby rola państwa pozostała duża i aktywna ale metody działania nie podważały logiki rynkowej („Solidarność Pracy”), aby państwo dbało o pełne wykorzystanie majątku przedsiębiorstw państwowych i ochraniało rolnictwo (PSL), aby rząd wspierał rozwój prywatnej przedsiębiorczości w wybranych dziedzinach (ZChN-WAK), aby był czynny w przekształcaniu małych i słabych gospodarstw w wysoko-wydajne, specjalistyczne przedsiębiorstwa rolne (PPS), aby powołać Na-

czelną Radę Gospodarczą, która jako główny organ państwowy dokonać by miała restrukturalizacji, modernizacji i rekonstrukcji technicznej gospodarki (KPN), aby państwo określało jedynie strategię gospodarczą w tym politykę przemysłową i tworzyło warunki prawno-finansowe (NSZZ „Solidarność”), aby zwiększyć środki Agencji Restrukturalizacji Przemysłu w celu promocji eksportu na wschód (SdRP).

W dziedzinie polityki społecznej opiekuńcza funkcja państwa powinna – zdaniem niemal wszystkich partii – wzrastać. Jeśli poważnie traktować zgłoszone postulaty poszczególnych partii to budżet o wiele bardziej zasobnych państw musiałby załamać się w połowie roku.

## **5. Stosunek partii politycznych do samorządu**

Kampania wyborcza do parlamentu jak i wyniki wyborów omawiane były na bieżąco z wielu punktów widzenia. Warto jednak poświęcić jeszcze nieco uwagi postulatam różnych ugrupowań dotyczących organizacji samorządu terytorialnego.

Wnioski płynące z tej analizy nie wydają się zbyt optymistyczne dla zwolenników idei samorządności. Większość kandydujących w wyborach zdeklarowanych zwolenników wzmocnienia samorządności terytorialnej (a także pracowniczej) nie odniosła sukcesu. Dotyczy to zarówno partii, które w swoich programach wyeksponowały hasła samorządowe („Solidarność Pracy”, Ruch Demokratyczno Społeczny, Kongres Rzeczypospolitej Samorządnej) jak też pojedynczych kandydatów, działaczy i propagatorów idei samorządowej. (m.in.: A. Miłkowski, A. Piekara, W. Lamentowicz, L. Kościelak). Kampania wyborcza partii i ugrupowań nie wniosła też wielu świeżych pomysłów i nowych koncepcji rozwiązań istniejących problemów samorządu terytorialnego. Programy większości partii zdradzały niezajomość problematyki i instrumentalne potraktowanie samorządności.

Realizowana mniej więcej od roku liberalna doktryna polityki gospodarczej rządu miała zdecydowanie większe wzięcie, zarówno wśród autorów programów jak i biorących udział w wyborach. Zwolennicy idei „samorządnej Rzeczypospolitej” przebijali się tu i ówdzie ale zasadniczo rzecz biorąc nie byli oni ani w czołówce, ani nie stanowili programowej konkurencji dla odgórných recept na uzdrowienie gospodarki i państwa. Być może alternatywa taka nie jest właściwa ale jest coś w tym, że im bardziej dana partia zdążyła w swym programie „na prawo” tym mniej mówiła na temat demokracji i samorządu a więcej o przywództwie, liderach, elitach, menadżerach, odgórnie sterowanych reformach itp.

Ideologia samorządowa, dobra jako oręż do walki z pozostałościami etatystycznego komunizmu, okazywała się zwłaszcza dla partii postsolidarnościowych mało atrakcyjna w walce o pozyskanie głosów wyborców. Choć nikt się od niej nie odcinał, jednak technokratycznie zorientowani politycy mówili, że samorządność to może i dobre rozwiązanie systemowe nie daje ono jednak natychmiastowych sukcesów ekonomicznych, które są obecnie szczególnie potrzebe.

Analizując rezultaty wyborów a zwłaszcza katastrofalną frekwencję przy urnach, można oczywiście spekulować, jakie poglądy ma 57% potencjalnych wyborców<sup>1</sup>. Czy aby znaczna ich część to nie sfrustrowani zwolennicy szeroko rozumianej samorządności, rozczarowani brakiem konsekwentnej polityki decentralizacji, zawiedzeni w swych nadziejach na ziszczenie się prawdziwej demokracji? Spekulacje te trzeba odrzucić i z pokorą uznać wyniki wyborów jako wyraz woli tych, którym naprawdę zależało na takim uformowaniu parlamentu. Jeszcze raz okazało się, że rzeczywistości politycznej nie tworzą ludzie dyskutujący w telewizji lecz ci, którzy działają.

Aby wyrobić sobie bardziej pełny pogląd na temat czysto teoretycznych możliwości, jakim dysponował elektorat, chociaż ogromna większość wyborców nie miała najmniejszego pojęcia o treściach programowych poszczególnych partii, dokonajmy przeglądu programów różnych koalicji i

<sup>1</sup> Wyniki wyborów do Sejmu przeprowadzonych 27 X 1991 r.

Nazwa ugrupowania	% głosów	liczba mandatów
Unia Demokratyczna	12,31	62
Sojusz Lewicy Demokratycznej	11,98	60
Wyborcza Akcja Katolicka	8,73	49
PSL-Sojusz Programowy	8,67	48
Konfederacja Polski Niepodległej	7,50	46
Porozumienie Obywatelskie Centrum	8,71	44
Kongres Liberalno-Demokratyczny	7,48	37
Porozumienie Ludowe	5,46	28
„Solidarność”	5,05	27
Polska Partia Przyjaciół Piwa	3,27	16
Razem	71,68	417

Posostałe 19 ugrupowań zdobyło łącznie 43 mandaty

Źródło: Obwiieszczenie P K W z 31 X 1991 r.

Wynik wyborów nie wskazał na partię, której program zyskałby akceptację większości elektoratu. Jest to zapewne rezultat wielu uwarunkowań, wśród których wymienić można fakt, że cechą rodzącej się demokracji jest duża liczba partii budowanych na symbolach i przywódcach a nie interesach i programach politycznych. Konsekwencją tej sytuacji może być niestabilność rządów i niemożliwość prowadzenia przez nie spójnej polityki.

ugrupowań startujących w wyborach parlamentarnych pod kątem ich samorządowej oferty.

Ugrupowaniem, które z oczywistych powodów zaprezentowało w kampanii najpełniejszy program prosamorządowy, był utworzony tuż przed wyborami Kongres Rzeczypospolitej Samorządnej. W deklaracji programowej, propagowanej m.in. na łamach „Wspólnoty” stwierdza się, że w nieskrępowanych mechanizmach demokracji lokalnych istnieje szansa na aktywizację zwykłych obywateli i rozwój społeczności lokalnych. Uzasadniając potrzebę polityzacji ruchu samorządowego Kongres twierdzi, że czyni to po to, aby uniemożliwić powrót do centralistycznych i totalitarnych rozwiązań. Zasadniczym jego celem jest doprowadzenie do takiej sytuacji prawnej, materialnej i politycznej aby samorządy były zdolne do wypełniania swoich rzeczywistych funkcji na danym terenie. Korekt wymagająca budząca dziś wiele niezadowolenia reforma samorządowa, zmiany – istniejący system prawny oraz filozofia i struktury zcentralizowanej, wszechwładnej władzy centrum.

Kongres krytycznie oceniał ustawy o samorządzie terytorialnym i administracji rządowej, kompetencyjną, o podatkach i opłatach lokalnych, oraz o dochodach gmin. Ich niewłaściwy kształt prowadzi, zdaniem Kongresu, do wtórnej etatyzacji władzy lokalnej. Polityka finansowa państwa powinna być zatem zdecentralizowana, dostosowana do potrzeb gmin, które muszą mieć zagwarantowane środki finansowe na realizację swych ustawowych zadań w pełnym wymiarze.

W nowej konstytucji KRS postuluje zawarcie szerokich gwarancji dla samorządności terytorialnej, wzmocnieniu winny ulec zwłaszcza gwarancje podstaw finansowych. Samorząd terytorialny powinien mieć swoją reprezentację krajową wyposażoną konstytucyjnie w uprawnienia umożliwiające obronę swoich interesów wobec centralnej władzy wykonawczej. Docelowo, zdaniem Kongresu, zadania takie mogłyby realizować parlamentarna Izba Samorządowa.

W swoim programie wyborczym KRS wysunął pięć głównych postulatów:

1. Zagwarantowanie samorządom warunków dla pełnej realizacji zadań statutowych.
2. Przyspieszenie rozwiązania problemów mieszkaniowych poprzez urynkowanie gospodarki mieszkaniami.
3. Uporządkowanie spraw własnościowych na terenie gminy poprzez powszechną komunalizację nieruchomości gruntowych.
4. Prowadzenie przez Rząd aktywnej polityki rolnej poprzez dotacje i subwencje, cła ochronne i preferencyjne kredyty.

## 5. Stworzenie regionów i dostosowanie do nich struktur samorządowych i administracji rządowej.

W praktyce realizacja tego programu natrafiła na przeszkody już we wstępnej fazie procesu wyborczego. Kandydaci Kongresu rozpoczęli kampanię zbyt późno i nie zdołali zebrać wystarczającej liczby podpisów aby korzystać z centralnych mass-mediów. Ostatecznie zarejestrowali listy wyborcze tylko w czterech okręgach. W żadnym z nich kandydatom KSR nie udało się uzyskać mandatu.

Wielkie ugrupowania odniosły się wstrzeźliwie do umieszczania na eksponowanych miejscach postulatów samorządowych. Uwaga ta dotyczy w największej mierze Wyborczej Akcji Katolickiej (ZChN) i Unii Demokratycznej. Zwłaszcza to ostatnie ugrupowanie w pokrętnych – lub jak kto woli – w strategicznie przemyślanych i w pragmatycznie sformułowanych hasłach agitacyjnych starannie pominęło wszystko to, co mogło mieć związek z samorządnością.

Co prawda wyborca tylko teoretycznie głosował na partię, a więc na jej program, praktycznie bowiem głosował na konkretnego kandydata. Jednak kandydatów propagujących opcję samorządową Unia i WAK także nie proponowały (może poza szefem fundacji im. Batorego Z. Janasem, który przegrał w swoim okręgu). Dawne to czasy, kiedy nazwiska J. Kuronia i J. Regulskiego kojarzyły się z samorządową Polską lokalną.

Rezultat wyborczy dla Unii był najlepszy w silnie zurbanizowanych okręgach miejskich. Im bardziej na wschód, tym było gorzej, zwłaszcza poza wielkimi aglomeracjami, w Polsce lokalnej. WAK – odwrotnie niż Unia, wygrywała na ogół w okręgach wiejskich, m.in. na północnym Mazowszu, tam gdzie przegrali samorządowcy (Ostrołęka) i w Radomskim.

Drugie co do ilości zdobytych mandatów w nowym Sejmie ugrupowanie – Sojusz Lewicy Demokratycznej, największe poparcie otrzymało w Polsce lokalnej. Niespodziewany dla wielu, relatywny sukces lewicy tłumaczyć można hipotetycznie także przez jej niezwykle ekspansywne, werbalne poparcie dla samorządów lokalnych.

Jak zauważyli niektórzy publicyści (m.in. E. Milewicz<sup>2</sup>) partie nie mają u nas, jak na razie, trwałych poglądów. Poglądy partii przebywają w „obozach wędrownych”. To tu, to tam popasają. Jak można przypuszczać na podstawie praktyk poprzedniczki obozu lewicy – PZPR, która zawsze miała usta pełne samorządności, również w tym przypadku można podejrzewać, że chodzi o to, aby „popasać się na poletku samorządowym”. Z badań prowadzonych przez Europejski Instytut Rozwoju Regionalnego i

<sup>2</sup> „Gazeta Wyborcza” z 21.XI.1991 r.

Lokalnego nie wynika aby SdRP cieszyła się jakimś szczególnie silnym poparciem ze strony działaczy samorządowych.

Gwoli rzetelności trzeba jednak podać, że w skonstruowanej silnie opozycyjnej platformie wyborczej SLD pt. „Tak dalej być nie może!” przysli, lewicowi posłowie zobowiązali się do usuwania barier samorządności poprzez tworzenie rzeczywistych, materialnych i formalno-prawnych warunków ich funkcjonowania. Zapowiedziano działania na rzecz zmiany ustaw regulujących system dochodów i zakres kompetencji samorządu. Opowiedziano się za utworzeniem organów samorządu na szczeblu województw, za instytucjami ludowej inicjatywy ustawodawczej i referendum o wiążących wynikach. Mocnego poparcia udzielono samorządom mieszkańców. Postulowano udzielenie im ustawowych gwarancji działania i możliwie szerokiego wsparcia ze strony gmin. Granicą uznania SLD dla samorządności terytorialnej jest sprzeciw wobec autonomii regionalnej będącej zagrożeniem dla polskiej racji stanu.

Chociaż do tej pory PKW nie opublikowała pełnych danych, w szczególności rozkładu głosów w małych miastach i miasteczkach, już dziś można stwierdzić, że Sojusz Lewicy miał tam zdecydowane poparcie. Dotyczy to w szczególności całego pasa ziem zwanych dawniej odzyskanymi (z wyjątkiem szczyńskiego), czyli terenów z przewagą ludności napływowej, dużą liczbą PGR-ów i umiarkowanym stopniem urbanizacji.

Wrażenia instrumentalnego traktowania karty samorządowej w minionych wyborach nie można się także pozbyć analizując postulaty Porozumienia Obywatelskiego Centrum. W Deklaracji Programowej z września 1991 r. zawarte jest ogólne poparcie dla rozwoju autentycznej samorządności lokalnej. Określenie „autentyczne”, jak zapewne pamiętają starsi czytelnicy, zrobiło zawrotną karierę we frazeologii polityki W. Gomułki w roku 1956. Tym razem chodzi o to, że po wyborach w 1990 r. administracja rządowa, zdaniem POC, stłumiła aktywność działaczy samorządowych i zablokowała proces poszerzania uprawnień samorządów. Nowy Sejm powinien zatem stworzyć prawne gwarancje dające samorządom możliwości prowadzenia własnej społecznej i gospodarczej polityki lokalnej, głównie poprzez zwiększenie finansowej samodzielności gmin.

Autentyczna samorządność napotyka także, zdaniem POC, na bariery polityczne. Po wyborach w 1990 r. rady gminne i ich administracje w sytuacji realizacji polityki „grubej kreski” zostały w dużej części zdominowane przez układy postkomunistyczne lub skorumpowane. Dlatego POC opowiada się za nowymi, przyspieszonymi wyborami do rad gminnych, nie później niż do końca 1992 r.

Z naukowego punktu widzenia polityczna diagnoza POC nie znajduje potwierdzenia w badaniach. Jak wynika np. z badań Europejskiego Instytutu Rozwoju Regionalnego i Lokalnego zawartych w pracy *Między nadzieją a rozczarowaniem. Samorząd terytorialny rok po wyborach*, w rzeczywistości samorzady borykały się z zupełnie innymi problemami, o których zapewne wiedzą wchodzący w skład tego ugrupowania działacze Komitetów Obywatelskich.

POC wygrało wybory w części Galicji oraz w okręgu stołecznym ale właściwie wpływy tego ugrupowania są rozłożone bardzo równomiernie w całym kraju.

Partią aspirującą do współuczestnictwa w rządzeniu jest także Konfederacja Polski Niepodległej. W interesującej nas części swojego programu wyborczego KPN opowiedziała się za redukcją terenowej administracji państwowej do minimum. Winna ona być usadowiona jedynie na szczeblu powiatu, a jej organy winny zajmować się kwestiami wydzielonymi (nie podano jakimi), pozostawiając całą resztę (jaką?) samorządom lokalnym. Finansowanie samorządów lokalnych pochodzić powinno ze środków własnych, takich jak: podatki lokalne, wpływy z działalności gospodarczej, wpływy z dzierżawy gruntów i nieruchomości komunalnych. Subwencje państwowe dla gmin powinny być ograniczone przedmiotowo, tj. kierowane na bardzo wyraźne cele, przede wszystkim inwestycje w takich dziedzinach jak: infrastruktura komunikacyjna, łączność, stosunki wodne oraz ochrona środowiska. Program ten, jak i cała koncepcja gospodarcza KPN zwana przez nieprzychylnych krytyków „chuligaństwem” ekonomicznym, jest zbyt ogólnikowy aby można go było sensownie krytykować. Analizując skład elektoratu KPN (miejsko-robotniczy) i geografie poparcia sądzić należy, iż nie ten punkt programu przesądził o sukcesie wyborczym omawianej partii.

Innego rodzaju filozofię polityki lokalnej zaprezentował w swoim programie Kongres Liberalno-Demokratyczny. Autorzy bardzo spójnego całościowo programu: P. Adamowicz i L. Mażewski lansują koncepcję regionalizacji, nowej organizacji terytorialnej państwa, opartej na dużych obszarowo jednostkach, wyposażonych w odpowiedni potencjał demograficzny oraz szerokie kompetencje wykonawcze i ustawodawcze, w tym także częściowe „władztwo finansowe”.

Regionalizacja, zdaniem autorów, wymusi stymulowaną przez państwo aktywność gospodarczą w regionach słabszych. Instrumentarium tej polityki to: tworzenie specjalnych funduszy rozwoju regionalnego, wspieranie przez bogatsze i prężniejsze regiony jednostek słabszych, transfer kapitałów, organizowanie międzyregionalnych instytucji kredytowych,

przesunięcie środków na wydatki socjalne ze szczebla centralnego na regiony. W regionach powinno pozostawać 60–70% wypracowanego przez nie dochodu. Ponadto regionom powierzone ma być prowadzenie polityki społecznej. Pozwoliłoby to, zdaniem autorów, na racjonalizację wydatków przeznaczonych na zbiorową konsumpcję, zindywidualizowanie polityki socjalnej (w tym walki z bezrobociem) stosownie do potrzeb i lokalnych uwarunkowań.

Region w koncepcji liberałów jest bardziej efektywnym narzędziem modernizacji gospodarki niż obecne struktury. Szkołą obywatelską, twierdzą liberałowie powtarzając za A. de Tocqueville'm, jest nie tylko samorząd lokalny ale także wszystkie inne ciała pośredniczące, których działalność powoduje wyłanianie się z „samotnego tłumu” rozmaitych społeczności. Hasło to, sądząc po wynikach wyborów, najlepiej przyjęło się w dużych regionach (gdańskim, warszawskim, katowickim), natomiast zdecydowanie zostało odrzucone w regionach rolniczych.

Paradoksalnie, najbliższa liberalnej jest, koncepcja polityki lokalnej Partii Chrześcijańskich Demokratów. Według niej tworzenie lokalnych programów rozwoju gospodarczego i społecznego dostosowywać należy do możliwości i potrzeb danej gminy, miasta czy też wielu sąsiednich gmin i miast. Skupianie społeczności lokalnych wokół konkretnych prac i jasnych celów najskuteczniej aktywizuje ludzi i daje największe szanse samorealizacji. W procesie rozwoju regionalnego instytucje samorządu terytorialnego i gospodarczego powinny odegrać szczególną rolę. PChD, tam gdzie dysponuje możliwościami organizacyjnymi i lokalnymi, prezentuje i wdraża takie programy regionalne jak np. w Nowosądeckiem „Sądeczczyzna może być małą Szwajcarią”, w Pile opracowano ważny program „rolnictwa ekologicznego”, na Śląsku program regionalny i ekologiczny, powiązany z restrukturalizacją przemysłu.

Oprócz PChD, program liberałów w nowym Sejmie otrzyma zapewne wsparcie ze strony kilkunastu posłów z ugrupowań regionalnych (np. Związku Podhalan) i mniejszościowych (np. mniejszości niemieckiej w Opolskiem).

Przytoczone tezy programowe trzech głównych ugrupowań usiłujących stworzyć koalicję rządową (POC, KPN, KL-D), jak nietrudno dostrzec, pozostają ze sobą w pewnej sprzeczności, co oczywiście dobrze nie rokuje samorządom lokalnym. Czwarte ugrupowanie koalicji, Porozumienie Ludowe, chce natomiast ożywienia małych miast i terenów wiejskich, przez nadanie im odpowiedniego znaczenia gospodarczego i społecznego.

Z ugrupowań parlamentarnych na które samorządowcy mogą liczyć, warto odnotować stanowisko przegranej „Solidarności Pracy”. Opowiada



się ona za silnym samorządem lokalnym, maksymalnie niezależnym prawnie i finansowo od administracji państwowej, zarówno na szczeblu gmin jak też w miarę umacniania instytucji życia publicznego na szczeblu wojewódzkim. Senat – zdaniem SP – powinien mieć charakter izby samorządowej wybieranej wedle określonego ustawą klucza przez przedstawicieli samorządów lokalnych i innych organizacji, tak aby mógł skutecznie reprezentować interesy lokalnych społeczności i dużych grup stając się miejscem ich uzgadniania.

Podobny postulat, Izby Samorządowej zamiast Senatu wysuwało także PSL – Sojusz Programowy i niektóre inne ugrupowania, które jednak nie wprowadziły do nowego Sejmu swoich przedstawicieli.

Reasumując, programy wyborcze koalicji i ugrupowań, które znalazły się w nowym Sejmie zasadniczo nie akcentowały w kampanii kwestii samorządu terytorialnego i polityki lokalnej. W programach partii zwycięskich były to wątki drugo- lub nawet trzeciorzędne. Poza wyjątkami, żadna z poważnych partii nie przedstawiła w tym zakresie spójnego programu. Oznaczać to może istotne trudności w konstruowaniu czytelnej polityki rządu wobec samorządów lokalnych.

## Cytowana literatura

- Dąbrowski S., (1991), *Lech Wałęsa, polityczna kasa i pusta kasa*, „Rzeczpospolita” nr 275(2992) z 4 XI.
- Zbyt droga reforma*, (1991), „Gazeta Wyborcza” nr 258(727) z 5 XI.
- Jałowiecki B., Swianiewicz P., (1991), (red.) *Między nadzieją a rozczarowaniem. Samorząd terytorialny rok po wyborach*, UW EIRiL, Warszawa.
- Jawłowski A. i Kozarzewski P., (1991), *Poglądy robotników na prywatyzację*, PAN INE, Warszawa, zeszyt 58.
- Kacprzyński B., (1991), *Polski kryzys, proces przejścia, restrukturalizacja*, UW EIRiL, Warszawa.
- Grochowski M., (1991), *Praktyki społeczne władz lokalnych [w:] Między nadzieją a rozczarowaniem. Samorząd terytorialny w rok po wyborach*, B. Jałowiecki, P. Swianiewicz (red.), UW EIRiL, Warszawa.
- Wróblewski A. K., (1991), *Pora na wybranych*, „Gazeta Bankowa” nr. 43 z 27.X-02.XI.
- Czerniawski R., (1990), *Prywatyzacja. Ustawy z komentarzem*, Warszawa.
- Trudny wybór, trudna rada*, (1991), „Życie Gospodarcze” nr 38–41.

ANDRZEJ KOWALCZYK  
PAWEŁ SWIANIEWICZ

## Polityka władz gmin wobec przedsiębiorczości

### 1. Uwagi wstępne

Ostatnie lata odznaczają się w wielu krajach świata przywiązywaniem większej uwagi do małych przedsiębiorstw. Wyrazem tego jest między innymi wyjątkowa popularność hasła „małe jest piękne”. Polityka popierania drobnej przedsiębiorczości jest między innymi reakcją na niepowodzenie tradycyjnych strategii makroekonomicznych, przede wszystkim w zakresie polityki zatrudnienia (Olson 1982). Sytuacja ta jest jednym z ważnych elementów zmian zachodzących współcześnie w funkcji samorządu lokalnego. Władze lokalne coraz rzadziej ograniczają się do zapewniania odpowiedniej podaży usług i konsumpcji zbiorowej za pomocą przedsiębiorstw samorządowych, natomiast starają się odgrywać aktywniejszą rolę w kreowaniu rozwoju ekonomicznego. Metody tego oddziaływania są bardzo różne, od wielkich akcji – podejmowanych zazwyczaj we współpracy z agendami rządowymi – obejmujących całkowitą restrukturyzację centrów wielkich miast, po drobne działania mające na celu pomoc rodzimym, bądź przyciąganie zewnętrznych, drobnych inwestorów. Warto wspomnieć, że o ile te „wielkoskalowe” działania samorządów miejskich spotykają się niejednokrotnie z krytyką specjalistów (patrz np.: Keating 1989, Hambleton 1990), to konieczność „codziennej pomocy” dla przedsiębiorców nie jest kwestionowana; dyskutuje się najwyżej o jej formach i skutkach.

Działania podejmowane w skali lokalnej i dotyczące małych przedsię-

biorstw mogą mieć duże znaczenie dla gospodarki całego kraju. Birch (1981) w studium poświęconym USA stwierdził, że w latach siedemdziesiątych 80% przyrostu miejsc pracy zawdzięczano małym firmom (do 20 osób zatrudnionych). Badania w innych krajach nie potwierdziły aż tak silnego związku między sytuacją małych firm a rozwojem gospodarczym (Hull, Hjern 1987), ale przytoczone wyniki są dobrą ilustracją znaczenia zjawiska drobnej przedsiębiorczości.

Jak na tym tle przedstawia się sytuacja w Polsce? Żeby odpowiedzieć na to pytanie, trzeba uwzględnić kilka czynników.

1. Model rozwoju powojennej Polski sprawił, iż struktura gospodarcza jest zdominowana przez monopolistyczne, wielkie przedsiębiorstwa przemysłowe. Rola małych firm w wytwarzaniu dochodu narodowego jest – w porównaniu z krajami zachodnimi – znikoma.
2. Ewentualny sukces przeprowadzanej od 1990 roku reformy gospodarczej zależy w znacznej mierze od rozwoju drobnej przedsiębiorczości. Firmy prywatne charakteryzujące się nadal drobną i średnią skalą produkcji stanowią jedyną część gospodarki nie poddającą się recesji. Często widzi się w nich motor przyszłego rozwoju. Nadzieje spełnią się o ile firmy te (przynajmniej niektóre z nich) będą się rozwijać. Pojawia się pytanie czy będą mogły i czy będą chciały się rozwijać? Hull i Hjern (1987) zwracają uwagę, że problem pomocy małym firmom polega też na tym, że wiele z nich po osiągnięciu pewnego poziomu wcale nie chce się dalej rozwijać.
3. Jaka jest rola władz lokalnych w zachodzących zmianach? Pojawia się pytanie czy w kłopotach budżetowych stać je na myślenie perspektywiczne w kategoriach przyszłego rozwoju, czy też przedsiębiorstwa lokalne są traktowane jedynie jako źródło natychmiastowego dochodu? Opracowanie to jest próbą sformułowania odpowiedzi między innymi i na to pytanie.

W jaki sposób władze lokalne mogą wspomagać rozwój przedsiębiorczości? Tradycyjne podejście nakazuje zwrócenie uwagi na bezpośrednie ułatwienia finansowe, przede wszystkim ulgi podatkowe i pomoc w zdobywaniu kredytów. Jednak liczne badania empiryczne wskazują, że ułatwienia takie w praktyce nie mają wielkiego znaczenia dla decyzji lokalizacyjnych podejmowanych przez firmy prywatne (Stoker 1988). Przyczyną tego jest fakt, że zwykle tylko niewielka – mało istotna dla przedsiębiorcy – część obciążeń finansowych zależy od decyzji władz lokalnych. Podobna sytuacja ma także miejsce w Polsce – miasta i gminy

mogą decydować tylko (i to w ograniczonym zakresie) o wysokości stosunkowo niewielkiego podatku od nieruchomości, podatku drogowego, ewentualnie czynszu za lokal czy opłatę dzierżawną za użytkowanie gruntów. Tymczasem główne obciążenie finansowe stanowią podatek dochodowy i obrotowy, stopa procentowa, czasami także cło na sprowadzane materiały.

Innym popularnym sposobem pomocy firmom prywatnym jest zaangażowanie władz lokalnych w stwarzanie infrastrukturalnych warunków dla rozwoju przedsiębiorczości. Chodzi tu o uzbudowanie terenów, budowę hal z przeznaczeniem na produkcję lub usługi itp.

W krajach zachodnich popularność zdobywa twierdzenie, że minimalizacja kosztów prowadzenia przedsiębiorstwa ma malejące znaczenie w decyzjach lokalizacyjnych. Przyczyną jest fakt, że niższych kosztów (niż w wysoko rozwiniętych krajach zachodnich) można szukać w innych częściach świata (Warner 1989). Coraz ważniejsze są natomiast strategie polegające na poprawie jakości siły roboczej (tzw. „human capital strategies”), a więc szkolenie, podnoszenie kwalifikacji siły roboczej. Jako jeden z elementów tych strategii widzi się także rozwój szkolnictwa. Strategie tego typu są trudne do stosowania w krótkiej perspektywie, bo zwiększają konsumpcję zbiorową i stanowią obciążenie budżetu lokalnego. Warner uważa, że sytuacja ta może sprzyjać zwiększaniu rozpiętości w układzie przestrzennym, gdyż gminom bogatszym łatwiej jest podjąć takie działania, a to z kolei wpływa na ich dalszy rozwój. Sytuacja Polski jest oczywiście odmienna. Zaliczamy się do tych krajów, które w skali międzynarodowej mogą przyciągać raczej tanimi kosztami niż wysoką jakością siły roboczej. Warto jednak zdawać sobie sprawę z tych tendencji, warto też zapytać czy i w jakim stopniu zdają sobie z nich sprawę władze lokalne?

Jeszcze innym sposobem stwarzania koniunktury dla lokalnych przedsiębiorstw jest prywatyzacja usług komunalnych. Sprzyja temu stopniowa przemiana roli władz lokalnych w niektórych krajach (przede wszystkim w USA i Wielkiej Brytanii, ale także w innych państwach zachodnioeuropejskich) od bezpośredniego producenta dóbr i usług lokalnych, do menadżera zawierającego kontrakty i nadzorującego świadczenie tych usług.

W niniejszym opracowaniu staramy się odpowiedzieć nie tylko na pytanie, jakiego typu działania podejmują (lub też zamierzają podjąć) władze lokalne w Polsce, ale też co decyduje o tym, że gminy zachowują się w tak zróżnicowany sposób? Na ile wpływ na te zróżnicowania mają poglądy liderów lokalnych (wynikające z przekonań politycznych czy poziomu wykształcenia), na ile zaś lokalne warunki gospodarcze i

tradycje? W opisie stosujemy podział na miasta, miasta-gminy i gminy wiejskie oraz podział regionalny na Galicję (województwa: bielskie, tarnowskie), Kongresówkę (woj. warszawskie, płockie, część suwalskiego), Wielkopolskę (woj. poznańskie, część pilskiego), Ziemię Odzyskane (woj. wałbrzyskie oraz część pilskiego i suwalskiego).

W analizach statystycznych jako zmiennymi niezależnymi posługujemy się wskaźnikami dotyczącymi poziomu i struktury gospodarki gmin. Trzeba zwrócić uwagę, że są to wskaźniki bardzo ułomne. Zarówno wielkość bezrobocia jak i zatrudnienie w poszczególnych sektorach gospodarki podana jest w stosunku do całej ludności gminy (a nie np. do ludności w wieku produkcyjnym, ludności czynnej zawodowo itp.). Mając świadomość tego faktu, wychodzimy z założenia, że lepsze są dane niedoskonałe od zupełnego ich braku.

## 2. Korzyści gminy z przedsiębiorczości lokalnej?

Wójtowie (burmistrzowie) i przewodniczący rad gminnych zapytani zostali jakiego rodzaju korzyści przynosi ich gminom funkcjonowanie przedsiębiorstw prywatnych? Ogólnie rzecz biorąc, liderzy lokalni oceniają te korzyści jako średnie lub małe (patrz Tablica 1). Wiązać się to może zarówno z niedostrzeganiem związku między rozwojem takich firm a dobrobytem gminy, jak i ze zwykle małą skalą zjawiska – w badanych gminach zatrudnienie w sektorze prywatnym (poza rolnictwem) stanowiło średnio 1/6 zatrudnienia w gospodarce uspołecznionej.

Jedyną korzyścią ocenianą powyżej średniej ( $k < 2$ ) jest lepsze zaspokajanie potrzeb mieszkańców. Potwierdza to obserwację, że wzrost możliwości wyboru przez konsumentów widziany jest przez władze lokalne w Polsce jako główna zaleta prywatyzacji gospodarki (Swianiewicz 1991a). Jako mało istotne oceniane są bezpośrednie korzyści finansowe dla budżetu gminy, a zwłaszcza rola firm prywatnych jako stymulatora rozwoju gospodarki lokalnej (poprzez tworzenie nowych miejsc pracy). Ta ostatnia konstatacja pozostaje w wyraźnej sprzeczności z przytoczonymi na wstępie wynikami badań prowadzonych w krajach zachodnich. Tak niska ocena znaczenia drobnych przedsiębiorstw prywatnych wynika z ich bardzo małej skali – aż 2/3 zatrudnia mniej niż 5 osób, z tego większość stanowią przedsiębiorstwa jednoosobowe i rodzinne. Podobnie, mała skala działalności tych firm, w powiązaniu ze strukturą podatków lokalnych sprawia, że poza nielicznymi wyjątkami (miasta wokół największych aglomeracji, miasta, w których znaczna część przedsiębiorców wynajmuje lokale komunalne na prowadzenie działalności produkcyjnej lub

Tablica 1. Ocena korzyści wynikających dla gminy z istnienia na jej terenie przedsiębiorczości prywatnej (średnia ocen, gdzie 1 oznacza duże, a 3 – małe korzyści).

Korzyści	Wójtowie (burmistrzowie) (n=104)	Przewodniczący rad gminnych (n=104)
Lepsze zaspokojenie potrzeb mieszkańców	1,85	1,73
Wpływy podatkowe	2,04	2,10
Pobudzanie aktywności poprzez przykład do naśladowania	2,05	2,06
Czynsze za lokale wynajmowane od gminy i opłaty dzierżawne	2,33	2,56
Tworzenie nowych miejsc pracy	2,35	2,37

usługowej) znaczenie dla budżetu lokalnego jest niewielkie. Być może korzyść taka silniej dostrzegana jest przez burmistrzów miast większych, które nie były objęte badaniem. *Pobudzanie aktywności mieszkańców* szczególnie często wymieniają wójtowie (burmistrzowie) miejscowości, w których gospodarka prywatna odgrywa najmniejszą rolę. Współczynnik korelacji Pearsona między wagą tej zmiennej, a stosunkiem liczby zatrudnionych w gospodarce uspołecznionej do zatrudnionych w gospodarce prywatnej wynosi 0,31<sup>1</sup>. Można sformułować hipotezę, że tam gdzie skala zjawiska jest najmniejsza i respondentom trudno jest wskazać jakąś rzeczywistą korzyść, odpowiadają za pomocą niekonkretnego sloganu.

Inną wykrętą zależnością jest negatywna korelacja (-0,24) między sytuacją finansową gminy (mierzoną wielkością wydatków z budżetu per capita) i wskazywaniem na *lepsze zaspokojenie potrzeb mieszkańców* wynikające z funkcjonowania firm prywatnych. Zależność tę można traktować jako wyraz poczucia niemocy „biedniejszych” władz lokalnych i świadomość, że zaspokojenie potrzeb za pomocą środków pochodzących z funduszy publicznych jest tam szczególnie trudne.

Jak wynika z Tablicy 2, więcej korzyści z funkcjonowania na ich terenie firm prywatnych dostrzegają przedstawiciele miast niż gmin wiejskich. Wiąże się to niewątpliwie z większą skalą zjawiska na terenach miejskich – udział sektora prywatnego poza rolnictwem w całym zatrud-

<sup>1</sup>Przez \* oznaczać będziemy korelacje istotne na poziomie 0,01.

dnienu jest w badanych miastach 4 razy większy niż w gminach wiejskich.

**Tablica 2.** Ocena korzyści wynikających dla gminy z istnienia przedsiębiorczości prywatnej na ich terenie, w zależności od typu gmin i ich położenia (średnia ocen, gdzie 1 oznacza duże, a 3 – małe korzyści)

Korzyści	Miasta	Miasta-gminy	Gminy	Galicja	Kongresówka	Wielkopolska	Zemie Odszykane
Lepsze zaspokojenie potrzeb mieszkańców	1,4	1,8	2,0	1,7	2,1	1,8	1,6
Wpływy podatkowe	1,6	2,1	2,1	1,8	2,2	2,0	2,2
Pobudzanie aktywności poprzez przykład do naśladowania	1,4	1,9	2,2	1,8	2,4	2,1	1,8
Czynsze za lokale wynajmowane od gminy i opłaty dzierżawne	2,1	2,1	2,5	2,4	2,6	2,2	2,2
Tworzenie nowych miejsc pracy	2,3	2,1	2,5	2,4	2,7	1,8	2,3

Daje się zauważyć także wyraźne zróżnicowanie regionalne ocen korzyści związanych z występowaniem przedsiębiorczości prywatnej (pomimo braku regionalnego zróżnicowania udziału sektora prywatnego w gospodarce badanych jednostek). Najmniej korzyści dostrzegają przedstawiciele gmin w Polsce centralnej. Ponadto kolejność poszczególnych czynników jest we wszystkich regionach zbliżona. Od tej zasady jest tylko jeden wyjątek: przedstawiciele gmin w Wielkopolsce bardzo silnie podkreślają rolę firm prywatnych w tworzeniu miejsc pracy (umieszczają ten czynnik na 1 miejscu). Dodatkowych badań wymagałoby stwierdzenie na ile różnica między gminami Wielkopolski i resztą kraju wynika z obiektywnych różnic w funkcjonowaniu sektora prywatnego, na ile zaś z odmiennej percepcji liderów gminnych.

### 3. Pomoc dla firm prywatnych

Burmistrzowie i przewodniczący rad gminnych, a także właściciele prywatnych przedsiębiorstw odpowiadali na pytanie, w jaki sposób – ich zdaniem – władze gminne powinny pomagać w rozwoju prywatnych przedsiębiorstw? Wyniki przedstawiono w Tablicy 3.

Zdaniem wszystkich grup respondentów najważniejsza byłaby poprawa stanu infrastruktury. Podobne wyniki uzyskane były w badaniu dotyczącym strategii rozwoju gospodarczego gmin – przedstawiciele admi-

Tablica 3. Co władze gminy powinny zrobić aby pobudzić prywatną przedsiębiorczość? (średnia ocen, gdzie 1 oznacza bardzo ważne, a 3 – nieważne)

Działania	Wójtowie (burmistrzowie) (n=104)	Przewodniczący rad gminnych (n=104)	Właściciele przedsiębiorstw (n=1017)
Poprawa stanu infrastruktury	1,17	1,20	1,27
Reklamowanie walorów swojej miejscowości	1,32	1,34	a
Udostępnianie odpłatnie uzbrojonych terenów	1,74	1,71	a
Usprawnienie administracji	1,93	1,84	1,64
Prywatyzowanie usług komunalnych	2,01	2,06	a
Stosowanie ulg podatkowych	2,15	1,95	1,83
Stosowanie ulg czynszowych	2,30	2,13	1,80
Udzielanie poparcia w konfliktach z administracją rządową	a	a	1,91

Uwaga: a – pytanie nie było zadane

nistracji lokalnej uznali, że poprawa infrastruktury jest najważniejszym warunkiem rozwoju lokalnego (Swianiewicz 1991a).

W kolejności oceny poszczególnych czynników przez różne grupy respondentów jest tylko jedna rozbieżność – przewodniczący rad najniżej oceniają wagę polityki czynszowej, podczas gdy burmistrzowie i właściciele przedsiębiorstw za mniej ważną uważają wysokość podatków lokalnych. Biorąc pod uwagę także inne odpowiedzi analizowane w tym opracowaniu, można sformułować twierdzenie, iż przewodniczący rad prawdopodobnie nie zawsze zdają sobie sprawę z wysokości obciążeń podatkami lokalnymi i ich relacji do innych kosztów prowadzenia przedsiębiorstwa.

Daje się zauważyć fakt, iż właściciele przedsiębiorstw wyżej niż sami przedstawiciele władz gminnych oceniają możliwości udzielenia im pomocy. W mniejszym dotyczy to ulg finansowych – prawdopodobnie zdają sobie sprawę ze stosunkowo niewielkich uprawnień władz gminnych do udzielania takiej pomocy. Ważniejsza jest dla nich poprawa obsługi administracyjnej, a zwłaszcza rozwój infrastruktury technicznej.

Potrzebę pomocy ze strony władz lokalnych powszechniej dostrzegają kierujący stosunkowo dużymi przedsiębiorstwami (powyżej 10 zatrudnionych). Różnica ta jest szczególnie istotna w przypadku udzielania poparcia w konfliktach z administracją rządową (średnia ocena wśród właścicieli przedsiębiorstw kierujących zakładami z ponad 10 zatrudnio-



nymi - 1,55, wobec 1,92 wśród przedsiębiorstw do 5 zatrudnionych) i uproszczenia przepisów, usprawnienia obsługi administracyjnej (odpowiednio 1,35 i 1,67).

Prywatyzacja usług komunalnych może być sposobem na pobudzenie lokalnej przedsiębiorczości - przede wszystkim zdaniem wójtów (burmistrzów) w tych gminach, gdzie proces prywatyzacji rzeczywiście się rozpoczął lub planowany jest w najbliższej przyszłości (patrz. Tablica 4). Można więc w tym wypadku mówić o istnieniu spójnej opcji politycznej.

**Tablica 4.** Rozpoczęta i planowana w pierwszej kolejności (w nawiasie) prywatyzacja usług komunalnych w zależności od oceny wpływu przekształceń własnościowych w usługach komunalnych na rozwój przedsiębiorczości lokalnej (w %)

Usługi komunalne	Ocena ważności prywatyzowania usług komunalnych		
	ważne	średnio ważne	mało ważne
Budownictwo komunalne	3 (9)	2 (7)	1 (5)
Wywóz śmieci	11 (10)	6 (9)	1 (10)
Transport	9 (6)	4 (5)	1 (1)
Utrzymanie ulic	8 (8)	4 (12)	0 (2)
Wodociągi	5 (8)	3 (4)	1 (3)
Placówki kulturalne	2 (3)	1 (4)	1 (3)

Poglądy wójtów (burmistrzów) na temat sposobów prowadzących do pobudzania prywatnej przedsiębiorczości nie różnią się znacznie w układzie miasta - gminy wiejskie. Jedynym wyjątkiem jest fakt, że w miastach znacznie silniej podkreślana jest rola prywatyzacji usług komunalnych. Zależność ta nie jest zaskakująca, gdyż w miastach więcej jest takich usług, oczywiście więc, że przemiany w tym zakresie mogą mocniej wpłynąć na koniunkturę dla prywatnych zakładów.

Prywatyzacja usług komunalnych znajduje się na wyższym miejscu także wśród gmin bogatszych (korelacja oceny tego czynnika z wielkością wydatków gminy per capita wynosi 0,24) - być może jest to związek wtórny w stosunku do omówionego poprzednio - ogólnie rzecz biorąc budżety miejskie są bogatsze od gminnych.

Wbrew oczekiwaniom, brak jest natomiast różnic między miastami i gminami w ocenie wagi polityki czynszowej. Spodziewaliśmy się, że powinna ona być szczególnie ważna w miastach, gdzie stosunkowo dużo rzemieślników lokalizuje swe zakłady w domach komunalnych. Być może

jednak omawiana zależność występuje silnie dopiero w dużych aglomeracjach, a te nie były objęte badaniem; w wielu małych miastach przypadki wynajmowania lokali na działalność gospodarczą od gminy są nieliczne.

W gminach, w których gospodarka prywatna odgrywa większą rolę (gdzie wyższy jest stosunek liczby zatrudnionych w gospodarce prywatnej poza rolnictwem do liczby zatrudnionych w gospodarce społecznej) silniej podkreśla się potrzebę pomocy dla sektora prywatnego. W szczególności: częściej zwraca się uwagę na konieczność poprawy stanu infrastruktury (korelacja 0,35\*) i stosowania ulg podatkowych (korelacja 0,31\*). Jak to będzie jeszcze niejednokrotnie podkreślane w ramach tego opracowania, można odnieść wrażenie, że są to gminy odznaczające się ogólnie większą aktywnością.

Kolejność w jakiej władze gminne wymieniały formy pomocy dla przedsiębiorstw lokalnych jest prawie identyczna we wszystkich regionach Polski. Pierwsze odstępstwo od tej reguły stanowią jednostki położone w Wielkopolsce – ich wójtowie (burmistrzowie) na drugim miejscu wskazują na uzbrajanie terenów, podczas gdy w pozostałych regionach ważniejsze jest reklamowanie gminy. Wydaje się, że odpowiedzi przedstawicieli władz lokalnych z Wielkopolski jest bardziej spójna – uzbrajanie terenów to konsekwencja polityki nastawionej na poprawę stanu infrastruktury (wszędzie na 1 miejscu), a deklaracja „reklamowania” jest dość niekonkretna. Uzbrajanie terenów oceniane jest wyżej niż przeciętnie w Polsce także na Ziemiach Odzyskanych. Tymczasem istniejące dane wskazują, że niski poziom rozwoju infrastruktury stanowi szczególnie silną obiektywną barierę rozwoju w Polsce wschodniej i południowo-wschodniej. Omawiane tu zróżnicowanie poglądów jest zatem odbiciem odmiennego sposobu myślenia o rozwoju gminy.

Drugim zróżnicowaniem regionalnym jest stosunek do prywatyzacji usług komunalnych jako czynnika pobudzania przedsiębiorczości w gminie. Możliwość ta najniżej oceniana jest w Galicji i na Ziemiach Odzyskanych. Obserwując geografie konfliktów wybuchających ostatnio w zakładach pracy można odnieść wrażenie, że w regionach tych stosunek do prywatyzacji gospodarki narodowej jest w ogóle najbardziej niechętny. Potwierdzenie tej obserwacji wymagałoby jednak bardziej systematycznych studiów.

Jak oceniają zaangażowanie władz lokalnych w pomoc przedsiębiorstwom prywatnym właściciele tych przedsiębiorstw? 2/3 badanych (66%) uważa, że ani nie pomagają ani nie przeszkadzają, 12% uważa, że pomagają jak mogą, a tylko 3% uważa, że działalność władz lokalnych szkodzi przedsiębiorstwom prywatnym. 19% respondentów nie ma zda-

nia na ten temat. Bardziej optymistyczne (ale i bardziej zróżnicowane) są poglądy właścicieli firm dużych (powyżej 10 zatrudnionych) – zdaniem 37% władze lokalne pomagają, a według 4% – przeszkadzają. Na wyrażaną ocenę wpływa też poziom wykształcenia przedsiębiorców. Bardziej optymistycznie działalność władz lokalnych oceniają respondenci z wykształceniem wyższym (zdaniem 22% – pomagają, 3% – przeszkadzają). Być może respondenci ci myślą bardziej realistycznie, lepiej zdają sobie sprawę z ograniczonych możliwości władz lokalnych.

Występuje też regionalne zróżnicowanie ocen. Władze lokalne najwyżej oceniane są przez przedsiębiorców z Polski zachodniej: w Wielkopolsce władze lokalne pomagają prywatnej gospodarce według 16% respondentów, a przeszkadzają zdaniem 2%, na Ziemiach Odzyskanych pomagają w ocenie 16% respondentów, a przeszkadzają zdaniem 4%.

Ogólnie jednak nie wydaje się, żeby przychyłność władz lokalnych odgrywały bardzo istotną rolę w rozwoju przedsiębiorstw prywatnych. Wśród różnych przyczyn lokalizacji przychyłność władz lokalnych przedsiębiorcy wymieniają na 4 miejscu (średnia ocena 2,21, gdzie 1 – oznacza przyczynę *bardzo ważną*, a 3 – *nieważną*), za: rynkiem zbytu (średnia ocena 1,79), łatwością uzyskania lokalizacji (1,83), zaopatrzeniem (2,20), a przed: ułatwieniami finansowymi (2,51), łatwością pozyskania pracowników (2,57) i bliskością kooperantów (2,60). Ułatwienia finansowe stwarzane przez władze gminne znajdują się jeszcze dalej – na piątym miejscu.

Warto zwrócić uwagę, że tylko 2 z wymienionych czynników zostały ocenione jako więcej niż *przeciętnie ważne*. Są to: istnienie rynku zbytu i łatwość uzyskania lokalizacji, związana zapewne najczęściej z zamieszkiwaniem na terenie danej gminy i posiadaniem tam własnych lokali lub terenów, które można było przeznaczyć pod planowaną działalność.

Nieco wyżej przychyłność władz gminnych oceniają właściciele firm zatrudniających powyżej 5 pracowników, gdyż umieszczają ten czynnik na trzecim miejscu (średnia ocen: 1,88). Z kolei na ostatnim miejscu oceniają oni ułatwienia finansowe. Zatem przedsiębiorcy kierujący większymi firmami nisko oceniają konkretną pomoc finansową jaką może udzielić władza lokalna, ważniejszy jest dla nich natomiast panujący w Polsce ogólny klimat dla sektora prywatnego.

Wśród 13 podanych w kwestionariuszu barier, które napotyka rozwój przedsiębiorczości w Polsce, zdaniem właścicieli firm najbardziej przeszkadzają: oprocentowanie kredytu (średnia ocena 1,48), podatki (1,65) oraz bałagan w przepisach prawnych (1,71) – czyli czynniki całkowicie „pomalokalne”. Dwie zależne choć częściowo od władz lokalnych prze-

szkody znalazły się na dalekich miejscach: zbyt wysokie czynsze na lokale – 7 miejsce (średnia ocena 2,18), trudności w uzyskaniu terenu lub obiektu na 12 miejscu (średnia ocena 2,64 – a więc czynnik prawie zupełnie nieistotny).

#### 4. Polityka podatkowa władz gminnych wobec przedsiębiorstw

Jak już zostało stwierdzone, kształtowanie podatków lokalnych nie jest postrzegane jako najważniejszy sposób pomocy dla przedsiębiorstw. Jednak jest to jedyny możliwy w tej chwili do zmierzenia wskaźnik rzeczywistego (nie tylko deklarowanego) stosunku władz lokalnych do przedsiębiorczości. Trzeba też przypomnieć, że właściciele przedsiębiorstw traktują ten czynnik jako więcej niż przeciętnie ważny.

Z jednej strony podatki lokalne stanowią niewielką część obciążeń finansowych przedsiębiorstw, z drugiej strony – według przyjętych planów na 1991 r. – stanowić miały 25% dochodów gmin (od 23% w miastach do 55% w gminach wiejskich). Przeprowadzona w województwach: gorzowskim, szczecińskim i koszalińskim analiza wykonania budżetów w I półroczu wskazuje, że rola podatków lokalnych jest w rzeczywistości jeszcze większa (Gorzała 1991). W skali całego kraju przyniosły one 32% dochodów budżetów gminnych (od 31% w miastach do 45% w gminach wiejskich<sup>2</sup>).

Z punktu widzenia przedsiębiorczości prywatnej pewne znaczenie mogą tu mieć dwa podatki: od nieruchomości i podatek drogowy. Ze względu na fakt, iż ten ostatni jest bardzo niski, w dalszej części ograniczymy się do analizy podatku od nieruchomości. Obowiązująca w 1991 roku ustawa o finansach lokalnych zostawia władzom gminnym niewielką swobodę w tym zakresie. Obowiązując się nadmiernego fiskalizmu gmin ustawodawca wyznaczył maksymalne stawki podatku: 15000 zł od 1 m<sup>2</sup> powierzchni budynków wykorzystywanych do prowadzenia działalności gospodarczej i 500 zł od 1 m<sup>2</sup> gruntów.

Ponad połowa z analizowanych 104 gmin na terenie całej Polski zmniejszyła maksymalne stawki od budynków przeznaczonych do prowadzenia działalności gospodarczej, w tym 24% zmniejszyło je co naj-

<sup>2</sup>W tym przypadku rzeczywisty udział podatków lokalnych jest mniejszy od spodziewanego. Wiąże się to zarówno z mniejszymi od spodziewanych wpływami od przedsiębiorstw płacących za pomocą karty podatkowej (nastąpiła zapewne likwidacja zakładów rzemieślniczych) i małymi dochodami z tytułu podatku rolnego (wiąże się to przede wszystkim z trudnościami PGRów – bardzo licznych w analizowanych województwach).

mniej o 5 tys. od 1 m<sup>2</sup> (czyli o ponad 1/3 dopuszczalnej stawki). Generalnie niższe stawki zastosowane zostały w gminach wiejskich (średnio 12600 zł. od 1 m<sup>2</sup>), a najwyższe w miastach (średnio 13150 zł od 1 m<sup>2</sup>). Wczesniejsze badania wykazały, że stawki maksymalne najczęściej przyjmowane były w dużych miastach (Swianiewicz 1991a, s. 174). Ustalenie tej samej maksymalnej (ustanowionej na dość niskim poziomie) stawki podatku od nieruchomości w wielkich aglomeracjach i w małych, peryferyjnie położonych gminach wiejskich wydaje się poważnym błędem ustawy o dochodach gmin. Regulacja taka świadczy o niechęci do dania władzom lokalnym rzeczywistych instrumentów prowadzenia polityki gospodarczej, wynika też zapewne z obawy, iż władze te mogłyby w sposób nieodpowiedzialny podnosić podatki. Zgromadzone dane nie potwierdzają tej obawy – obniżanie stawek maksymalnych jest stosunkowo częste. Niektóre przypadki świadczą raczej o tendencji odwrotnej – nieodpowiedzialnym (populistycznym) obniżaniu podatków przez gminy o bardzo niskich dochodach budżetowych. Świadomość związku między wielkością podatków i poziomem konsumpcji zbiorowej jest ciągle dość niska – wielu radnym „łatwiej” jest ulegać naciskom podatników, a następnie twierdzić, że gmina nie ma wystarczającej ilości środków na zaspokojenie podstawowych potrzeb mieszkańców i domagać się dodatkowych funduszy od centrum niż prowadzić wyważoną politykę podatkową. Potwierdzeniem tezy o takiej „losowej” polityce fiskalnej władz lokalnych jest brak jakiegokolwiek zależności między zamożnością gminy i przyjętymi stawkami podatkowymi.

Powyższa interpretacja może stanowić jedno z możliwych wyjaśnień bardzo silnego zróżnicowania regionalnego zastosowanych stawek podatku od nieruchomości. Zdecydowanie najwyższe są one w gminach Wielkopolski (średnio 13800 zł od 1 m<sup>2</sup>), następnie w Kongresówce i na Ziemiach Odzyskanych (odpowiednio 12900 i 12700 zł), najniższe zaś w gminach Galicji (12000 zł). Zróżnicowania tego nie da się wyjaśnić za pomocą różnic w poziomie urbanizacji i „peryferyjności” położenia badanych województw. Badania wykazały, że 18 gmin podało, iż zróżnicowało stawki w zależności od typu podatników. Odmiennie traktowanie dotyczy najczęściej poszczególnych branż gospodarki (połowa wszystkich przypadków). Z reguły wyższe stawki opodatkowania stosowane są dla handlu, a obniżone dla produkcji, usług bytowych, ewentualnie handlu artykułami spożywczymi. W 3 gminach zastosowano preferencje (ulgi lub zwolnienia podatkowe) dla nowych firm rozpoczynających działalność gospodarczą a w innych zanotowaliśmy zróżnicowanie stawek według formy własności przedsiębiorstwa – władze lokalne przyznawały ulgi dla

sektora prywatnego. Rada jednej z gmin obejmującej miasto i przylegające do niego tereny wiejskie wprowadziła dla firm działających na terenie miasta wyższe opodatkowanie, a dla terenów wiejskich – niższe. W jednej z jednostek zastosowano wyższe stawki dla inwestorów z zewnątrz podejmujących działalność gospodarczą na terenie gminy. O ile wcześniej omówione przypadki są przykładem racjonalnej polityki gospodarczej władz lokalnych (preferowanie produkcji, ulgi dla podejmujących działalność gospodarczą) lub przynajmniej zrozumiałe w świetle obecnie dokonujących się reform gospodarczych kraju (preferowanie sektora prywatnego), to ostatni podany przykład wydaje się absurdalny. Stosowanie wyższych stawek podatkowych dla inwestorów z zewnątrz jest zaprzeczeniem polityki przyciągania inwestycji i pobudzania lokalnego rozwoju gospodarczego. Przepis taki został zapewne wprowadzony pod naciskiem miejscowych rzemieślników i swoistych nastrojów ksenofobii wśród lokalnej społeczności.

Świadomą politykę gospodarczą wyrażającą się różnicowaniem stawek dla różnych grup podatników najczęściej prowadziły gminy położone w województwach zurbanizowanych (warszawskie, poznańskie, bielskie), najrzadziej zaś – położone w województwie łódzkim.

## 5. Rola przedsiębiorców w procesie podejmowania decyzji

Rozwój przedsiębiorstw prywatnych może mieć istotny wpływ na sytuację polityczną w gminie. Miejscowi biznesmeni stają się silną grupą nacisku w procesie podejmowania decyzji. W idealnym modelu demokracji lokalnej siła ich wpływu jest proporcjonalna do poparcia zdobywanego w czasie wyborów, na decyzje oddziałują oni poprzez swoich przedstawicieli we władzach lokalnych. Wiadomo jednak, że w praktyce grupy nacisku wywierają także presję w inny sposób, na przykład poprzez działania nieformalne. Znany jest również fakt, że siła poszczególnych grup nie jest równa, ani proporcjonalna do ich liczebności (Stoker 1988). Czy i w jaki sposób na decyzje zapadające w polskich gminach mają wpływ właściciele przedsiębiorstw prywatnych?

Obserwacje gmin ze znacznym udziałem sektora prywatnego w miejscowej gospodarce potwierdzają, że takie procesy mają miejsce. W Wesolej koło Warszawy rzemieślnicy utworzyli przed ostatnimi wyborami lokalnymi własny komitet wyborczy, a po bardzo umiarkowanym sukcesie nadal próbują wpływać na decyzje podejmowane przez władze, np.

poprzez zajmowanie oficjalnego stanowiska wobec uchwał rady miejskiej (Swianiewicz 1991b).

Zdaniem 57% burmistrzów i 43% przewodniczących rad przedsiębiorcy lokalni starają się oddziaływać na procesy podejmowania decyzji w gminach. Wydaje się, że za bliższe rzeczywistości można tutaj uznać dane podawane przez burmistrzów (wójtów), którzy ze względu na charakter swojej pracy częściej stykają się z takimi naciskami. Presja biznesmenów jest często skuteczna. O takiej presji znacznie częściej wspominają burmistrzowie (wójtowie) gmin, które przyjęły bardzo niskie stawki podatku od nieruchomości. Na decyzję tę w znaczący sposób wpłynęła właśnie postawa właścicieli przedsiębiorstw. Aktywność przedsiębiorców jako lokalnej grupy nacisku wykazuje wyraźne zróżnicowanie regionalne. Przedstawione w tabelicy 5 wyniki po części potwierdzają rezultaty wcześniejszych badań wskazujących na silniejszą od przeciętnej aktywność większości grup nacisku w gminach położonych w Wielkopolsce (Bartkowski, Kowalczyk, Swianiewicz 1990). Bliższego zbadania wymagałaby natomiast deklarowana przez burmistrzów (wójtów) wyjątkowa aktywność przedsiębiorców w Polsce zachodniej i północnej.

Tablica 5. Wpływ właścicieli przedsiębiorstw na decyzje podejmowane przez władze gminne w zależności od położenia gmin (w %)

	Galicja	Kongresówka	Wielkopolska	Ziemie Odzyskane
Działania są podejmowane	44	47	55	88
Działania nie są podejmowane	48	44	27	4

Zdaniem przedstawicieli władz lokalnych, miejscowi przedsiębiorcy są mniej aktywni w miastach (w 33% próbują wywierać wpływ na decyzje, a w 44% nie próbują), natomiast znacznie aktywniejsi w gminach wiejskich, a zwłaszcza w miastach-gminach (w 64% próbują, a w 25% nie próbują oddziaływać na decyzje). Zależność ta pokrywa się z obserwacją, że aktywność grup nacisku w średnich i dużych miastach jest mniejsza, niewielkie jest tam w ogóle zaangażowanie w sprawy lokalne. Większa rola właścicieli przedsiębiorstw w miastach-gminach niż w gminach wiejskich jest zrozumiała, ponieważ w typowych gminach wiejskich gospodarka prywatna poza rolnictwem odgrywa na ogół mniejszą rolę.

Podział na miasta, miasta-gminy i gminy wiejskie jest także istotny ze względu na zróżnicowanie sposobów wywierania nacisku na decyzje władz lokalnych. Burmistrzowie miast uważają, że próby działań niefor-

malnych są w ich jednostkach średnio ważne, podczas gdy w gminach wiejskich zostały one uznane za mało ważne. Działania takie są bardziej typowe dla anonimowych społeczności miejskich, a znacznie trudniejsze w mniejszych społecznościach lokalnych. W dodatku, jak już było wspomniane, w miastach zainteresowanie sprawami lokalnymi jest na ogół mniejsze, ułatwia to podejmowanie działań nieformalnych.

We wszystkich objętych badaniem jednostkach najważniejszym sposobem oddziaływania przedsiębiorców lokalnych na decyzje władz gminnych jest formułowanie oficjalnych wniosków i postulatów, na drugim miejscu znajduje się oddziaływanie za pomocą własnych przedstawicieli w radzie, zaś kontakty nieformalne odgrywają najmniejszą rolę. Oddziaływanie za pomocą przedstawicieli w radzie jest silniejsze tam gdzie gospodarka nieuspołeczniona ma większe znaczenie w lokalnej gospodarce (korelacja 0,36\*). Zależność ta świadczy o prawidłowym działaniu mechanizmu demokratycznego – tam gdzie lokalnych przedsiębiorców jest więcej, częściej wybrali sobie radnych reprezentujących ich interesy.

## 6. Gmina – arbiter czy aktor w lokalnej gospodarce?

Obowiązująca obecnie w Polsce ustawa o samorządzie terytorialnym daje gminom prawo do bezpośredniego podejmowania działalności gospodarczej. Uregulowanie takie – odmienne w stosunku do zasad przyjętych w większości krajów zachodnioeuropejskich – rodzi liczne niebezpieczeństwa. Po pierwsze, władza lokalna jest w takiej sytuacji równocześnie podmiotem gospodarczym i twórcą praw regulujących tę działalność. Może to czasem stanowić naruszenie zasady uczciwej konkurencji. Po drugie, istnieje niebezpieczeństwo, że przesadne zaangażowanie gmin w działalność gospodarczą prowadzi do zaniedbania podstawowego zadania władz lokalnych jakim jest zaspokajanie potrzeb społecznych. Po trzecie, wskazuje się (przede wszystkim w prawicowym myśleniu o gospodarce, jak np. w teorii *public choice*), iż władze lokalne ze swej natury będą tę działalność prowadzić w sposób mniej efektywny ekonomicznie niż sektor prywatny. Z drugiej strony wskazuje się, że w sytuacji kryzysu finansów publicznych, podejmowanie działalności gospodarczej przez gminy może być czasem jedynym sposobem zdobycia środków potrzebnych na zadania podstawowe samorządów. Komunalna własność środków produkcji widziana jest czasem jako etap w różnicowaniu struktury własnościowej gospodarki.

Można by się spodziewać, że w postawach władz lokalnych da się wyróżnić dwie tendencje: „liberalną”, zgodnie z którą władza lokalna



powinna dążyć do dynamicznego rozwoju sektora prywatnego w gminach, sama zaś nie powinna angażować się w działalność gospodarczą i „socjaldemokratyczną”, która podkreśla zalety prowadzenia takiej działalności przez władze lokalne. Z dalszej analizy wynika, że w badanych gminach założenie to sprawdza się tylko w niewielkim stopniu.

Dochodową działalność gospodarczą zamierza prowadzić 30% badanych gmin, 30% nie jest jeszcze zdecydowanych, a 40% odpowiedziało negatywnie. Władze gminy najczęściej zamierzają zawiązywać spółki, zajmować się handlem oraz działalnością komunalną (po ponad 10%), wydobywaniem, eksploatacją i przerobem miejscowych zasobów (7%), działalnością remontowo-budowlaną (8%). Większości z wymienionych tu dziedzin (przede wszystkim: handel i eksploatacja miejscowych zasobów) dotyczą omówione wcześniej niebezpieczeństwa nieuczciwej konkurencji ze strony podmiotów gospodarczych zakładanych przez gminę.

Interesujące jest, że chęć prowadzenia działalności gospodarczej nie ma związku z poglądami politycznymi liderów lokalnych. Pewien związek występuje natomiast w przypadku odpowiedzi negatywnych. Działalności takiej nie chce prowadzić 21% gmin rządzonych przez wójtów (burmistrzów) sympatyzujących z NSZZ „Solidarność”, 30% rządzonych przez wójtów (burmistrzów) o niezdecydowanych poglądach politycznych, 42% związanych z PSL, 44% z Unią Demokratyczną i aż 57% związanych z Porozumieniem Centrum. Pozostałe ugrupowania miały zbyt mało sympatyków wśród respondentów, żeby można było sensownie uogólnić ich wypowiedzi. Podobnie jak w przypadku wcześniejszych badań polityki gospodarczej władz lokalnych (Swianiewicz 1991a), okazuje się że sympatycy „Solidarności” i Porozumienia Centrum znajdują się na dwóch biegunach liberalnego myślenia o polityce gmin. Niezgodna z wcześniejszymi wynikami pozycja PSL może być wytłumaczona faktem, iż większość sympatyków PSL pochodzi z gmin wiejskich, mniej zainteresowanych aktywnością gospodarczą prowadzoną przez gminy. Należy jeszcze raz podkreślić, że wymowę tych uogólnień osłabia brak politycznych różnicowań wśród wójtów (burmistrzów) deklarujących zdecydowane poparcie dla podejmowania działalności gospodarczej.

Jakie więc czynniki wpływają na fakt większego angażowania się gmin w bezpośrednią działalność gospodarczą? Po pierwsze, jest to typ gminy. Aktywność taką dużo częściej podejmują miasta (44%) i miasta-gminy (39%) niż gminy wiejskie (26%). Jest to zrozumiałe, ponieważ gminy wiejskie mają mniejsze możliwości takiej aktywności.

Pozostałe czynniki różnicowania wynikają raczej z aktywności gmin w różnych dziedzinach. Chęć angażowania się w działalność gospodarczą

ma silny związek z wysokością bezrobocia (Tablica 6a). Można by się spodziewać, że chęć bezpośredniego zaangażowania gminy w gospodarkę lokalną częściej wyrażać będą jednostki dotknięte dużym bezrobociem (działalność taka mogłaby być formą stwarzania dodatkowych miejsc pracy). Zależność jest jednak odwrotna, w gminach o dużym bezrobociu uderza zwłaszcza bardzo wysoki odsetek niezdecydowanych. Podejmowanie działalności gospodarczej przez gminy jest zatem częstsze na terenach aktywniejszych, na takich gdzie w ogóle „coś się dzieje”. Podobny wydzźwięk mają dane dotyczące związku z poziomem rozwoju sektora prywatnego. Aktywności gospodarczej na własny rachunek nie zamierza prowadzić 50% gmin, w których w sektorze prywatnym, zatrudnionych jest poniżej 3% całej ludności, 36% gmin w których odsetek ten wynosi od 3 do 6% i tylko 33% gmin w których w sektorze prywatnym poza rolnictwem pracuje powyżej 6% ludności.

**Tablica 6.** Opinie wójtów (burmistrzów) na temat prowadzenia działalności dochodowej przez gminy

a. w zależności od wielkością bezrobocia

Czy należy podejmować działalność dochodową?	Udział bezrobotnych w stosunku do liczby mieszkańców gminy (w %)			
	0-1	1-4	4-7	powyżej 7
Tak	50	35	36	18
Nie	50	37	52	36

b. w zależności od przyjętej przez gminę stawki podatku od budynków wykorzystywanych do prowadzenia działalności gospodarczej

Czy należy podejmować działalność dochodową?	Przyjęta stawka podatku		
	poniżej 10000 zł	10000 – 12800 zł	powyżej 12800 zł
Tak	33	33	32
Nie	42	56	58

Zamiar podejmowania działalności gospodarczej przez gminy nie wiąże się raczej z poglądami na temat roli sektora prywatnego w gospodarce (można się spodziewać, że gminy które chcą same angażować się w taką działalność są za silniejszym udziałem sektora publicznego).

Świadczą o tym dane z tablicy 6b. Gminy rzadziej i mniej redukujące maksymalne stawki podatku od nieruchomości związane z prowadzeniem działalności gospodarczej, równocześnie rzadziej przejawiają własną aktywność w dziedzinie gospodarki.

**Tablica 7.** Rozpoczęta i planowana w pierwszej kolejności (w nawiasie) prywatyzacja usług komunalnych – w zależności od poglądów wójtów (burmistrzów) na temat prowadzenia przez gminy dochodowej działalności gospodarczej (w %)

Usługi komunalne	Czy gmina podejmie samodzielną działalność gospodarczą?		
	tak	nie wiem	nie
Budownictwo komunalne	4 (8)	2 (5)	1 (8)
Wywóz śmieci	5 (10)	6 (3)	7 (7)
Transport	4 (7)	7 (2)	3 (3)
Utrzymanie ulice	6 (7)	4 (3)	2 (12)
Wodociągi	3 (5)	3 (6)	3 (5)
Placówki kulturalne	2 (5)	2 (2)	0 (4)

Teżę tę jeszcze wyraźniej ilustrują dane z tablicy 7. Gminy rozpoczynające samodzielną działalność gospodarczą częściej przystępują równoległe do prywatyzacji usług komunalnych! Te dwa rozwiązania nie są zatem postrzegane jako ideologiczne przeciwstawienie. Gminy aktywne poszukują rozwiązań swoich problemów w różnych dziedzinach działalności, nawet takich, które mogą wydawać się wzajemnie sprzeczne. Pozytywna zależność między chęcią podejmowania dochodowej działalności gospodarczej przez władze lokalne i prywatyzacją usług komunalnych widoczna jest w przypadku eksploatacji mieszkań komunalnych, transportu publicznego i placówek kulturalnych.

## 7. Stosunek władz lokalnych do procesów prywatyzacyjnych

Jednym z celów przeprowadzonych badań było poznanie stosunku przedstawicieli władz lokalnych do prywatyzacji i reprivatyzacji gospodarki. Zgodnie z oczekiwaniami przeważająca część respondentów popiera tendencje prywatyzacyjne, dostrzegając jej zalety, zwłaszcza w odniesieniu do handlu, bankowości i transportu publicznego. Nieco

mniej zwolenników ma pomysł prywatyzowania wielkich zakładów przemysłowych (18% wskazań przeciwnych) i opieki zdrowotnej (14% odpowiedzi negatywnych), natomiast zdecydowanie najmniejszym poparciem cieszyła się opcja oddania w ręce prywatne poczty (aż 43% badanych nie widzi takiej potrzeby) i placówek oświatowych (25% respondentów jest przeciwnych prywatyzowaniu szkół). Z uzyskanych odpowiedzi wynika, że prywatyzacja ma więcej zwolenników wśród przewodniczących rad gminnych niż wójtów (burmistrzów). Tendencja ta dała się zauważyć przede wszystkim w odniesieniu do zagadnienia prywatyzacji opieki zdrowotnej, usług pocztowych i oświaty, co pozwala przypuszczać, że albo wójtowie (burmistrzowie) są mniej „liberalni” niż przewodniczący rad gminnych, albo że mając większe doświadczenie (z racji codziennej praktyki) z funkcjonowaniem sektora prywatnego, uważają że prywatyzacja możliwie wszystkich działów gospodarki lokalnej nie jest panaceum na bóle trapiące polskie miasta i gminy. Wydaje się, że ich sceptycyzm może wynikać z tej drugiej przyczyny, gdyż doświadczenia innych państw (np. Holandii w zakresie sprywatyzowania usług pocztowo-telekomunikacyjnych, czy w USA w zakresie oczyszczania miasta) wskazują, że przedsiębiorstwo prywatne, które pozostaje monopolistą, z punktu widzenia konsumenta nie funkcjonuje lepiej, natomiast często podnosi ceny na swoje usługi. W Polsce panuje przeświadczenie, że prywatyzacja oznacza nie tylko obniżkę kosztów i większą efektywność ekonomiczną, ale powinna stwarzać lepsze możliwości wyboru dóbr i usług dla konsumenta. Jednak, jak twierdzi E. Kelley (1990), omawiając doświadczenia brytyjskie z pierwszego okresu reform wprowadzonych przez premier M. Thatcher, pogląd taki może być błędny, gdyż efekty zabiegów prywatyzacyjnych nie muszą być równoznaczne z realizacją oczekiwań społecznych.

Analizując sympatie polityczne respondentów w kontekście poparcia procesów prywatyzacyjnych, można zauważyć dwie wyraźne grupy. Pierwszą tworzą zwolennicy UD, Komitetów Obywatelskich, PSL, NSZZ „Solidarność”, SdRP i Partii X, natomiast drugą sympatycy PC, KPN, ZChN i KLD. Osoby wyrażające sympatię dla ugrupowań zaliczonych do pierwszej grupy częściej były przeciwne prywatyzowaniu gospodarki, niż osoby popierające PC, KPN, ZChN czy KLD. Dało się to dostrzec w przypadku stosunku do prywatyzowania wielkich zakładów przemysłowych. Przeciwno oddawaniu ich w ręce prywatne jest 25% respondentów sympatyzujących z ugrupowaniami tworzącymi pierwszą grupę i tylko 10% osób deklarujących poparcie dla ugrupowań zaliczonych do grupy drugiej. W przypadku oświaty odpowiednie wartości wynoszą 28% i 13% a w odniesieniu do opieki zdrowotnej – 15% oraz 3%.

**Tablica 8.** Percepcja celowości prywatyzowania wybranych działów gospodarki

Dział gospodarki lokalnej	Ranga celowości prywatyzowania (w skali 1 - 4, 1,00 całkowita prywatyzacja, 4,00 brak prywatyzacji)	
	Przewodniczący rad gminnych (n=104)	Wójtowie (burmistrzowie) (n=104)
Handel detaliczny	1,34	1,30
Wielkie zakłady przemysłowe	2,59	2,59
Szkoły	3,11	2,87
Opieka zdrowotna	2,70	2,41
Banki	1,78	1,80
Poczta	3,02	2,81
PKS	2,09	2,02

Uzyskane od respondentów odpowiedzi w pełni pokrywają się z informacjami otrzymanymi od przedstawicieli władz lokalnych w trakcie badań przeprowadzonych na początku 1991 r. (Swianiewicz 1991a).

## 8. Stosunek władz lokalnych do prywatyzacji usług komunalnych

Opowiadanie się za prywatyzacją jako elementem polityki gospodarczej państwa nie musi oznaczać, że władze lokalne są zainteresowane w przyspieszeniu procesów prywatyzacyjnych na własnym terenie. W badanej próbie korzyści dla rozwoju przedsiębiorczości prywatnej wynikające z prywatyzowania usług komunalnych, są spostrzegane znacznie słabiej niż korzyści będące skutkiem sprzedaży terenów komunalnych, usprawnienia funkcjonowania administracji lokalnej, a przede wszystkim poprawy stanu infrastruktury technicznej w gminie i odpowiednich zabiegów marketingowych. Te ostatnie – zdaniem respondentów – w największym stopniu powinny pobudzić miejscową przedsiębiorczość prywatną. W opinii przewodniczących rad gminnych korzyści wynikające z oddania w ręce prywatne usług komunalnych są spostrzegane na przedostatnim miejscu (jedynie przed stosowaniem ulg w czynszach w lokalach wynajmowanych przedsiębiorcom), zaś według wójtów (burmistrzów)

wśród strategii pobudzania przedsiębiorczości mniej ważne były jedynie ulgi czynszowe i ulgi podatkowe.

Mimo, że prywatyzowanie usług komunalnych nie jest generalnie spostrzegane przez respondentów jako ważny krok na drodze pobudzenia przedsiębiorczości, nie oznacza to, iż w badanych gminach nie wystąpiły już pierwsze oznaki przekazywania niektórych usług w ręce prywatne. Na ogół najwięcej zwolenników ma prywatyzowanie służb związanych z oczyszczaniem (wywóz śmieci oraz oczyszczanie i konserwacja ulic). W tym przypadku dała się zauważyć wysoka zgodność między przewodniczącymi rad gminnych a wójtami (burmistrzami). Natomiast w odniesieniu do innych działów gospodarki komunalnej dały się zauważyć pewne rozbieżności. O ile przewodniczący stosunkowo chętnie byliby skłonni prywatyzować transport publiczny i eksploatację budynków mieszkalnych, a dopiero później wodociągi, o tyle wśród wójtów (burmistrzów) kwestia konieczności prywatyzowania zaopatrzenia w wodę jest jednym z ważniejszych problemów. Jedynie 19% wójtów (burmistrzów) – przy aż 32% przewodniczących – nie widzi celowości prywatyzowania przedsiębiorstw wodociągowych. Można sądzić, że tak znaczne rozbieżności wynikają z lepszej orientacji wójtów (burmistrzów) w działalności komunalnych przedsiębiorstw wodociągowo-kanalizacyjnych, które w obecnych warunkach są wyjątkowo nieefektywne i zawyżają koszty (żądając dotacji), przy jednoczesnym obniżaniu jakości świadczonych usług. Pierwsze doświadczenia w jednej z gmin podwarszawskich, która sprywatyzowała przedsiębiorstwo wodociągowe są bardzo pozytywne i można przyjąć, że w drodze dyfuzji innowacji zjawisko to zacznie się coraz bardziej upowszechniać. Jednocześnie tak duża rozbieżność w ocenach przewodniczących i wójtów (burmistrzów) może oznaczać, że problem prywatyzacji wodociągów jest spostrzegany jako kontrowersyjny. Znajduje to odbicie w literaturze przedmiotu – na przykład w Holandii wodociągi są na ogół sprywatyzowane, natomiast według klasycznego opracowania Kinga (1984) oddawanie przedsiębiorcom prywatnym wodociągów jest ryzykowne ze względu na niebezpieczeństwo powstawania lokalnego monopolu w tej dziedzinie.

Rodzajem usług komunalnych, które wśród obydwu kategorii respondentów nie znalazły zbyt wielu zwolenników prywatyzacji są placówki kulturalne oraz oświatowe. Około 30% przewodniczących rad gminnych i wójtów (burmistrzów) nie widzi celowości prywatyzowania urzędów kultury i szkół, przy czym niechęć ta jest znacznie silniejsza wśród przedstawicieli administracji.

Porównując uzyskane wyniki z rezultatami badań na temat strategii

**Tablica 9.** Opinie przewodniczących rad gminnych na temat prywatyzacji usług komunalnych na danym terenie (%) (n=104)

Usługi komunalne	Kolejność prywatyzowania				
	(1)*	(2)	(3)	wcale	nie wiem
Budynki mieszkalne	7	24	18	17	34
Wywóz śmieci	18	25	12	17	29
Transport	17	16	19	18	31
Utrzymanie ulic	13	25	21	18	23
Wodociągi	7	8	21	32	31
Placówki oświatowe	2	2	26	30	40
Placówki kulturalne	4	4	15	33	44

Uwaga: \* usługi w trakcie prywatyzowania

**Tablica 10.** Opinie wójtów (burmistrzów) na temat prywatyzacji usług komunalnych na danym terenie (%) (n=104)

Usługi komunalne	Kolejność prywatyzowania				
	(1)*	(2)	(3)	wcale	nie wiem
Budynki mieszkalne	7	21	20	20	31
Wywóz śmieci	18	20	16	17	28
Transport	16	14	13	11	47
Utrzymanie ulic	12	23	24	14	27
Wodociągi	9	17	19	19	37
Placówki oświatowe	2	4	16	33	44
Placówki kulturalne	4	11	20	26	38

Uwaga: \* usługi w trakcie prywatyzowania

**Tablica 11.** Syntetyczny miernik gotowości przedstawicieli władz lokalnych do prywatyzowania usług komunalnych na danym terenie

Usługi komunalne	Wartość miernika	
	Przewodniczący rad gminnych (n=104)	Wójtowie (burmistrzowie) (n=104)
Budynki mieszkalne	153	151
Wywóz śmieci	188	181
Transport	172	135
Utrzymanie ulic	187	179
Wodociągi	126	140
Placówki oświatowe	96	66
Placówki kulturalne	91	115

Uwaga: maksymalna wartość miernika może wynosić 400, co oznacza że we wszystkich gminach dane usługi są już w trakcie prywatyzowania

rozwoju gospodarki lokalnej (Swianiewicz 1991a), można zauważyć dużą zbieżność w ocenie celowości prywatyzowania poszczególnych działów gospodarki komunalnej. Na przykład w obu badaniach stwierdzono identyczny odsetek gmin, które rozpoczęły prywatyzację eksploatacji domów komunalnych, wywozu śmieci i oczyszczania ulic, oraz bardzo podobny udział gmin prywatyzujących transport lokalny.

## 9. Stosunek do reprivatyzacji

Ważnym zagadnieniem w obecnej polityce gospodarczej państwa jest znalezienie optymalnego rozwiązania między prywatyzowaniem gospodarki i jej reprivatyzowaniem. Problem ten, bardzo nagłaśniany przez byłych właścicieli i niektóre ugrupowania polityczne, dotyczy w głównej mierze miast, gdyż na terenach wiejskich znacznie mniej obiektów gospodarczych zostało objętych nacjonalizacją. Należy się jednak liczyć z faktem, iż skrajnie konserwatywne ugrupowania polityczne mogą w przyszłości domagać się rewizji postanowień dekretu o reformie rolnej z 1944 r., nie tylko w odniesieniu do zwrotu byłym właścicielom zabudowań, ale również ziemi. Stąd badanie stosunku przedstawicieli władz lokalnych do samego problemu reprivatyzacji wydaje się celowe, mimo że w wielu gminach kwestia ta może być w obecnej chwili mało istotna.

Z uzyskanych odpowiedzi wynika, że ponad 2/3 respondentów opo-



**Tablica 12.** Stosunek przedstawicieli władz lokalnych do reprivatyzacji (%)

Zakres prywatyzacji	Przewodniczący rad gminnych (n=104)	Wójtowie (burmistrzowie) (n=104)
Należy oddać wszystko to, co zostało zabrane ludziom po 1944 r.	13,7	15,2
Należy oddać to wszystko, co zostało zabrane niezgodnie z dekrétami o reformie rolnej i o nacjonalizacji przemysłu	70,6	71,4
Nie należy nic oddawać	14,7	10,5

**Tablica 13.** Preferowane formy zwracania reprivatyzowanego majątku (%)

Formy zwracania majątku	Przewodniczący rad gminnych (n=104)	Wójtowie (burmistrzowie) (n=104)
W naturze	17,6	22,9
W gotówce	2,9	6,7
W długoterminowych obligacjach	56,9	57,1

wiada się za częściową reprivatyzacją, przy czym udział zwolenników całkowitej reprivatyzacji jest nieco wyższy wśród przedstawicieli administracji samorządowej, niż przewodniczących rad gmin. Wójtowie (burmistrzowie) są również znacznie bardziej zdecydowani aby zwrot upaństwowionego majątku miał miejsce w naturze i w gotówce, natomiast w odniesieniu do projektu zwracania majątku w długoterminowych obligacjach ich opinie są zbliżone do wskazań podanych przez przewodniczących rad gmin. Jedynie nieznaczny odsetek respondentów uważa, że nie należy dokonywać reprivatyzacji, przy czym ze strony przewodniczących najczęściej wysuwany argumentem było stwierdzenie, że *po tak długim okresie wszystko należy do społeczeństwa, bo ludzie pracując w PRL pomnożyli pierwotny majątek* (10% wskazań), podczas, gdy wójtowie (burmistrzowie) na pierwszym miejscu podawali trudności w prawidłowym oszacowaniu obecnej wartości obiektów (5%).

Rozpatrując stosunek do reprivatyzacji na tle ujawnionych sympatii

politycznych można zauważyć, że za opcją zakładającą oddanie wszystkiego co zostało przejęte przez państwo po 1944 r. wypowiedzieli się częściej zwolennicy ugrupowań zaliczonych wcześniej do drugiej grupy (PC, KPN, ZChN i KLD) – 23% – niż tworzących pierwszą grupę (14%). Ponadto okazało się, że osoby młodsze chętniej opowiadają się za pełną restytucją odebranych dóbr niż respondenci w grupie wiekowej ponad 40 lat. Natomiast zwolennikami tylko częściowej reprivatyzacji (z uwzględnieniem zmian we własności wprowadzonych przez dekrety o reformie rolnej i nacjonalizacji) były znacznie częściej osoby z wyższym wykształceniem niż respondenci legitymujący się wykształceniem podstawowym i średnim. Ponadto dało się zauważyć, że zwolennicy reprivatyzacji wszystkiego, co zostało upaństwowione po 1944 r. są na terenie byłej Kongresówki trzy razy mniej liczni niż w pozostałych regionach Polski (co jest zrozumiałe, gdyż właśnie w tej części Polski większość ziemi pochodzi z nadania na mocy dekretu o reformie rolnej). Z kolei oddawanie tych dóbr, które zostały przejęte przez państwo z naruszeniem dekretów o reformie rolnej i nacjonalizacji przemysłu, ma najwięcej zwolenników w Wielkopolsce.

## 10. Podsumowanie

W niniejszym opracowaniu badaliśmy opinie wójtów (burmistrzów) i przewodniczących rad gminnych. Ich poglądy są na ogół zbliżone, jedynie w pojedynczych przypadkach dały się zaobserwować znaczące różnice poglądów. W sytuacjach tych wójtowie (burmistrzowie) wydają się być bardziej pragmatyczni niż przewodniczący rad. Dotyczy to na przykład odpowiedzi na pytania związane z prywatyzacją. Przewodniczący sprawiają wrażenie „pięknoduchów”, którzy mają małe pojęcie o zarządzaniu, efektywności itd. Momentami wydaje się, że są bardziej „liberalni”, ale inne ich wypowiedzi (np. stosunek do reprivatyzacji) są zaprzeczeniem „liberalizmu”, bardziej świadectwem swego „populizmu” czy „lewicowości”.

Korzyści z istnienia przedsiębiorstw prywatnych na terenie gminy respondenci oceniają na ogół jako małe lub średnie. Podstawową przyczyną takiej opinii jest zapewne fakt, że przedsiębiorstw takich w badanych gminach jest stosunkowo mało, ogrywają więc niezbyt dużą rolę w gospodarce lokalnej. Trzeba pamiętać, że w badanej próbie duży był udział gmin wiejskich, typowo rolniczych. W odróżnieniu od wyników badań w państwach zachodnich, respondenci w Polsce niewielkie znaczenie przywiązują do korzyści polegająca na tworzeniu przez te przedsiębiorstwa nowych miejsc

pracy (pod tym względem zdecydowanie różnią się przedstawiciele władz lokalnych w Wielkopolsce, którzy związek ten oceniają jako znacznie silniejszy niż w innych regionach kraju).

Wśród wymienianych (postulowanych) form pomocy dla przedsiębiorstw dominuje pomoc pośrednia – przede wszystkim rozwój infrastruktury. W Wielkopolsce i na Ziemiach Odzyskanych istotne jest także uzbrajanie terenów. Natomiast wójtowie (burmistrzowie) i przewodniczący rad niewielkie znaczenie przywiązują do pomocy bezpośredniej, polegającej na udzielaniu przedsiębiorcom różnego rodzaju wsparcia finansowego. Pogląd ten jest potwierdzeniem wyników wcześniejszych badań. Np. w przeprowadzonych w lutym i maju 1991 r. badaniach dotyczących polityki gospodarczej władz lokalnych (Swianiewicz 1991a), rozwój infrastruktury podawano jako najważniejszy sposób pobudzania rozwoju lokalnego. Znaczenie infrastruktury oceniane były bardzo wysoko w hierarchii problemów stojących przed gminą, a gospodarka komunalna (obok ochrony środowiska) była tym działem budżetu, którego zwiększenie było najsilniej postulowane przez wójtów (burmistrzów).

W przeprowadzonym badaniu stwierdziliśmy istnienie grupy gmin, która wskazuje na prywatyzację usług komunalnych jako na istotny sposób pobudzania lokalnej przedsiębiorczości. Ta sama grupa jednostek częściej w rzeczywistości przystępuje do prywatyzacji. Można więc w tym przypadku mówić o pewnej spójnej opcji polityki gospodarczej.

Podobnie jak władze gmin, oceniają korzyści z istnienia przedsiębiorstw prywatnych na ich terenie jako średnie, również przedsiębiorcy stosunkowo rzadko oczekują pomocy od tych władz. Warto jednak zauważyć, że pomocy od władz gminy częściej oczekują przedstawiciele firm dużych (o większym zatrudnieniu). Większość właścicieli firm prywatnych (ok. 2/3) uważa, że władze lokalne ani nie pomagają, ani nie przeszkadzają w ich działalności, jednak wśród pozostałej części 4 razy częściej znajdujemy opinie iż władze te pomagają, niż że przeszkadzają. Bardziej optymistyczni są przedstawiciele firm dużych (które – jak wyżej stwierdziliśmy – bardziej pomocy tej oczekują) oraz przedsiębiorcy z wyższym wykształceniem. W tym ostatnim przypadku być może duże znaczenie ma fakt, iż respondenci z wyższym wykształceniem bardziej realistycznie oceniają niewielkie możliwości władz lokalnych. W układzie regionalnym najwyżej oceniane są władze lokalne w Wielkopolsce;

Czynniki lokalne znajdują się na dalszych pozycjach wśród wymienianych przez właścicieli przedsiębiorstw przyczyn lokalizacji ich firm oraz napotykanym barier rozwoju – potwierdza to tezę, że postawa władz lo-

kalnych ma jedynie umiarkowane znaczenie dla rozwoju gospodarki prywatnej na ich terenie.

Wbrew wypowiedianym często opiniom o nastawieniu władz lokalnych na krótkowzroczne maksymalizowanie budżetu, badane gminy często zdecydowały się na obniżanie maksymalnych stawek podatku od nieruchomości od podmiotów gospodarczych. Ciekawe jest, że nie występuje żadna korelacja między wysokością tego podatku a bogactwem gminy. W niektórych przypadkach dało się także zaobserwować elementy świadomej polityki rozwojowej polegające na różnicowaniu stawek – najczęstsze jest obniżanie ich dla firm zajmujących się produkcją. W kilku przypadkach zaobserwowaliśmy także stosowanie innych (niższych) stawek dla firm sektora prywatnego i (wyższych) dla sektora uspołecznionego. Różnicowanie stawek podatku dla różnych grup płatników najczęstsze jest w województwach „wielkowiejskich” (w badanej próbie: warszawskie, bielskie, poznańskie),

Znaczna część gmin zamierza prowadzić dochodową działalność gospodarczą. Podejmowanie takiej działalności bardzo rzadko łączy się w wypowiedziach respondentów z wyborem opcji polityki gospodarczej – albo własne zaangażowanie i szeroki rozwój sektora publicznego, albo rezygnacja z własnej aktywności gospodarczej gmin i popieranie rozwoju firm prywatnych. Obserwujemy raczej podział na gminy aktywne (zaangażowane zarówno w działania zmierzające do rozwoju firm prywatnych i rozwijające spółki czy przedsiębiorstwa prowadzone przez gminę) i nieaktywne (bierne) pod każdym względem.

Zdaniem ponad połowy badanych przedstawicieli władz lokalnych przedsiębiorcy starają się oddziaływać na proces podejmowania decyzji w gminie. Najaktywniejsi są pod tym względem biznesmeni w Wielkopolsce i na Ziemiach Odzyskanych. Już badania prowadzone w 1988 roku (Bartkowski i in. 1990) stwierdzono, że aktywność przeważającej części grup nacisku była w Wielkopolsce większa niż w innych częściach kraju. Natomiast nowym zjawiskiem jest deklarowane duże zaangażowanie przedsiębiorców w regionach Polski północnej i zachodniej.

Wyniki badania dotyczące stosunku władz lokalnych do prywatyzacji gospodarki są bardzo podobne do uzyskanych w ramach wcześniejszych studiów (Swianiewicz 1991a). Ogólnie ujmując wójtowie (burmistrzowie) popierają prywatyzację gospodarki, najsilniej w przypadku handlu, drobnych przedsiębiorstwach produkcyjnych, najsłabiej zaś w przypadku wielkich zakładów przemysłowych i oświaty. Pewnego komentarza wymaga stwierdzenie, że służba zdrowia i przedszkola postrzegane są jako znacznie lepiej nadające się do prywatyzacji niż szkoły podstawowe. Jednym z możliwych

wytłumaczeń tego zróżnicowania tych opinii jest fakt, iż szkoły podstawowe były w PRL niemal całkowicie zmonopolizowane przez państwo. Równocześnie wielu ludzi miało kontakt z prywatnym lekarzem albo ich dzieci uczęszczały do prywatnego przedszkola (lub przynajmniej ludzie znali prywatne – a nie wyłącznie państwowe przedszkola). Wyjaśnienie to zakłada, że prywatna służba zdrowia lub prywatne przedszkole są dla wielu osób zjawiskiem bardziej normalnym niż prywatna szkoła. Prawdopodobny jest również pewien wpływ niezwykle głębokiego kryzysu publicznej służby zdrowia, jeszcze bardziej dotkliwego niż kryzys w oświacie.

Przedstawiciele władz lokalnych są także na ogół za reprivatyzacją, ale głównie w ograniczeniu do przypadków kiedy nacjonalizacja następowała w wyniku łamania prawa (dekretów o reformie rolnej i nacjonalizacji przemysłu). W poglądach tych występuje pewne zróżnicowanie regionalne: uzależnienie decyzji od faktu łamania prawa najsilniej podkreślane jest w Wielkopolsce, natomiast najbardziej „antyreprivatyzacyjna” postawa występuje wśród wójtów (burmistrzów) i przewodniczących rad w Polsce centralnej i wschodniej (na terenach byłej Kongresówki).

W badaniu naszym staraliśmy się stwierdzić jakie są czynniki decydujące o zróżnicowaniu postaw władz lokalnych w różnych gminach w stosunku do rozwoju przedsiębiorczości prywatnej na ich terenie. Brałismsy pod uwagę trzy hipotetyczne czynniki różnicujące zachowania respondentów:

1. Wpływ poglądów politycznych wydaje się mało istotny, a zróżnicowanie opinii na tym tle pojawia się bardzo rzadko. W dodatku nie tworzą one spójnego obrazu. Np. sympatycy Unii Demokratycznej znaleźli się wśród partii bardziej sceptycznych wobec powszechnej prywatyzacji gospodarki, ale równocześnie wójtowie (burmistrzowie) będący zwolennikami tej partii należą do najczęściej podejmujących prywatyzację niektórych usług komunalnych. Można jednak stwierdzić, że w przypadkach w których stwierdzono istotne różnice sympatycy Porozumienia Centrum konsekwentnie i częściej wybierają prawicowe opcje gospodarcze, natomiast sympatycy NSZZ „Solidarność” mają poglądy raczej lewicowe.
2. Zróżnicowanie opinii między respondentami z miast dużych, małych i gmin wiejskich jest najbardziej istotne. W niniejszym badaniu możliwość formułowania wniosków ograniczona jest przez fakt, że badana próba zawierała miasta do 50 tys. mieszkańców. Można jednak stwierdzić, że w badanych miastach przedsiębiorstwa prywatne były bardziej rozwinięte niż w gminach wiejskich, stąd też –

co oczywiste – pojawiające się różnice ocen respondentów. Np. w miastach korzyści z istnienia gospodarki prywatnej oceniane są jako większe, burmistrzowie częściej niż wójtowie zamierzają prywatyzować usługi komunalne. Natomiast przedsiębiorcy jako grupa nacisku bardziej aktywni są na terenach wiejskich. Większa aktywność różnych grup interesu w polityce lokalnej na terenach wiejskich wynika z różnic stylu życia między miastem i wsią. Z kolei w miastach częstsze jest wykorzystywanie przez właścicieli przedsiębiorstw nieformalnych kontaktów dla osiągnięcia postawionych celów.

3. Największą aktywność w rozwoju przedsiębiorczości prywatnej odznaczają się władze lokalne w Wielkopolsce, do pewnego stopnia także na terenach Ziemi Odzyskanych. W prowadzonych badaniach nie potwierdził się zaobserwowany w 1988 roku (Bartkowski i in. 1990) podział na bardziej innowacyjne Galicję i Wielkopolskę i raczej konserwatywne Kongresówkę i Ziemię Odzyskaną. Nie znaczy to, że wspomniane wyniki były pomyłką – dotyczyły one innej sytuacji, ponieważ w 1988 roku jako innowacyjne ocenialiśmy te gminy, które zachowywały się nietypowo, obecnie istotny jest głównie kierunek zaangażowania działań władz lokalnych, a nie sam fakt wykazywania aktywności.

## Cytowana literatura

- Bartkowski J., Kowalczyk A., Swianiewicz P., (1990), *Strategie władz lokalnych*, Seria „Rozwój regionalny – rozwój lokalny – samorząd terytorialny” z. 21, Uniwersytet Warszawski.
- Birch D.L., (1981), *Who creates jobs?*, „The Public Interests”, No. 65.
- Gorzala Z., (1991), *Stan gminnych kas (po I półroczu 1991 r.)*, „Wspólnota” nr 42.
- Hambleton R., (1990) *Urban government in 1990's: lessons from the USA*, School fro Advanced Urban Studies, University of Bristol.
- Hull C.J., Hjern B., (1987), *Helping small firms grow*, Cromm Helm, London – New York – Sydney.
- Keating M., (1989), *The desintegration of urban policy: Glasgow and the New Britain*, Urban Affairs Vol. 24, Nr 4, s. 513–536.
- Kelley E.W., (1990), *Local governments and economic growth*, referat na konferencji IPSA „Issues of decentralization and local governments reform in Eastern and Western Europe”, Benesov, CSFR, 29,10–2,11,1990.

- King D.S., (1984), *Fiscal tiers: the economics of multi-level government*, Allen & Unwin, London.
- Olson, (1982), *The rise and decline of nations: economic growth, stagflation and social rigidities*, Yale University Press, New Haven and London.
- Stoker G., (1988), *The politics of local government*, Macmillan London.
- Swianiewicz P., (1991a), *Polityka gospodarcza władz lokalnych*, [w:] B. Jałowiecki, P. Swianiewicz (red.) *Między nadzieją i rozczarowaniem: samorząd terytorialny rok po wyborach*, Seria „Rozwój regionalny – rozwój lokalny – samorząd terytorialny” z. 36, Uniwersytet Warszawski, s. 119–184.
- Swianiewicz P., (1991b), *Local government in Poland in transition: the case of Wesola town*, [w:] G. Peteri (red.) *Events and changes: the first steps of local transition in East-Central Europe*, „Local Democracy and Innovation” Project Working Papers, Budapest, s. 199–212.
- Warner P.D., (1989), *Alternative strategies for economic development*, Urban Affairs, Vol. 24, Nr 3, s. 389–411.

# Klimat i praktyka rozwoju przedsiębiorczości prywatnej

## 1. Wprowadzenie

Głównym celem tej części opracowania jest przedstawienie ogólnych warunków funkcjonowania sektora przedsiębiorstw prywatnych w Polsce lokalnej. Położenie akcentu na kwestii lokalizacji tych przedsiębiorstw jest istotne z kilku względów. Przede wszystkim, jak dowiodły jedne z ostatnich badań prowadzonych przez Europejski Instytut Rozwoju Regionalnego i Lokalnego Uniwersytetu Warszawskiego, Polska lokalna charakteryzuje się pewną specyfiką określającą przebieg reform politycznych i gospodarczych (Jałowiecki, Swianiewicz 1991). Chociaż warunki te muszą w jakimś stopniu odzwierciedlać zmiany na poziomie makro, to jednak lokalne, silnie spersonalizowane układy różnego typu mogą funkcjonować w oryginalny sposób, stymulując bądź też ograniczając pewne procesy.

Poza tym należy zwrócić uwagę na fakt, że w układzie lokalnym (szczególnie gmin położonych poza sferą wpływu dużych miast) stymulacja rozwoju przedsiębiorczości przez mechanizmy rynkowe (głównie pojawienie się popytu na określone dobra czy usługi) różnić się może od stymulacji w dużych ośrodkach, gdzie adaptacja rozmaitego typu innowacji ma inny charakter ilościowy i jakościowy.

Skala lokalna jest więc tym, co kształtować może specyficzne rozwiązania istniejących problemów rozwoju prywatnej przedsiębiorczości, jak również kreować różnego typu ograniczenia i bariery (Kacprzyński 1990).

Należy także podkreślić, że badania których wyniki dostarczyły materiału do analizy, przeprowadzone zostały w zupełnie nowej sy-



tuacji ustrojowej, stwarzającej możliwości rozwoju przedsiębiorczości prywatnej. Makroekonomiczna polityka antyinflacyjna poprzez wpływ na duże, nieelastycznie reagujące na zmiany zewnętrzne, państwowe przedsiębiorstwa, oddziałuje również na zjawiska i procesy zachodzące w sferze przedsiębiorczości prywatnej (utrata odbiorców produktów, zmiany na rynku siły roboczej itp.). Pojawiła się także nowa forma konkurencji w postaci znacznego importu towarów o wyższej jakości i konkurencyjnych cenach. Trzeba wziąć także pod uwagę ważny aspekt psychologiczny nowej sytuacji. Werbalne zachęty instytucji rządowych odpowiedzialnych za reformowanie gospodarki, w tym za procesy prywatyzacji, do podejmowania działalności gospodarczej „na własny rachunek”, konfrontowane są z realiami dnia codziennego, które w dalszym ciągu – z punktu widzenia przedsiębiorców prywatnych – odbiegają od normalnych. Różnice między tymi punktami widzenia są znaczne, różne są też oczekiwania i ambicje. Oceny mogą więc mieć dość emocjonalny charakter. Opinie te jako przejawy pewnych postaw mają niewątpliwie związek z funkcjonowaniem przedsiębiorstw prywatnych, zmniejszając ich dynamikę.

Brak tradycji przedsiębiorczości i samodzielnego działania wynikający z doświadczeń funkcjonowania systemu nakazowo-rozdzielczego istotnie hamuje tempo przemian. Dominacja wielkich zakładów przemysłowych na mapie gospodarczej Polski przyniosła wiele negatywnych zjawisk tak w sferze gospodarczej, jak i społecznej. Monopolistyczna pozycja przemysłu państwowego i stworzenie tzw. wielkoprzemysłowej klasy robotniczej stawia dziś reformatorów systemu w wyjątkowo trudnej sytuacji.

Wśród głównych trudności, które przeżywa obecnie polska gospodarka wymienić można następujące:

- postępujący raptownie upadek sektora państwowego (co przejawia się dramatycznym spadkiem produkcji i brakiem perspektyw zmiany sytuacji w warunkach wzrastającej konkurencji);
- silnie roszczeniowa postawa części pracowników przeciwnych zmianom;
- otwarcie na rynki zewnętrzne doprowadziło do zmian relacji pozycji poszczególnych działów gospodarki i poszczególnych zakładów produkcyjnych;
- zmiana relacji gospodarczych z byłymi krajami socjalistycznymi, głównie zaś ze Związkiem Radzieckim.

Nowa polityka gospodarcza i realizowany program prywatyzacji, niezależnie od tego, jaką ostatecznie formę przybierze, zmieniają jednak w radykalny sposób warunki funkcjonowania prywatnej przedsiębiorczości.

W rozdziale tym przedstawione zostaną ogólne warunki funkcjonowania przedsiębiorstw prywatnych w Polsce lokalnej z uwzględnieniem rodzajów działalności, form organizacyjnych motywacji działalności i percepcji warunków rozwoju przedsiębiorczości.

## 2. Przedsiębiorczość prywatna – główne rodzaje działalności

Główne rodzaje działalności sektora prywatnego w badanych gminach charakteryzują tablice 1–4.

Tablica 1. Rodzaj działalności przedsiębiorstw – dział: handel detaliczny (% ogółu udzielonych odpowiedzi)

sklep spożywczy	14,5
sklep odzieżowy	4,5
gosp.domowe (elektronika)	1,3
chemia, kosmetyki	2,4
art. przemysłowe, inne	4,2
audio-video	1,3
wielobranżowy	8,7
inny	6,4

W ostatnich latach pojawiły się nowe pola działalności sektora prywatnego, a przede wszystkim handel hurtowy.

Tablica 2. Rodzaj działalności przedsiębiorstw – dział: handel hurtowy (% ogółu udzielonych odpowiedzi)

artykuły spożywcze	3,1
artykuły przemysłowe	1,3
materiały budowlane	0,7
wielobranżowy	2,7
inny	2,7

Pojawiły się także inne, stosunkowo dobrze rozwijające się rodzaje działalności, takie jak handel artykułami przemysłowymi, odzieżowymi, chemicznymi i kosmetykami; nastąpił rozwój sklepów wielobranżowych.

Wyraźnie na znaczeniu zyskały: produkcja artykułów spożywczych i usługi w zakresie budownictwa.

Warto zwrócić uwagę, że pewne działy charakteryzuje stagnacja. I tak np. w okresie 1989–1990 nie powstawały nowe firmy w branży metalowej i tworzyw sztucznych. Zjawisko to może wiązać się z napływem towarów importowanych i spadkiem popytu na wyroby rodzime.

**Tablica 3.** Rodzaj działalności przedsiębiorstw – produkcja (% ogółu udzielonych odpowiedzi)

metalowa	1,6
chemia	0,4
tworzywa sztuczne	0,9
odzież, obuwie	1,0
art.spożywcze	5,6
elektronika	0,8
ceramika, art.budowlane	3,3
art.drzewne	2,9
ogrodnictwo	2,0
rolnictwo wyspecjalizowane	3,0
inne	2,7

**Tablica 4.** Rodzaj działalności przedsiębiorstw – usługi (% ogółu udzielonych odpowiedzi)

budownictwo	8,2
motoryzacja	4,8
krawiectwo, szewstwo, fryzjerstwo itp.	10,5
naprawy art. gosp. domowego, TV, itp.	2,7
inne	15,8

Najbardziej spektakularny jest wzrost znaczenia handlu prywatnego. Nowe rozwiązania, które zezwoliły na import towarów bez odpowiednich koncesji, przyniosły w rezultacie erupcję nowych firm i ich dynamiczny rozwój. Wiele firm handlowych przeszło wyjątkowo szybko drogę od tzw. importu „walizkowego” czy „bagażnikowego” do importu na wielką skalę. Towarzyszył temu rozwój firm transportowych, obsługujących importerów. Wspomniany wyżej rozwój dotyczy szczególnie prywatnych hurtowni. Zlokalizowane często w większej odległości od dużych rynków

zbytu nie mają większych problemów ze sprzedażą swoich towarów. Świadczyć to może o zdecydowanie większej elastyczności i operatywności ludzi zajmujących się handlem, niezależnie od tego czy ma to miejsce w małej gminie czy w wielkim mieście. Rozwój hurtowni i różnego typu sklepów umożliwiło w dużym stopniu istnienie wyglodniałego rynku, opartego dotychczas przez krajowych monopolistów. Trzeba też zaznaczyć, że lawinowy wzrost firm handlowych nastąpił jeszcze w 1989 r. Trzeba pamiętać, że działo się to w sytuacji bardzo wysokiej inflacji. Handel był w tym czasie najefektywniejszym sposobem akumulacji kapitału. Energiczni przedsiębiorcy prywatni wykorzystali istniejące warunki, zmieniając zdecydowanie pejzaż handlowy Polski.

### 3. Dominujące formy organizacyjne sektora prywatnego

Sektor prywatny funkcjonował w Polsce Ludowej w sposób specyficzny, z jednej strony był on w różny sposób dyskryminowany i aby przetrwać działał bardzo często na granicy legalności. Różnego typu domiary, trudności z zaopatrzeniem w surowce, ograniczenia dotyczące wielkości zatrudnienia itp. były zmorą wielu przedsiębiorców prywatnych. Z drugiej jednak strony – sytuacja na rynku niedoboru wymuszała niejako jego istnienie. Również polityka forsująca inwestycje wielkiej skali doprowadziła do zaniedbania „uspołecznionej” części drobnego przemysłu i usług. Ułatwiało to funkcjonowanie małych przedsiębiorstw prywatnych.

Tablica 5. Formy prawne przedsiębiorstw (%)

spółka prawa handlowego	6,6
spółka joint venture	0,8
ajencja	8,4
przedsiębiorstwo „rodzinne”	46,5
inne	36,7

Jak wynika z tablicy 5, dominującą formą prawną przedsiębiorstw prywatnych są przedsiębiorstwa „rodzinne”. Oznaczać to może, że wytworzył się pewien etos „bycia na swoim” oraz wynikającej stąd odpowiedzialności i konieczności dbania o własne interesy. Dziedziczenie firmy może świadczyć o wytworzeniu się pewnej tradycji przedsiębiorczości.

Można też przypuszczać, że układy rodzinne zmniejszają w pewnym stopniu ryzyko prowadzenia interesów.

**Tablica 6.** Prawne formy przedsiębiorstw w grupach wiekowych (rozkład %)

wiek	forma przedsiębiorstwa				
	spółka prawa handlowego	spółka joint venture	ajencja	przeds. „rodzinne”	inne
18-29	7,5	-	10,5	30,2	48,8
30-39	8,4	0,3	7,6	41,6	41,3
40-49	6,3	1,2	8,0	50,7	32,8
50-59	2,4	0,8	7,9	57,9	31,0
60 i więcej	2,5	2,5	12,5	47,5	32,5

Okolo połowy respondentów prowadziło firmy jeszcze przed rokiem 1988 (tab.7). Wzrost ich liczby w ostatnim okresie jest więc bardzo znaczny. Wpłynął na to oczywiście nie tylko przebudzony duch przedsiębiorczości prywatnej, ale także zmiana rygorów administracyjnych, które tworzą formalne ramy realizacji prywatnych przedsięwzięć (Banachowicz 1988).

Można stwierdzić, że formy prawne przedsiębiorstw miały w różnych latach zmienną „popularność”. Wiąże się to z jednej strony z regulacjami prawnymi dotyczącymi funkcjonowania sektora prywatnego, z drugiej zaś związane jest ze zróżnicowanymi możliwościami kapitałowymi osób, które postanowiły stworzyć prywatną firmę.

**Tablica 7.** Czas prowadzenia przedsiębiorstwa (%)

od 1991r.	14,4
1990-1989	36,7
1988-1985	23,0
1984-1980	12,4
przed 1980r.	13,5

Interesujących informacji dostarcza Tab. 8. Analizując rozkład procentowy firm z punktu widzenia czasu ich działania i formy organizacyjnej, można wyciągnąć kilka wniosków.

Tablica 8. Czas działalności przedsiębiorstwa i jego forma prawna (%)

	czas działalności				
	od 1991	1990– –1989	1988– –1985	1984– –1980	1980 i wcześniej
spółka prawa handlowego	31,3	50,7	10,4	4,5	3,0
spółka joint venture	–	62,5	–	25,0	12,5
ajencja	16,5	45,9	25,9	4,7	7,1
przedsiębiorstwo „rodzinne”	11,0	29,0	24,9	15,6	19,2
inne	14,5	41,3	23,3	11,3	9,7

Przede wszystkim wyraźna jest dominacja przedsiębiorstw „rodziny” wśród tych firm, które działały jeszcze przed 1980 r. Liczba tych przedsiębiorstw zajmuje znaczącą pozycję wśród firm które rozpoczęły działalność także później. Wyraźny spadek nastąpił dopiero w roku 1991, w którym dominują przedsiębiorstwa – w formie spółki prawa handlowego.

Warto też zwrócić uwagę, że wyjątkowy wzrost liczby przedsiębiorstw tego typu nastąpił w latach 1989–1990, a więc w czasie który, jak wspomniano wyżej, był wyjątkowo sprzyjający dla firm zajmujących się handlem. W tym samym okresie obserwujemy także zjawisko powstania dużej liczby spółek joint venture.

Rok 1989 był niewątpliwie momentem przełomowym w procesie powstawania firm prywatnych. Pojawiła się bowiem w tym czasie, obok przedsiębiorstw rodzinnych, nowa forma prawna działalności gospodarczej.

Z punktu widzenia działalności przedmiotowej firmy rodzinne dominują w następujących branżach:

– handel:	spożywczy	43,6%
	chemia i kosmetyki	50,0%
	art. przemysłowe	46,5%
	hurtownie	51,9%
– produkcja:	metalowa	50,0%
	chemiczna	50,0%
	tworzyw sztucznych	77,8%
	artykułów spożywczych	57,9%
	artykułów drzewnych	46,7%

	ogrodnictwo	85,0%
	rolnictwo wyspecjalizowane	96,8%
- usługi:	z zakresu budownictwa	48,2%
	motoryzacyjne	53,1%
	krawiectwo, szewstwo, fryzjerstwo itp.	62,6%

Jak widać z tego wyliczenia, przedsiębiorstwa „rodzinne” dominują tam, gdzie prywatny sektor („prywatniarze”) działał od dawna.

Analizując dalej związki formy prawnej przedsiębiorstwa z jego działalnością można wskazać na następujące zjawiska:

- handel urządzeniami audio-video prowadzony jest przez spółki (23,1%), przedsiębiorstwa „rodzinne” (30,8%), oraz inne firmy (46,2%);
- hurtownie spożywcze prowadzone są głównie przez spółki (37,5%), w następnej kolejności zajmują się tą działalnością przedsiębiorstwa „rodzinne” (31,1%);
- hurtownie przemysłowe prowadzone są głównie przez spółki (30,8%) i przedsiębiorstwa „rodzinne” (30,8%);
- hurtownie materiałów budowlanych zdominowane zostały przez spółki (71,4%).

W pozostałych przypadkach trudno o wskazanie form dominujących. Należy jednak zwrócić uwagę na to, że z podanych przykładów wyraźnie wynika, iż przedsiębiorstwa „rodzinne” odgrywają niepoślednią rolę wśród polskich firm prywatnych. Wynika ona przede wszystkim z ich znaczenia w działalności produkcyjnej prowadzonej w sektorze prywatnym. Działalność ta może w jakimś stopniu świadczyć o stabilności firmy. Z kolei pojawienie się firm rodzinnych w sferze poza produkcją świadczyć może o ich elastyczności i umiejętności przystosowywania się do nowych warunków i wykorzystywania nowych możliwości.

#### 4. Motywacje działalności przedsiębiorców prywatnych

Przedsiębiorczość prywatna w Polsce lokalnej jest w dużym stopniu związana z rozwojem firm „rodzinnych”. Wynika to być może z większej siły tradycji na polskiej prowincji. Trudno w tej chwili powiedzieć czy sytuacja ta jest korzystna czy przeciwnie, niekorzystna dla rozwoju przedsiębiorczości prywatnej w Polsce lokalnej. Wydaje

się jednak, że obecnie istnieją korzystne warunki reformowania gospodarki lokalnej poprzez rozwój prywatnej przedsiębiorczości. Konieczne jest jednak podjęcie wielokierunkowych działań, takich, jak dostarczanie pozytywnych wzorców, ułatwianie przez władze lokalne i lokalne organizacje (izby gospodarcze, izby handlowe, banki itp.) zakładania i rozwijania przedsiębiorstw prywatnych. Oczywiście przedsiębiorstwa „rodzinne”, mające tradycje i jednocześnie wykazujące się dużą wiatalnością, są dobrym wzorem dla potencjalnych przedsiębiorców. Jednakże trzeba równocześnie propagować nowe formy przedsiębiorczości.

Jakie motywacje przyświecają tym, którzy decydują się na ryzyko prowadzenia własnego przedsiębiorstwa? Informacji na ten temat dostarcza Tab. 9. Okazuje się, że mimo tak znacznego udziału przedsiębiorstw „rodzinych” w całej badanej populacji nie tylko tradycje rodzinne są głównym motorem działania. Posługując się skalą ocen od 1 – *ważne*, do 3 – *mało ważne*, respondenci określili średnią wagę tego czynnika na 2,49. Najistotniejszą motywacją okazała się być *chęć stworzenia czegoś pożytecznego, chęć dorobienia się, chęć zapewnienia przyszłości dzieciom*.

Tablica 9. Motywacje prowadzenia przedsiębiorstwa prywatnego (średnia z rozkładu ocen na skali od 1 do 3, gdzie 1 – *ważna*, 3 – *mało znacząca*)

tradycje rodzinne	2,49
chęć bycia na swoim	1,41
chęć poprawy warunków materialnych	1,37
chęć dorobienia się	1,73
chęć zapewnienia przyszłości dzieciom	1,71
chęć stworzenia czegoś pożytecznego	1,97

Natomiast nie ma istotnych korelacji między wielkością przedsiębiorstw, ich formą prawną i czasem działania a motywacją prowadzenia przedsiębiorstwa prywatnego.

Z udzielonych odpowiedzi wyłania się więc bardzo pozytywny obraz przedsiębiorców prywatnych, jako grupy osób myślących pragmatycznie (zapewnienie sobie i rodzinie odpowiednio wysokiego standardu życia), dążących do sukcesu, o dużym potencjale twórczym (niemarnowanie energii, robienie rzeczy potrzebnych i pożytecznych), którzy w innych warunkach nie mogliby realizować swych zamierzeń. Mniej natomiast korzystny od własnego obrazu, jest zdaniem badanych wizerunek innych



przedsiębiorców, których przede wszystkim cechuje dążenie do szybkiego zysku (1,46) oraz konsumpcja na pokaz (1,76).

Natomiast pytani jakie cechy powinny cechować polskiego przedsiębiorcę respondenci wymienili: dbałość o długofalowy rozwój przedsiębiorstwa (1,14) i poszukiwanie nowych rodzajów działalności (1,24).

Z kolei na pytanie o to, jak powinien postępować szef przedsiębiorstwa badani stwierdzili, że powinien przede wszystkim dążyć do zwiększenia rentowności (1,32), i dbać o wydajność pracy (1,47).

Warto również zauważyć, że deklarowane motywacje prowadzenia prywatnej firmy mogły ulegać znacznemu wzmocnieniu wskutek percepcji zachodzących przemian społecznych i gospodarczych. Analizując informacje zawarte w Tab. 10 należy szczególnie zwrócić uwagę na osoby określających swoje poprzednie zajęcie jako „pracownik w sektorze państwowym”. W latach 1989–90 najwięcej osób pracujących poprzednio w tym sektorze zaczęło prowadzić własne przedsiębiorstwa. Można to tłumaczyć zarówno nowymi możliwościami tworzenia przedsiębiorstw, jak i pogarszającą się sytuacją sektora państwowego w 1991 r.

Tablica 10. Okres istnienia przedsiębiorstwa a poprzednie zajęcie właściciela (rozkład %)

zajęcie	przedsiębiorstwa istnieje				
	od 1991r.	1990– –1989	1988– –1985	1984– –1980	przed 1980
rolnik indywidualny	6,3	28,6	30,4	8,9	25,9
pracownik w sektorze państwowym	16,8	40,6	21,8	12,4	8,5
pracownik w sektorze prywatnym	11,6	31,9	23,2	14,0	18,8
właściciel przedsiębiorstwa poza rolnictwem	7,7	23,1	23,1	15,4	30,8
emeryt, rencista	–	50,0	–	50,0	–

Katastrofa przemysłu państwowego i zła sytuacja sfery budżetowej niewątpliwie dopingowała do zakładania przedsiębiorstw prywatnych. Tak więc, dla wielu ludzi z różnych grup zawodowych, lata 1989–90 okazały się być przełomowe także w sensie zmiany statusu społeczno-zawodowego.

## 5. Warunki dla rozwoju przedsiębiorczości w opinii badanych

W okresie widocznego spadku stopy życiowej wielu grup społecznych obserwować można jednocześnie zjawisko kształtowania się nowej grupy ludzi zamożnych, prowadzących własne przedsiębiorstwa, funkcjonujących obok trapiącego problemami sektora państwowego. Przedsiębiorstwa takie istnieją w regionach o różnym udziale sektora państwowego w produkcji i o różnej strukturze gospodarki. Interesujące jest więc, jak w istniejącej sytuacji kształtuje się klimat społeczny dla rozwoju przedsiębiorczości prywatnej w układach lokalnych.

Jednym z czynników kształtujących pozytywny klimat w układach lokalnych powinien być samorząd terytorialny. Polityka rządu zmierzająca do decentralizacji kompetencji nakłada na władze lokalne nowe zadania i czyni je w dużym stopniu odpowiedzialnymi za ekonomiczne podstawy funkcjonowania gmin.

Demokratycznie wybrane władze lokalne prezentowały w swych deklaracjach przedwyborczych w tym zakresie wiele propozycji, które zamierzały realizować po wyborach. Z badań prowadzonych nad funkcjonowaniem samorządów terytorialnych w kilka miesięcy po wyborach wynika, że władze gmin mimo dobrych chęci nie są w stanie w pełni realizować swoich obietnic, zarówno z powodu braku środków, jak i ograniczeń prawnych (Grochowski 1991). Interesujące jest jednak, jak warunki dla rozwoju przedsiębiorczości prywatnej oceniają sami zainteresowani?

Tablica 11. Ocena warunków działania przedsiębiorstwa przez prowadzących działalność rozpoczętą przed 1989 r. (%)

dużo lepsze	2,4
trochę lepsze	6,0
nie ma wielkiej różnicy	9,0
gorsze	27,7
trudno powiedzieć	3,1
nie dotyczy – 51,1%	

Znaczna większość respondentów prowadzących przedsiębiorstwa przed 1989r. ocenia warunki działania sektora prywatnego jako gorsze niż poprzednio. Natomiast w całej badanej populacji 43% stwierdziło, że obecnie w Polsce, ogólnie rzecz biorąc, warunki do prowadzenia przedsiębiorstwa nie są dogodne. Można więc wysnuć wniosek, że przedsiębiorcy

prywatni w swej większości nie dostrzegają korzystnego klimatu dla swojej działalności. Jedynie 32% oceniło warunki jako dogodne, zaś 25% udzieliło odpowiedzi *trudno powiedzieć*. Można przypuszczać, że wśród niezdecydowanych przeważają nowi przedsiębiorcy, którzy znaleźli się w nowej sytuacji i nie wyrobili sobie sprecyzowanej opinii.

**Tablica 12.** Ocena warunków działania przedsiębiorstw według prowadzących działalność przed 1989r. przy uwzględnieniu czynnika: czas prowadzenia przedsiębiorstwa (w %)

Lata	ocena				
	dużo lepsze	trochę lepsze	bez różnicy	gorsze	trudno powiedzieć
1988-85	3,4	13,7	22,6	50,4	7,3
1984-80	6,3	11,1	15,1	61,1	5,6
przed 1980	5,8	10,2	14,6	63,5	5,8

W grupie prowadzących przedsiębiorstwa przed rokiem 1989 zauważalne jest także zróżnicowanie opinii w zależności od czasu, kiedy respondent rozpoczął swoją działalność (Tab. 12). Najbardziej negatywnie ocenili istniejącą sytuację przedsiębiorcy prowadzący swe firmy jeszcze przed rokiem 1980. Oni też najrzadziej formułowali opinie, że warunki są dużo lepsze i trochę lepsze, choć w przypadku tych dwóch odpowiedzi różnice w porównaniu z innymi grupami przedsiębiorców nie są duże. Wyraźnie też widać, że wśród przedsiębiorców prowadzących swe firmy od lat 1985-1988 znaczny jest odsetek twierdzących, że warunki pozostały takie same. Wydaje się więc, że czas prowadzenia firmy istotnie różnicuje opinie badanych.

Wiek badanych słabo różnicuje opinie o uwarunkowaniach funkcjonowania przedsiębiorstw prywatnych.

Można również zauważyć, że kierujący długo istniejącymi przedsiębiorstwami „rodzinnymi” i spółkami joint venture oceniają obecne warunki jako gorsze (odpowiednio 37,2% i 37,5% respondentów). W pozostałych grupach przedsiębiorców wyróżnionych na podstawie kryterium formy prawnej, rozkłady ocen są bardzo zróżnicowane i nie można stwierdzić przewagi opinii negatywnych.

Rola władz lokalnych w promowaniu przedsiębiorczości prywatnej jest, w ocenie prowadzących przedsiębiorstwa, zdecydowanie pasywna. Na pytanie o stosunek władz lokalnych do prywatnej przedsiębiorczości aż 66% respondentów odpowiedziało, że nie pomagają one ani nie przeszkadzają.

Tablica 13. Rozkład opinii na temat dogodności warunków dla rozwoju przedsiębiorczości prywatnej w grupach wiekowych (w %)

opinie	wiek				
	18-29	30-39	40-49	50-59	60 i więcej
warunki są dogodne	8,3	37,0	37,3	12,7	3,4
warunki nie są dogodne	6,8	32,7	43,1	12,5	3,9
trudno powiedzieć	10,8	32,1	40,2	11,6	4,8

dzają. Jedynie 12% uznało, że pomagają jak mogą, natomiast tylko 3% stwierdziło, że władze gmin przeszkadzają. 19% respondentów udzieliło odpowiedzi „trudno powiedzieć”.

Specyfika Polski lokalnej polega m.in. na stałości struktur społecznych, które funkcjonują zgodnie z utrwalonymi przez lata relacjami między określonymi grupami, które często mają charakter rodzinny. Tak więc czas zamieszkania w danej miejscowości i zasięg kontaktów społecznych określa pozycję jednostki w danej społeczności i podział na „swoich” i „obcych”. W praktyce życia codziennego może to zostać przełożone na życzliwe i zdecydowanie bardziej przychylnie traktowanie przez władze petenta uznanego za „swojego” i stwarzanie problemów „obcym”. Wyniki badań nie potwierdzają tej hipotezy.

Tablica 14. Rozkład ocen dotyczących stosunku władz lokalnych do prywatnej przedsiębiorczości w zależności od czasu zamieszkania przedsiębiorcy w mieście/gminie (w %)

oceny	czas zamieszkania					
	od urodzenia	20 - 15 lat	15 - 10 lat	10 - 5 lat	mniej niż 5 lat	nie mieszka
pomagają	8,6	18,5	13,8	16,9	16,0	13,8
nie pomagają ani nie przeszkadzają	70,2	58,2	59,8	62,0	48,0	67,0
przeszkadzają	2,2	3,7	2,3	7,0	8,0	5,3
trudno powiedzieć	19,0	19,6	24,1	14,1	28,0	13,8

Opinie przedsiębiorców na temat pasywności władz lokalnych, mają bezpośredni związek z trudnościami, jakie przedsiębiorcy napotykają w swej działalności. Większość z tych trudności wiąże się bowiem z kwe-

stiami, których rozwiązanie leży całkowicie bądź częściowo poza kompetencjami władz lokalnych.

Przedsiębiorcy prywatni za największe przeszkody w swojej działalności uznają (średnia z rozkładu ocen na skali 1 – 3, gdzie 1 – przeszkoda bardzo istotna, 3 – mało istotna) następujące:

- zbyt wysoki odsetek od kredytów	- 1,48
- zbyt wysokie podatki	- 1,65
- bałagan w przepisach prawnych	- 1,71
- zbyt mały popyt na produkowane towary	- 1,77
- zbyt wysoka inflacja	- 1,96

Rzadziej wskazują natomiast na niedostatek wykwalifikowanej siły roboczej (2,76), zbyt wysokie czynsze na lokale użytkowe (2,18), trudności w uzyskaniu terenu lub lokalu na rozwój przedsiębiorstwa (2,64) i nieprzychylny klimat społeczny (2,56).

Jak z tego wynika, przeszkody na których usunięcie władze lokalne mogą mieć nawet duży wpływ nie utrudniają działalności przedsiębiorcom. Postrzegane przez nich najważniejsze problemy ułożone są poza zasięgiem władz lokalnych, lub też mogą być rozwiązane tylko poprzez działania inwestycyjne. Przedsiębiorcy oczekują od władz lokalnych poprawy funkcjonowania infrastruktury (telefony, gaz, drogi itp.) (wsk. 1,27 z rozkładu ocen na skali trzy punktowej), usprawnią administrację i uprościć przepisy (1,64), zmniejszą czynsze i opłaty dzierżawne (1,80) oraz podatki lokalne (1,83). Występuje istotna zbieżność między pierwszym z oczekiwań, a deklarowanymi przez władze lokalne priorytetami rozwojowymi miast i gmin w Polsce lokalnej. Pozostałe oczekiwania stoją często w sprzeczności z założeniami polityki władz lokalnych które, nie mogąc liczyć na budżet centralny w takim stopniu jak w przeszłości, aby rozwiązywać bieżące problemy zmuszone są do szukania źródeł dochodu w gminie. Stwarza to poważny konflikt między realizacją krótko- i długoterminowych celów.

Jednym z elementów oceny klimatu dla rozwoju przedsiębiorczości prywatnej jest stosunek miejscowej społeczności do przedsiębiorców. Jedynie 24% badanych uważało, że spotykają się z stosunkiem niechętnych i podyktowanym zawiścią, 34% uznało że spotykają się z obojętnością, zaś 19% stwierdziło, że społeczność przejawia podziw i chęć naśladowania. Porównując ten rozkład opinii z opiniami na temat stopnia zainteresowania władz lokalnych rozwojem przedsiębiorstw prywatnych można powiedzieć, że w obu przypadkach istnieje pewna neutralność.

Przedsiębiorcy działają w pewnym osamotnieniu, zdani są głównie na własne siły i doświadczenia. Warto zwrócić uwagę, że na pytanie:

skąd czerpie Pan/Pani wzorce do prowadzenia swego przedsiębiorstwa?, najczęściej odpowiadano: *wzoruję się na podobnych przedsiębiorstwach w Polsce*. Najrzadziej zaś odpowiadano, że korzysta się z porad agencji konsultingowych. Powielane są więc raczej tradycyjne wzorce zachowań i sposoby organizacji przedsiębiorstwa.

Firmom prywatnym w wyraźny sposób brakuje zaplecza logistycznego, które by im zapewniało fachową pomoc i asystę przy rozwiązywaniu różnych problemów. Zaplecza tego nie zastąpią przykłady firm już istniejących. Brak takiego zaplecza ujawniają także odpowiedzi badanych, z których tylko 2% stwierdziło, że w ich miejscowości istnieje zrzeszenie prywatnych przedsiębiorców i działa dobrze. Natomiast aż 55% osób udzieliło odpowiedzi negatywnych twierdząc, że zrzeszenia takiego nie ma. Wśród grupy źle oceniającej działanie takich zrzeszeń przeważa opinia, że ich członków cechuje egoizm i dbanie o własne interesy. Wydaje się, że istnieje pilna konieczność pomocy władz lokalnych dla przedsiębiorstw prywatnych np. w postaci organizowania korporacji rozwoju lokalnego.

## Podsumowanie

Zmiany polityczne stworzyły nowy klimat dla rozwoju przedsiębiorczości prywatnej w Polsce lokalnej. Jest to jednak nadal przedsiębiorczość w znacznej mierze tradycyjna. Wśród 1017 przedsiębiorców prywatnych 50% to firmy zatrudniających do 10 osób, 54% zatrudniało pracowników najemnych. Badani przedsiębiorcy są stosunkowo młodzi, 34% respondentów miało od 30 do 39 lat, zaś 41% mieściło się w przedziale od 40 do 49 lat.

Rozwój sektora prywatnego świadczyć będzie o stopniu modernizacji polskiej gospodarki. Można też przypuszczać, że wraz z pogłębianiem się procesów reformowania struktury polskiej gospodarki zwiększać się będzie liczba prywatnych firm produkcyjnych, ustabilizuje się zaś liczba firm handlowych. W skali kraju najbardziej widoczna jest ekspansja sektora prywatnego w budownictwie i transporcie. Bardzo widoczna jest także rosnąca liczba nowych punktów gastronomicznych: barów, restauracji, itp. Ten typ usług, przy stosunkowo małych nakładach przynosi szybkie i duże dochody. Brak konkurencji na tym polu ułatwia rozpoczęcie działalności, gdyż ryzyko porażki jest w dalszym ciągu stosunkowo małe.

Można jednak zauważyć, że istnieje w dalszym ciągu wyraźny rozdźwięk między deklaracjami poparcia rozwoju prywatnej przedsiębior-

czości a rzeczywistymi warunkami funkcjonowania gospodarki. Również deklaracje polityków są pod tym względem dwuznaczne i wzajemnie sprzeczne. Programy wyborcze partii biorących udział w wyborach są tego najlepszym przykładem. Populizm i egalitaryzm są dyżurnym tematem na użytek znacznej części społeczeństwa. Brak jest silnej reprezentacji politycznej nowo tworzącej się klasy. Interesy prywatnych przedsiębiorców nie znajdują w dalszym ciągu silniejszego instytucjonalnego oparcia. Odwrotna sytuacja ma miejsce w przypadku pracowników najemnych, głównie z dużych, nadal państwowych zakładów pracy, którzy wciąż mają gorliwych obrońców. W konkurencji tej prywatni przedsiębiorcy przegrywali i przegrywają. W obecnej fazie kreowania rzeczywistości politycznej i gospodarczej politycy bardziej skłonni są optować na rzecz populizmu niż kapitalizmu.

## Cytowana literatura

- Banachowicz E., 1988, *Działalność założycielska pozarolniczej gospodarki nieuspołecznionej*, [w:] E. Kirejczyk, *Pozarolnicza gospodarka nieuspołeczniiona*, IGP Warszawa.
- Grochowski M., 1991, *Praktyki społeczne władz lokalnych*, [w:] *Między nadzieją a rozczarowaniem. Samorząd terytorialny rok po wyborach*, EIRRIŁ, Warszawa.
- Jałowiecki B., Swianiewicz P. (red.), 1991, *Między nadzieją a rozczarowaniem. Samorząd terytorialny rok po wyborach*, EIRRIŁ, Warszawa.
- Kacprzyński B., 1990, *Gospodarka lokalna w Polsce*, [w:] B. Gruchman, J. Tarajkowski (red.), *Rozwój gospodarki lokalnej w teorii i praktyce*, IGP Warszawa.
- Kirejczyk E. (red.), 1988, *Pozarolnicza gospodarka nieuspołeczniiona*, op.cit.
- Sowa K. (red.), 1990, *Gospodarka nieformalna. Uwarunkowania lokalne i systemowe*, WSP Rzeszów.

# Funkcjonowanie przedsiębiorstw państwowych w okresie transformacji ustrojowej

## 1. Wstęp

W toku zaprezentowanych dalej analiz podejmę próbę opisu funkcjonowania przedsiębiorstw państwowych w warunkach przemian ustrojowych. Podstawą opisu będą opinie dyrektorów przedsiębiorstw w Polsce lokalnej. Wstępne fragmenty tego opracowania poświęcone zostaną zewidencjonowaniu przejawów trudności gospodarczych doświadczanych przez te przedsiębiorstwa. Towarzyszyć temu będzie próba oceny wpływu polityki antyinflacyjnej na strategię przedsiębiorstw. W dalszej części opracowania omówione zostanie zjawisko dualizmu rynkowego, a następnie podejmę próbę opisu przewidywanych sposobów przewycięzania trudności gospodarczych przez dyrektorów badanych przedsiębiorstw.

Zanim przejdę do dalszych rozważań chciałbym zatrzymać się nad pewną komplikacją towarzyszącą takim badaniom jak tu referowane. Chodzi bowiem o ich status metodologiczny. Można bowiem odnieść wrażenie, że dotyczą one kadry kierowniczej i wnioskowanie stąd o funkcjonowaniu przedsiębiorstw jest niezbyt uprawnione.

Na poparcie tej tezy można przytoczyć wiele przykładów badań nad postawami różnych grup społecznych, z których nie wynikają żadne wnioski dla funkcjonowania różnego typu organizacji gospodarczych czy politycznych. Np. z badań nad postawami klasy robotniczej nie otrzymamy raczej informacji o sposobie funkcjonowania państwa, w którym klasa ta jest siłą przewodnią a w każdym razie najliczniejszą; nie zawsze też na podstawie opinii załóg możemy wnioskować o strategii przedsiębiorstw itp.



Zastrzeżenia te pozornie przemawiają za brakiem uzasadnienia dla predykcji funkcjonowania przedsiębiorstw na podstawie analizy motywacji dyrektorskich.

Oznaczałoby to tym samym odcięcie się od bardzo ważnych poznawczo informacji. Straty heurystyczne stąd wynikające skłaniają do takiego sformułowania założeń badawczych, aby zastrzeżenia te co najmniej zneutralizować.

W tym celu proponuję nieco bliżej przyjrzeć się zależności między postawami kadry kierowniczej a funkcjonowaniem przedsiębiorstw. Przez kadrę kierowniczą rozumiemy grupę osób, które kreują ogół decyzji regulujących przebieg procesów zachodzących w przedsiębiorstwie oraz między przedsiębiorstwem a jego otoczeniem.

W celu uchwycenia związku między postawami a procesem decyzyjnym, posłużę się terminem „strategia przedsiębiorstwa”. Jakkolwiek zdaje sobie sprawę z tego, że termin ten na ogół jest używany w kontekście wypracowywania długofalowych celów przedsiębiorstw (Humble 1971, s. 57), niemniej jednak wydaje się on być również szczególnie użyteczny dla studiowania także i bieżących, krótkofalowych działań podejmowanych w przedsiębiorstwach. Związek strategii i postaw staje się oczywisty w świetle spostrzeżenia, że kadra kierownicza będzie się starała w taki sposób prowadzić działalność przedsiębiorstwa, aby maksymalizować różnego typu korzyści a unikać dolegliwości.

Nie wdając się głębiej w analizę owych korzyści i dolegliwości stwierdzić można, że w danych warunkach ekonomiczno-prawnych, technologicznych, administracyjnych, politycznych itp., strategia przedsiębiorstwa jest efektem określonego stanu motywacji i postaw kadry kierowniczej. Pod pojęciem strategii rozumiem tu ogół działań przewidywanych w przedsiębiorstwie, składających się na realizację danego fragmentu działalności gospodarczej np.: eksport, import, jakość itp.

## 2. Typ ładu gospodarczego a możliwości przewidywania zachowań przedsiębiorstw

Tytuł tego paragrafu jest parafrazą pracy St. Ossowskiego. Odwołuję się do niej dlatego, że w toku dalszych rozważań zamierzam się ustosunkować do zawartych w niej analiz (Ossowski 1967, s. 173-194).

W przytoczonej pracy St. Ossowski zasygnalizował istnienie pewnych ograniczeń poznawczych związanych z wykorzystaniem rezultatów badań ankietowych do przewidywania ludzkich zachowań. Ograniczenia

te wiążą się w głównej mierze z zasadami organizacyjnymi funkcjonowania społeczeństwa.

W ramach tzw. *ladu monocentrycznego* badania opinii publicznej są zbędne, ponieważ i tak wszelkie zachowania są efektem „rozkazów grupy rządzącej”.

Podobnie dzieje się w przypadku badań nad funkcjonowaniem przedsiębiorstw. Należy bowiem oczekiwać, że w przypadku przedsiębiorstw państwowych, nadal podporządkowanych dyrektywom organów założycielskich, pytanie o preferencje kadry kierowniczej jest zbędne, bowiem decydujące są tu preferencje *centrum*, a te mogą się zmieniać niezależnie od takich czy innych zamierzeń dyrektorskich.

Opinia taka jest dość silnie ugruntowana w polskich naukach społecznych zajmujących się funkcjonowaniem rodzimej gospodarki.

Z drugiej jednak strony można podać wiele argumentów na potwierdzenie tezy o dość daleko posuniętej autonomii polskich przedsiębiorstw państwowych.

### 3. Pozycja przedsiębiorstw państwowych w systemie zarządzania gospodarką w latach osiemdziesiątych i w 1991 r.

Po to, żeby dokładnie zobrazować pozycję przedsiębiorstwa państwowego w chwili obecnej, odwołam się do badań realizowanych w okresie Polski Ludowej. Będzie to podstawa do przyjęcia kilku założeń co do opisu pozycji badanych przedsiębiorstw wobec rynku i organów założycielskich. Teoretyczne analizy systemu zarządzania prowadziły na ogół do wniosku o stosunkowo dużej centralizacji gospodarki w Polsce Ludowej. Efektem centralizacji miał być znaczny determinizm gospodarczy polegający na tym, że funkcjonowanie przedsiębiorstw było w zasadzie bez reszty efektem decyzji *centrum gospodarczego*. Z kolei studia empiryczne realizowane w końcu lat siedemdziesiątych i na początku osiemdziesiątych dały asumpt do odmiennych wniosków. Lena Kolarska-Bobińska stwierdza np., że w sytuacji deficytu środków zaopatrzeniowych, władza *centrum* relatywnie maleje, wzrasta natomiast pozycja przedsiębiorstw produkujących środki zaopatrzeniowe. Zdaniem cytowanej autorki mamy do czynienia ze zjawiskiem wymuszonej decentralizacji, wynikającej stąd, że tracą moc relacje dominacji pionowej (*centrum* – przedsiębiorstwo) na rzecz poziomych powiązań między przedsiębiorstwami. W efekcie władzę zyskuje „niewidzialna ręka” rynku, która w tym przypadku dotyczy niedostatku środków. Właściwe mu

prawa i reguły gry rządzą postępowaniem organizacji oraz kształtują stosunki międzyorganizacyjne (Kolarska-Bobińska 1984a, s. 160 i nast.).

Trudno w tej chwili ocenić, czy owa rozbieżność między wnioskami teoretyków i rezultatami badań empirycznych jest efektem niedocenia-  
nia przez tych pierwszych żywiołowych tendencji gospodarczych, czy też może wchodzi tu w grę nagle pojawienie się nowych tendencji.

Tak czy inaczej, stwierdzić należy, że hipoteza determinizmu gospodar-  
czego w skrajnej swej postaci jest nie do utrzymania.

Inni badacze, np. Sterniczuk, zwracają uwagę na istnienie stałego konfliktu między *Centrum* a przedsiębiorstwami polegającego na tym, że przedsiębiorstwa broniąc swej autonomii dążą różnymi sposobami do niwelowania hierarchicznych presji ze strony *centrum*. W efekcie powstaje sytuacja polegająca na tym, że rezultaty działań producentów są poza zasięgiem kontroli *centrum*. W efekcie, jak stwierdza Sterniczuk, mamy do czynienia z tzw. *dryfowaniem gospodarki*, a system zarządzania traci na efektywności dlatego, że zanikają korzyści typowe dla hierarchicznych powiązań gospodarczych (Sterniczuk 1984, s. 150–154).

Wspomniane wyżej relacje gry między *centrum* a przedsiębiorstwami zmierzającymi do obrony swej autonomii owocują relatywnie silnymi tendencjami autarkicznymi. Dość wyraźne jest bowiem dążenie przedsiębiorstw do izolacji od dostawców, konsumentów i władz zwierzchnich (Kolarska-Bobińska 1984b, s. 104).

Mamy tu zatem do czynienia ze stosunkami władzy dość wyraźnie odbiegającymi od sugerowanych przez hipotezę determinizmu gospodar-  
czego.

Relatywne załamanie się wpływu władz zwierzchnich na procesy gospodar-  
cze zachodzące w przedsiębiorstwach znajdują swoje potwierdzenie w opiniach dyrektorów przedsiębiorstw. Przeprowadzony na przykład w 1981 roku sondaż opinii dyrektorów na temat wpływu różnych instytucji na działalność przedsiębiorstw przyniósł następujące rezultaty: dostawcy – 62,8%, centrale handlu zagranicznego – 22%, inne instytucje (tj. banki, władze zwierzchnie, partia) i odbiorcy nie uzyskały więcej niż 5,8% (Kolarska-Bobińska 1984b).

Cytowane tu rezultaty badań dość jednoznacznie dowodzą, że stosunki gry w relacji przedsiębiorstwo – *Centrum* oraz konkurencja między przedsiębiorstwami w dążeniu do zdobycia środków zaopatrzenia, doprowadziły do wytworzenia się w polskiej gospodarce takiego układu relacji między podmiotami gospodarczymi, który skłania do odrzucenia hipotezy „monocentrycznego ładu gospodarczego”.

O wiele bardziej realistyczne wydaje się przyjęcie tezy mówiącej

o względnym policentryzmie gospodarki w Polsce Ludowej, regulowanej przez swoisty quasi rynek niedostatku środków zaopatrzeniowych. Wynika stąd, że informacje uzyskane od kadry kierowniczej przedsiębiorstw na temat przyszłych zamierzeń produkcyjnych, mają identyczną wartość informacyjną jak np. badania opinii publicznej w społeczeństwie spełniającym wszelkie wymogi ładu policentrycznego dla predykcji zachowań politycznych.

Oczekiwać należy, że zmiana ustrojowa i podjęcie ostrej antyinflacyjnej i prorynkowej polityki zaowocuje modyfikacją pozycji przedsiębiorstw w gospodarce, że kluczowym źródłem niepewności stanie się zbyt a nie tak jak poprzednio zaopatrzenie.

Po czym można poznać że taka reorientacja się dokonała? Cytowani autorzy stwierdzają, że najwięcej kłopotów mieli kierownicy przedsiębiorstw z zapewnieniem środków zaopatrzenia.

Gdyby się okazało, że badani przez nas dyrektorzy gros kłopotów w funkcjonowaniu przedsiębiorstw wiążą ze zbytym produkowanych wyrobów, świadczyłoby to o wyraźnej zmianie jakościowej w ekonomicznym otoczeniu przedsiębiorstw. Stosownie do tej przemiany zmianie powinny również ulec cele przedsiębiorstw, natomiast w zakresie relacji między organem założycielskim a przedsiębiorstwami nie można oczekiwać równie radykalnych przemian. W każdym razie nie ma do tej pory znaczących dowodów aby istnienie tego typu zmian jakościowych podejrzewać.

Uwagi te dotyczą, jak sędzę, w równej mierze ogółu przedsiębiorstw państwowych i badanych przez nas przedsiębiorstw w Polsce lokalnej.

Znakomita większość dotychczasowych badań sondujących problematykę gospodarczą opiera się na tzw. informacjach urzędowych – statystykach GUS lub wskaźnikach ekonomicznych (np. zatrudnienie, rentowność, wydajność). Badania takie dość dobrze informują o stanie gospodarki w danym momencie. Natomiast ich wartość prognostyczna jest umiarkowana. Dla celów prognostycznych trzeba bowiem dysponować wynikami porównywalnymi, sięgającymi dość daleko w przeszłość i na tej podstawie dokonać ekstrapolacji trendów.

Silną rzeczą procedura taka uniemożliwia przewidywanie nagłych zwrotów w strategii przedsiębiorstw, chwilowych załamań lub wzrostów produkcji itp.

Z kolei wyniki badań ankietowych postaw dyrektorów mogą być dobrą podstawą dla przewidywania tego typu nagłych zwrotów, zwłaszcza w perspektywie krótkofalowej. Podstawą takiej predykcji są odpowiedzi respondentów na pytania ankiety.

W toku zaprezentowanych dalej rozważań zamierzam podjąć próbę rozstrzygnięcia następujących problemów:

1. Związek między ogólnie wdrażaną prorynkową reformą a funkcjonowaniem przedsiębiorstw gminnych. Czy da się zauważyć reorientację celów przedsiębiorstw świadcząca o tym, że kluczowym źródłem niepewności przestało być zaopatrzenie a stał się zbył?
2. Ekonomiczne koszty reorientacji przedsiębiorstw. W oparciu o opinie dyrektorów postaram się opisać przejawy kryzysu i psychologiczną gotowość do jego przezwyciężenia.
3. Związek między polityką gospodarczą a faktycznym funkcjonowaniem przedsiębiorstw. W oparciu o sondaż opinii postaram się odpowiedzieć na pytanie o to, czy „twarda” polityka ekonomiczna demobilizuje czy mobilizuje do podejmowania intensywnych metod gospodarowania.
4. Wielkość przedsiębiorstwa a zjawiska gospodarcze. W gospodarce Polski Ludowej wielkie przedsiębiorstwa wykorzystywały pozycję polityczną i monopol ekonomiczny dla maksymalizowania korzyści. Szok rynkowy, o czym wiemy z prasy, najsilniej uderzył w te właśnie firmy. Zamiarem moim jest próba sprawdzenia czy gospodarka lokalna podlega tym samym prawidłowościom.
5. Przewidywane kierunki przemian strategii gospodarowania. W ramach tej problematyki spróbuję zasygnalizować czy przedsiębiorstwa lokalne będą odtwarzać stosunki gospodarcze typowe dla Polski Ludowej, czy może raczej zmodyfikują własne strategie gospodarcze.

## Opinie dyrektorów na temat sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstw

Przedsiębiorstwa państwowe mają kłopoty nie tylko w gminach, w których przeprowadzone zostały badania, ale i w całej Polsce. Nic więc dziwnego, iż aż 86% dyrektorów stwierdziło, że kierowany przez nich zakład przeżywa trudności, tylko 14% dyrektorów uznało, że kieruje zakładami, które nie doświadczają znaczących kłopotów gospodarczych. Przyznać trzeba, że obraz jest dość dramatyczny ale zgodny z powszechnym zdroworozsądkowym przeświadczeniem, że było i jest źle. W tym sensie nie wydaje się aby badani dyrektorzy swoim samopoczuciem psychicznym odbiegali od reszty Polaków.

O tym co jest źródłem tych trudności informuje nas tablica 1.

Tablica 1. Opinie dyrektorów na temat względnej ważności czynników utrudniających funkcjonowanie przedsiębiorstw (w %)

Przyczyny trudności	względna ocena znaczenia		
	duże	średnie	niewielkie
brak zbytu na produkowane wyroby	48,3	22,4	15,2
zbyt wysoko oprocentowany kredyt	67,9	10,7	6,9
utrata zdolności kredytowej	5,9	18,3	59,7
zbyt wysoki poziom zatrudnienia	3,1	22,4	59,0
spadek wydajności pracy	5,5	33,1	45,5
konieczność płacenia popiwku	38,6	16,9	29,7
zadłużenie	20,3	32,4	32,1
zbyt wysoka dywidenda	13,1	22,1	49,3

Uwaga: w tabeli nie uwzględniono braku danych.

Zdaniem dyrektorów, zdecydowanie najważniejszą przyczyną trudności w funkcjonowaniu przedsiębiorstw są duże odsetki od kredytu. Sporą przeszkodą jest również konieczność płacenia podatku od wzrostu wynagrodzeń.

Są to zatem przyczyny zewnętrzne, wskazujące na dość daleko posuniętą niechęć do poszukiwania źródeł poprawy sytuacji wśród tych czynników, na które przy pewnym wysiłku można wywrzeć wpływ.

I tak np. badani dyrektorzy zdają się bardzo słabo dostrzegać przestroży zatrudnienia i niską wydajność pracy w kierowanych przez siebie przedsiębiorstwach. Zwróćmy przy tym uwagę na fakt, że mimo silnie akcentowanych trudności, zdolność kredytową utraciło względnie niewiele przedsiębiorstw.

Na zakończenie tych uwag odnotujmy, że dość dużo przedsiębiorstw ma trudności ze sprzedażą tego, co wyprodukowały.

Postaram się obecnie wskazać w jaki sposób czynniki zawarte w tablicy 1 wyjaśniają opinie dyrektorów o trudnościach doświadczanych przez przedsiębiorstwa. W tym celu obliczono regresję zmiennej trudności Z-25 na zmienne zawarte w tablicy 1 (Z17-Z24). Zasadniczo rzecz biorąc zmienne zawarte w Tab. 1 wyjaśniają około 10% wariancji zmiennej trudności.

Zaprezentowane dalej standaryzowane współczynniki regresji obrazują względne znaczenie tych czynników dla zaistnienia u dyrektorów przeświadczenia o trudnościach w kierowaniu zakładem. Współczynniki nieistotne statystycznie pominięto.

$$\begin{aligned}
 \text{trudności/sd} = & ,203 \text{ brak zbytu} + ,082 \text{ dywidenda} + ,090 \text{ popiwek} + \\
 & ,143 \text{ zatrudnienie zbyt duże} + ,106 \text{ spadek wydajności} + \\
 & ,383 \text{ procenty od kredytu} \\
 R^2 \cdot 100 = & 9,8\%; \quad SF = 0,0
 \end{aligned}
 \tag{1}$$

Porównanie zawartości informacyjnej powyższego równania z informacjami zawartymi w tablicy 1, sugeruje wyraźnie, że dopiero wzrost trudności w kierowaniu fabryką sprawia, iż dyrektorzy są skłonni dostrzegać, że źródła kłopotów tkwią w wadliwym kształtowaniu polityki zatrudnienia i wydajności pracy.

Zobaczmy teraz, dlaczego przedsiębiorstwom grozi likwidacja. Kolejne równanie regresji mówi o tym, że bezwzględnie najważniejszym czynnikiem sprzyjającym tej dramatycznej sytuacji są zbyt duże odsetki od kredytu. Kolejną, co do relatywnej ważności, grupę czynników tworzą: zbyt duże zatrudnienie i spadek wydajności pracy, kłopoty ze zbytem i konieczność płacenia podatku od ponadnormatywnych wynagrodzeń.

$$\begin{aligned}
 \text{zagrożenie likwidacją/sd} = & ,106 \text{ zbyt} + ,113 \text{ PPW} + \\
 & ,173 \text{ zatrudnienie zbyt duże} + ,182 \text{ spadek wydajności} + \\
 & ,406 \text{ procenty od kredytu} \\
 R^2 \cdot 100 = & 9,8\%; \quad SF = 0,0
 \end{aligned}
 \tag{2}$$

Chciałbym teraz zatrzymać się nad znaczeniem poznawczym obu tych równań dla oceny realizowanej polityki gospodarczej. Postawmy następujące pytanie: czy w świetle referowanych badań antyinflacyjna polityka gospodarcza jest przyczyną trudności i zagrożeniem istnienia przedsiębiorstw państwowych?

Nie jest. Albowiem zdecydowanie pierwsze miejsce na liście zagrożeń zajmuje konieczność płacenia nazbyt dużych odsetek. Wielkość oprocentowania kredytu zależy jak wiadomo od poziomu inflacji – im większa inflacja, tym większa musi być cena kredytu. Oznacza to, że w istniejącym systemie gospodarczym czynnikiem relatywnie najsilniej niszczącym działalność gospodarczą wydaje się być inflacja. Co więcej, ciesząc się powszechną niechęcią kluczowy instrument antyinflacyjny – zwany popiwkiem – okazuje się mieć stosunkowo niewielki wpływ na trudności i zagrożenia dotyczące państwowych przedsiębiorstw. Jeżeli zatem polityka antyinflacyjna nie powoduje tak dużych trudności w funkcjonowaniu przedsiębiorstw, to jakim czynnikiem należałoby trudności te przypisać?

Uwidocznione w obu równaniach trudności są w znacznej mierze powodowane przez pozostałości typowe dla gospodarki niedoboru (tj. socjalistycznej), takie jak marnotrawstwo siły roboczej i brak bodźców do

racjonalizacji zatrudnienia. Zbyt niska wydajność pracy i konieczność redukcji zatrudnienia są zatem nieuchronnymi kosztami transformacji ustroju gospodarczego w kierunku jego „urynkowienia”.

Względnie silnie akcentowane kłopoty ze zbytem wydają się być efektem zarówno dziedzictwa gospodarki niedoboru jak i bieżących ograniczeń związanych z realizacją polityki „trudnego pieniądza”, recesji i wreszcie normalnym dla rynkowego systemu źródłem niepewności.

Znaczenie dziedzictwa gospodarki niedoboru polega tu na tym, że często w Polsce Ludowej zdarzało się, że przedsiębiorstwa produkowały i kupowały „na zapas”, stąd też producent mógł liczyć na to, że sprzeda wszystko a kupujący liczył na to, że „wszystko się kiedyś przyda”.

Porównajmy teraz informacyjną zawartość opisywanych równań regresji z zawartością tablicy 1. Wynika z niej, że czynniki intensyfikacji gospodarowania, takie jak racjonalizacja zatrudnienia i wydajność pracy nie są przez dyrektorów traktowane jako czynniki znacząco wiążące się z trudnościami gospodarczymi. Wiadomo jednak powszechnie, że wydajność pracy obok eksportu i innowacji to najslabsze bodaj dziedziny polskiej gospodarki. Nasze badania mówią o tym, że dyrektorzy przedsiębiorstw przeżywających „przeciętne trudności” bardzo słabo dostrzegają znaczenie tych czynników, natomiast dyrektorzy przedsiębiorstw zagrożonych likwidacją dość wyraźnie dostrzegają ich znaczenie i przypisują im względnie dużą moc sprawczą dla obecnie przeżywanych trudności. Oznacza to, że dopiero znalezienie się przedsiębiorstw w krańcowym położeniu, sprzyja temu, aby dyrektorzy zaczęli dostrzegać konieczność intensyfikacji metod gospodarowania.

Co więcej, znacznie mniejsza rola zmiennej „popiwiek” w równaniu (1) w porównaniu z tablicą 1, oraz brak tej zmiennej w równaniu (2) świadczy o kolejnej wielce interesującej prawidłowości. Na ogół jest tak, że przypisywanie kluczowej roli sprawczej czynnikom zewnętrznym znajdującym się poza własną kontrolą, takim jak np. podatek od ponadnormatywnych wynagrodzeń (PPW) łączy się na ogół z biernym oczekiwaniem na odgórne decyzje. Dotyczy to znacznej liczby badanych dyrektorów.

Zobaczmy teraz jak się zachowują ci spośród dyrektorów, którzy kierują przedsiębiorstwami przeżywającymi wyraźne trudności lub zagrożonymi likwidacją. Zanim przejdę do analizy tego problemu niezbędny będzie krótki wstępny komentarz.

W publicystyce gospodarczej na temat zachowania kadry kierowniczej dość często padały stwierdzenia mówiące o tym, że menadżerowie ukształtowani zawodowo w ramach gospodarki niedoboru nie są przygo-



towani do działania w ramach gospodarki rynkowej. Można było oczekiwać, że transformacja ustrojowa okaże się czynnikiem silnie stresogennym, powodującym usztywnione oraz nieadekwatne i nieefektywne reakcje. Oczekiwania te można by uznać za potwierdzone m.in. wtedy, gdyby dyrektorzy przedsiębiorstw zagrożonych likwidacją trwali silniej przy postawach akcentujących zewnętrzne przyczyny trudności, np. PPW, niż dyrektorzy przedsiębiorstw znajdujących się w przeciętnej sytuacji (zob. Tab. 1), nie dostarczającej tak silnie negatywnych bodźców. Z równań (1) i (2) wynika wyraźnie, że rola zmiennej „popiwiek” jest znacznie mniejsza niż można byłoby oczekiwać na podstawie tablicy 1. Oznacza to, że nie potwierdziły się oczekiwania akcentujące nieprzystosowanie dyrektorów do gospodarki rynkowej. Widać bowiem wyraźnie, że jeżeli przedsiębiorstwo znajdzie się w sytuacji zagrożenia jego dyrektorzy są relatywnie bardziej skłonni do porzucania strategii przetargu z „centrum” o ulgi i dotacje itp. na rzecz podejmowania działań zmierzających do intensyfikacji metod gospodarowania. Intensyfikacja ta w naszym przypadku polegać może na podjęciu działań zmierzających do poprawy wydajności pracy poprzez operowanie czynnikami tkwiącymi wewnątrz przedsiębiorstwa. Reakcje takie wydają się być adekwatne i efektywne zarazem.

Nie można zatem stwierdzić, że transformacja ustrojowa i towarzysząca jej polityka gospodarcza przeciwdziałają konstruowaniu adekwatnych i efektywnych strategii przedsiębiorstw.

Możliwości poznawcze badanych dyrektorów wydają się być wystarczająco elastyczne aby sprostać wymogom realizowanej polityki gospodarczej.

Wynika stąd, że trudności gospodarcze są niezwykle ważnym czynnikiem mobilizującym kadrę kierowniczą do konstruowania intensywnych strategii gospodarowania. Co więcej, antyinflacyjna i rygorystycznie restrykcyjna polityka, zmierzająca do utrwalenia alokacyjnej roli rynku jest prawdopodobnie najskuteczniejszym czynnikiem sprawczym dla zainteresowania kadry metodami intensywnego gospodarowania.

## 5. Wielkość przedsiębiorstwa a jego pozycja ekonomiczna

Z naszych badań wynika jednoznacznie, że najwięcej kłopotów przeżywają duże przedsiębiorstwa. Świadczy o tym poniższe równanie regresji standaryzowanej trudności (Z-25) na zatrudnienie Z-1.

$$\text{trudności} = -,177 \text{ zatrudnienie} \quad (3)$$

$$R^2 \cdot 100 = 3\% \quad SF = 0,00$$

Widać wyraźnie, że wraz ze wzrostem wielkości zatrudnienia wzrasta ilość odpowiedzi akcentujących trudności w kierowaniu przedsiębiorstwem. Jest wysoce prawdopodobne, że badane przedsiębiorstwa lokalne (zwłaszcza największe spośród nich), spełniają wobec władz gminnych rolę jak wielkie przedsiębiorstwa wobec władz gospodarczych kraju.

Z badań zrealizowanych w 1988 r. wynika, że im większe przedsiębiorstwo, tym w większym stopniu poddawane było władzy ministerstwa i izolowane od wpływu rynku. Z kolei im większy związek przedsiębiorstwa z ministerstwem, tym większe były otrzymywane ulgi i dotacje (Bobińska, Hryniewicz 1989). Jest wysoce prawdopodobne, że podobnie było z przedsiębiorstwami lokalnymi. Zauważmy bowiem, że w skali 20–30 tys. miasta, czy nawet województwa rolniczego, fabryka zatrudniająca 200–300 osób jest prawie gigantem, a jej dyrekcja również mogła szantażować władze lokalne niepokojami wśród klasy robotniczej. Zdjęcie administracyjno-politycznego parasola ochronnego miało podobne skutki w wielkich aglomeracjach i w Polsce lokalnej.

Przyjrzyjmy się obecnie równaniu regresji zagrożenia likwidacją Z-26 na wielkość zatrudnienia Z-1.

$$\begin{aligned} \text{zatrudnienie/sd} &= -0,185 \text{ zagrożenie likwidacją} & (4) \\ R^2 \cdot 100 &= 3\% \quad SF = 0,00 \end{aligned}$$

Równanie to potwierdza poprzednio opisane prawidłowości, bowiem wraz ze wzrostem przedsiębiorstwa wzrasta niebezpieczeństwo jego likwidacji.

Skąd biorą się kłopoty największych przedsiębiorstw?

$$\begin{aligned} \text{zatrudnienie/sd} &= -0,507 \text{ zadłużenie} + 0,400 \text{ spadek wydajności} + \\ &+ 0,369 \text{ utrata zdolności kredytowej} - 0,439 \text{ zbyt duże procenty} & (5) \\ R^2 \cdot 100 &= 7,5; \quad SF = 0,00 \end{aligned}$$

Im większe przedsiębiorstwo tym bardziej jest ono zadłużone, w tym większym stopniu dolegliwie odczuwane są koszty kredytów. Natomiast w wyraźnie mniejszym stopniu niż w przypadku pozostałych przedsiębiorstw, za źródło trudności uważa się spadek wydajności i utratę zdolności kredytowej. Rezultaty te są dość interesujące i warte, jak sądzę, komentarza.

Równanie regresji (5) dość wyraźnie dowodzi, że wielkość przedsiębiorstwa idzie w parze z zadłużeniem. Z drugiej jednak strony – im większe przedsiębiorstwo tym mniejsze są szanse na to, że utraci ono zdolność kredytową. Można stąd wnioskować, że bankowe restrykcje wobec dużych dłużników są zawieszane, natomiast wobec mniej-

szych przedsiębiorstw są stosowane bardziej rygorystycznie. Rezultaty badań wyraźnie potwierdzają wysunięte wcześniej tezy traktujące o szczególnej roli i pozycji większych przedsiębiorstw. W gospodarce lokalnej i ogólnokrajowej ta szczególna rola ekonomiczna i polityczna dużych przedsiębiorstw jest zjawiskiem uniwersalnym, istniejącym zarówno w gospodarce rynkowej jak i w gospodarce typu komunistycznego.

W USA na przełomie lat siedemdziesiątych i osiemdziesiątych intensywnie opisywano zjawisko tzw. dwoistej gospodarki, w ramach której wyróżnia się dwa rodzaje przedsiębiorstw – centralne i peryferyjne (Hodson, Kaufman 1982). Firmy wchodzące w skład *centrum* są najczęściej dużymi oligopolami, nie konkurującymi ze sobą cenami towarów (Domańska 1986, s. 233–61). Firmy peryferyjne z kolei konkurują ze sobą dość ostro. Z centralną pozycją ekonomiczną idzie w parze wpływ polityczny, stąd też wielkie firmy są inaczej traktowane przez władze polityczne niż firmy peryferyjne (Mizruchi 1989). Niektóre wielkie korporacje są w stanie dość skutecznie mobilizować środki politycznego wpływu na partie i rządy (Jacob 1988). W firmach „centralnych” warunki pracy są lepsze, a rentowność większa – dzieje się to kosztem firm peryferyjnych (Kaufman, Hodson 1982).

W niektórych krajach (np. we Francji) daje się zauważyć dość wyraźną sprzeczność interesów właścicieli wielkich i małych firm (Jalowiecki 1988, s. 144 i nast.).

Podobne zjawiska opisano również w ramach badań nad społeczeństwem Polski Ludowej (Domański 1987, s. 71–100). Powszechność i trwałość politycznych konsekwencji podziału na duże i małe przedsiębiorstwa dotyczy zarówno firm państwowych jak i prywatnych. Badania nasze dowodzą, że duże przedsiębiorstwa w badanych gminach znajdują się w trudniejszej sytuacji ekonomicznej, relatywnie silniej spadła w nich wydajność pracy, są bardziej zadłużone, ale nie idą za tym stosowne sankcje takie jak np. utrata zdolności kredytowej.

Antyinflacyjna i proefektywnościowa polityka gospodarcza w nazbyt małym (jak się wydaje) stopniu wpływa na funkcjonowanie większych przedsiębiorstw. Przypuszczać można, że dolegliwości polityki antyinflacyjnej w mniejszym stopniu dotyczą tej grupy przedsiębiorstw dlatego, że rolę osłony pełnią władze lokalne zainteresowane utrzymaniem miejsc pracy i przychylności wyborców. Zjawisko to ma znaczny ciężar gatunkowy bowiem relatywnie duży „udział” w gospodarce większych przedsiębiorstw powoduje, że w znacznym obszarze gospodarki lokalnej będą działały słabsze bodźce do podniesienia efektywności gospodarowania. O tym, że bodźce te zupełnie nie znikają świadczą kolejne równanie

regresji przedstawiające związek między wielkością przedsiębiorstwa a działaniami obrazującymi możliwości przewyżczenia doświadczanych trudności.

$$\begin{aligned} \text{wielkość} &= 5,37 \text{ ulgi dotacje} - 713 \text{ eksport} & (6) \\ R^2 \cdot 100 &= 12,8\% \quad SF = 0,00 \end{aligned}$$

Wraz ze wzrostem wielkości przedsiębiorstwa spada przekonanie o konieczności i celowości zabiegów o ulgi i dotacje, wzrasta natomiast przekonanie o konieczności intensyfikacji eksportu. Oznacza to konieczność wprowadzenia pewnej modyfikacji do naszkicowanej wcześniej „czarnej” charakterystyki dużych przedsiębiorstw. Wydaje się bowiem, że przedsiębiorstwa te są relatywnie bardziej od małych przygotowane do roli gospodarczego pośrednika między gminą a światem zewnętrznym. Ponadto relatywnie silne zaangażowanie zagraniczne powinno okazać się znacznym czynnikiem skłaniającym do podejmowania działań na rzecz intensyfikacji metod gospodarowania.

W odniesieniu do części dużych przedsiębiorstw rolę restrykcyjnej krajowej polityki gospodarczej przejmie konieczność utrwalenia własnej pozycji na rynku zagranicznym. Oczywiście piszę tu o zamierzeniach, co oznacza, że wnioski powyższe zmaterializują się o tyle, o ile proeksportowa strategia zakończy się sukcesem. Warto przy tej okazji uczynić zastrzeżenie mówiące o tym, że eksporterzy nie są zupełnie wyalienowani spod wpływu rządowej polityki gospodarczej. Państwo może oddziaływać na nich za pomocą kursu walutowego. Pamiętać jednak należy o tym, że zbyt wysoka cena dolara plus ewentualnie inne preferencje eksportowe będą powodować, że w dużych przedsiębiorstwach eksportujących, bodźce do intensyfikacji gospodarowania będą słabły – i odwrotnie. Ogólnie rzecz biorąc badania nasze dowodzą, że większe przedsiębiorstwa tworzą w badanych gminach odrębny system gospodarczy, system rządzący się specyficznymi regułami. Przedsiębiorstwa te z racji swojej wielkości tworzą wpływowe grupy interesów obdarzone dużymi możliwościami nacisku na władze gospodarcze. Na ogół organami założycielskimi tych przedsiębiorstw są burmistrzowie i wojewodowie.

Menadżerowie badanych przedsiębiorstw nie mają, jak się wydaje, większych trudności w transformacji kontrolowanego kapitału ekonomicznego w kapitał polityczny. Kapitał polityczny jest z kolei podstawowym czynnikiem pozwalającym na omińnięcie sankcji ekonomicznych i sprzyja utrwaleniu ekonomicznej pozycji menadżerów i załóg, mimo że obiektywne osiągnięcia ekonomiczne nie upoważniają do osiągnięcia tego typu korzyści.

Specyfika gospodarcza badanych gmin polega na tym, że wyraźnie

można wyodrębnić dwie grupy firm, dwa rodzaje rynków i dwa rodzaje powiązań między gospodarką a polityką.

Założymy, że rynek jest to szczególne miejsce w czasoprzestrzeni, w ramach którego dokonuje się wymiany dóbr i podejmuje decyzje alokacyjne. W przypadku dużych firm lokalnych mamy do czynienia ze specyficznym rynkiem ekonomiczno-politycznym. Jego powstanie nieuchronnie wynika z faktu zaangażowania się władz gminnych i państwowych w politykę gospodarczą. Zaangażowanie się władz w regulacje rynkowe powoduje, że w ramach gry rynkowej coraz większą rolę zaczyna odgrywać kapitał polityczny. Bowiem tylko takim mogą się posługiwać władze w swoich interwencjach gospodarczych. Na kapitał polityczny składa się prawo wydawania przepisów, poparcie wyborców itp. Prowadzi to do tego, że argumenty polityczne są wymieniane na ekonomiczne i odwrotnie. W toku prezentacji stosownych równań regresji mieliśmy możliwość zaobserwować, że decyzje o przydziale kredytu nie są wyłącznie efektem ekonomicznych osiągnięć przedsiębiorstwa. Przyjąć należy, że duże znaczenie mają tu argumenty polityczne. Cena kredytu składa się zatem z dwu części: politycznej i ekonomicznej. Oczekiwać należy, że dotyczy to także innych kategorii rynkowych.

Możemy zatem stwierdzić, że istnienie szczególnego ekonomiczno-politycznego rynku prowadzi do tego, że pozycja uczestników rynku zależy zarówno od wielkości kontrolowanego kapitału politycznego jak i ekonomicznego. Alokacyjna rola tego specyficznego rynku polega na tym, że inwestorzy liczą zarówno na zyski ekonomiczne jak i polityczne. Te ostatnie w przyszłości mogą być transformowane na korzyści ekonomiczne i odwrotnie. Korzyści ekonomiczne wzmacniają siłę nacisku politycznego.

Grupy menadżerskie kontrolujące większe przedsiębiorstwa lokalne starają się to wykorzystać w ten sposób, że każdą wielkość, która obrazuje zobowiązania przedsiębiorstwa wobec społeczności starają się pomniejszyć o specyficzny parametr będący odzwierciedleniem politycznego znaczenia danej firmy.

Przyjrzyjmy się następującemu przykładowi, opartemu o przytoczone poprzednio równania regresji. Niech np. wartość  $X$  oznacza wielkość zadłużenia, która zwyczajowo obliguje organ założycielski do ogłoszenia postępowania upadłościowego wobec danego przedsiębiorstwa. Niech  $Y$  oznacza globalną wartość kapitału politycznego. Natomiast wartość  $Y/a$  oznacza potencjalną względną siłę nacisku danego przedsiębiorstwa w danej sprawie „a”. Założymy, że globalna moc argumentacyjna w sprawie kredytów wynosi „ $a_1$ ”. W tej sytuacji menadżerowie danego

przedsiębiorstwa dążyć będą do tego, aby wartość zadłużenia była oceniana według schematu

$$X - Y/a_1 \rightarrow 0$$

Im większa firma, im większy jest jej kapitał polityczny tym większa wartość ułamka, tym większa jest redukcja wartości  $X$ . Co z kolei oznacza dalsze niezagrożone trwanie firmy. Oczywiście jest, że na ogół nie chodzi tu o redukcję zadłużenia, ale o sposób jego oceny i odłożenie lub zawieszenie negatywnych sankcji.

Niemniej jednak konsekwencje tych zjawisk mają charakter ekonomiczny. W omawianym przypadku możemy mieć do czynienia m.in. z:

- stratami wynikającymi stąd, że pieniądze nie oddane nie mogą być zainwestowane w bardziej efektywny sposób;
- wydajność pracy spada lub nie rośnie proporcjonalnie do oczekiwań;
- decyzje innowacyjne są odkładane etc.

Opisywane tu ekonomiczno-polityczna sfera wymiany i alokacji może być traktowana jako pole gry między przedsiębiorstwami a władzami lokalnymi oraz jako pole współdziałania. Współdziałania między władzami lokalnymi a menadżerami przedsiębiorstw możemy oczekiwać wtedy, gdy podtrzymanie istnienia dużego przedsiębiorstwa zależy od przychylności władz centralnych.

W trakcie opisywania pozycji wielkich przedsiębiorstw używałem wielokrotnie terminu „rynek ekonomiczno-polityczny”. Zgadza się z ewentualnymi krytykami, że termin ów jest dość dziwaczny. Być może lepszym wyjściem byłoby przyjęcie tezy o wykreowaniu dwu odrębnych systemów gospodarczych. Z drugiej jednak strony termin „system” wydaje się zbyt mocnym określeniem i sugerowałby istnienie dużych barier i odrębnych zasad regulujących funkcjonowanie obu grup przedsiębiorstw. Termin dwoistego rynku politycznego i ekonomicznego nawiązuje do koncepcji dość dobrze opisanych i ułatwia adaptację rezultatów badań zagranicznych do opisu gospodarki lokalnej. Warto zauważyć, że opisane tu prawidłowości nie są wyprowadzone ani z koncepcji monopolu, ani oligopolu. Opisywane tu zjawiska istnieją niezależnie od tego, czy opisywane firmy są czy nie są monopolistami.

Drugi rodzaj rynku lokalnego obejmuje wszystkie te podmioty gospodarcze, które nie są w stanie przetransformować kapitału ekonomicznego w znaczące ilości kapitału politycznego. Na rynku tym operują mniejsze firmy państwowe i prywatne, konkurencja ma dość duże znaczenie, a

mierniki ekonomiczne są relatywnie silnie związane z nakładami pracy i kapitału. Znacznie silniej działają tu ograniczenia antyinflacyjne a bodźce proefektywnościowe wydeją się działać z większą siłą.

Na zakończenie tych uwag chciałbym nieco skomplikować wymowę zaprezentowanej wyżej ambiwalentnej charakterystyki. Jakkolwiek bowiem w firmach małych bodźce proefektywnościowe działają silniej, to z drugiej strony nie mają one na ogół wystarczających środków, aby móc inwestować w badania i wdrożenia bardziej wydajnych metod pracy i jakościowo lepszych wytwórców.

Reasumując, stwierdzić należy że zaprezentowany tu podział na dwa rynki nie może być traktowany w kategoriach podziału na firmy efektywne i pasożytnicze. Z zaprezentowanych wcześniej rezultatów badań wynika dość wyraźnie, że większe przedsiębiorstwa mimo oporów mogą być również zmuszone do konstruowania intensywnej strategii gospodarowania, mimo że zaprezentowany tu podział na dwa rodzaje rynków wydaje się być zjawiskiem względnie trwałym.

## 6. Przewidywana strategia przewycięzania trudności gospodarczych

Przyjrzyjmy się obecnie w jaki sposób badani przez nas dyrektorzy konstruują strategie przewycięzania trudności doświadczanych przez przedsiębiorstwa.

Stosowne informacje zawiera tablica 2.

Zwraca uwagę znaczna niechęć badanych dyrektorów do zmniejszenia zatrudnienia. Nie należy również oczekiwać aby nastąpiły daleko idące zmiany technologiczne i zmiany profilu produkcji oraz szeroka modernizacja wyrobów. Zwraca uwagę dość dobre współzycie dyrektorów z instytucjami partycypacji pracowniczej tj. związkami i radami pracowniczymi, bowiem znakomita większość badanych uważa, że ich ewentualna likwidacja jest mało istotna dla przewycięzania trudności. Równie godne odnotowania jest to, że około połowy respondentów uznało że staranie się o ulgi i dotacje ma małe znaczenie dla przewycięzania trudności. Ogólnie rzecz biorąc z oglądu tablicy 2 wynika, że znacznie więcej dyrektorów wie jakie działania nie mają znaczenia dla przewycięzania trudności, natomiast znacznie mniej spośród nich jest przekonanych o skuteczności zawartych w tabeli sposobów działania.

Można stąd wnioskować o dość znacznym poczuciu niepewności wśród dyrektorów, z czym pewnie wiąże się brak wiedzy na temat technik zarządzania właściwych dla gospodarki nowego typu. Spostrzeżenie to nie

Tablica 2. Odpowiedzi dyrektorów na pytanie o możliwości wyjścia z doświadczanych przez przedsiębiorstwo trudności (w %)

należy	ważne	średnio ważne	mało istotne
- zmniejszyć zatrudnienie	10,0	25,5	44,1
- usprawnić zarządzanie	16,2	35,9	27,9
- zmienić profil produkcji	10,3	22,4	45,9
- wejść w spółkę z kapitałem zagranicznym	18,3	29,7	31,7
- sprywatyzować przedsiębiorstwo	29,0	21,0	30,0
- zmienić technologię	9,7	30,0	40,0
- zmodernizować wyroby	14,1	24,8	39,7
- zmodernizować park maszynowy	30,3	24,1	25,2
- zlikwidować radę pracowniczą	10,3	10,0	57,9
- ograniczyć rolę zw. zawodowych	11,0	13,4	54,1
- poprawić jakość produkcji	25,5	29,3	25,2
- podjąć lub zintensyfikować eksport	33,4	17,2	28,3
- zabiegać o ulgi i dotacje	16,6	24,5	38,3

Uwaga: na pytania odpowiadali tylko ci dyrektorzy, którzy stwierdzili, że ich przedsiębiorstwa przeżywają trudności

przekreśla wiarygodności zaprezentowanych poprzednio uwag mówiących o elastyczności poznawczej dyrektorów. Cóż bowiem z tego, że są oni elastyczni i rozumieją mniej więcej na czym polega rynek i jego wymogi, jeżeli nie mają wiedzy o tym jak tym wymogom sprostać a także – być może – nie są w stanie podjąć odpowiednich decyzji.

Zobaczymy zatem jakie strategie gospodarcze są preferowane przez dyrektorów przedsiębiorstw lokalnych. Relatywnie największą wagę przyznają dyrektorzy takim działaniom jak eksport, modernizacja parku maszynowego i poprawa jakości produkcji. Są to w gruncie rzeczy intensywne metody gospodarowania, chociaż zwraca uwagę małe znaczenie takich działań, jak zmiany technologiczne i usprawnienie zarządzania. Stosunkowo dużo jest w badanej populacji zwolenników sprywatyzowania przedsiębiorstwa w odpowiedzi na trudności. Trudno ocenić, czy jest to efekt typowo unikowej postawy niektórych dyrektorów wynikającej z niechęci do głębszej analizy czynników sprzyjających wydobywaniu się z trudności gospodarczych, czy może jest to efekt analizy metod motywowania i faktycznego przekonania o ich pozytywnym związku ze stosunkami własności. Warto odnotować, że 16,2% dyrektorów uważa za ważne usprawnienie zarządzania i tyle samo – 16,6% sądzi, że nadal



należy zabiegać o ulgi i dotacje. Rezultaty te obrazują typowy dla okresu przelomu stan psychiczno-intelektualny badanych menadżerów, a szczególnie niepewność i niezdecydowanie. Są to, jak sądzę, zjawiska dominujące. Możemy zatem wyodrębnić dwie strategie wydobywania przedsiębiorstwa z trudności gospodarczych.

Pierwsza – wydaje się polegać na unikaniu głębszych analiz zaistniałej sytuacji i unikaniu trudnych decyzji (np. zwolnień) oraz oczekiwaniu na różne magiczne pociągnięcia, np. na prywatyzację.

Druga strategia, mniejszościowa, zawiera próby intensyfikacji metod gospodarowania, głównie w oparciu o eksport i modernizację maszyn.

To, która tendencja przeważy i czy uda się wykorzystać i wzmocnić istniejące strategie intensyfikacyjne, zależy od polityki gospodarczej władz lokalnych i państwowych.

W świetle analiz zaprezentowanych w poprzednich fragmentach tego rozdziału można stwierdzić, że przedsiębiorstwa państwowe mogą stać się znaczącym czynnikiem rozwoju gospodarczego gmin tylko o tyle, o ile realizowana będzie konsekwentna, długofalowa, antyinflacyjna polityka gospodarcza.

Jeśli chodzi o tzw. politykę przemysłową, w świetle zaprezentowanych tu analiz najlepszym sposobem wsparcia przedsiębiorstw państwowych jest konsekwentne stymulowanie procesów alokacji rynkowej poprzez wskazywanie, że tylko opłacalność i efektywność są gwarantami przetrwania. Ważne jest także ułatwianie przewyciężenia barier poznawczych poprzez organizowanie dla menadżerów różnego typu szkoleń, kursów i doskonalień.

\* \* \*

Zmiana ustrojowa nie przekształciła w sposób znaczący relacji między organem założycielskim a przedsiębiorstwem państwowym. Znakomita większość przedsiębiorstw państwowych przeżywa trudności gospodarcze.

Pierwzoplanowym źródłem tych trudności są nieuchronne koszty transformacji gospodarczej. Przekształceniom ustrojowym towarzyszyła zmiana kluczowego źródła niepewności. W Polsce Ludowej było to zaopatrzenie, natomiast obecnie największa niepewność łączy się ze zbytem wyrobów.

Drugim ważnym czynnikiem zaistnienia trudności w funkcjonowaniu przedsiębiorstw jest zastana niska wydajność pracy i przerosty zatrudnienia.

Polityka antyinflacyjna ma wyraźnie mniejszą moc sprawczą dla obecnych trudności przedsiębiorstw lokalnych. Co więcej, wyraźną prze-

szkodą w sprawnym gospodarowaniu wydają się być odziedziczone inflacyjne ceny kredytów.

W badanych gminach da się zauważyć podział na dwa rodzaje rynków, pierwszy z nich polega na przemieszczaniu politycznych i ekonomicznych wartości wymiennych, drugi – jest relatywnie bardziej ekonomiczny i konkurencyjny.

Menadżerowie przedsiębiorstw państwowych charakteryzują się znaczną elastycznością poznawczą i psychiczną, co polega na tym, że na ogół rozumieją wymogi nowej gospodarki zaś polityka antyinflacyjna nie paraliżuje ich umiejętności poznawczych.

Z drugiej jednak strony braki szczegółowej wiedzy i zdecydowania powodują, że przeważają strategie przeczekania i odsunięcia trudnych decyzji. Strategie proefektywnościowe są słabiej zarysowane, ale mogą być wsparte konsekwentną polityką antyinflacyjną.

## **7. Opinie dyrektorów przedsiębiorstw państwowych o ich pracy i przemianach własnościowych w polskiej gospodarce**

Przedmiotem rozważań będzie próba prezentacji opinii dyrektorów przedsiębiorstw państwowych dotyczących oceny przeszkód i utrudnień w kierowaniu przedsiębiorstwami. Omówione zostaną także poglądy respondentów na temat działań składających się na sukces zawodowy.

W toku badań przeprowadzono z dyrektorami przedsiębiorstw 296 wywiadów. Znakomitą większość stanowili mężczyźni (84%), w wieku między 40 a 59 rokiem życia (71%). Poziom wykształcenia jak na dyrektorów nie był nazbyt wysoki – oto bowiem aż 44% respondentów ukończyło swoją edukację na poziomie średnim lub niższym, a tylko 55% legitymowało się dyplomem wyższej uczelni. Warto zauważyć, że liderzy życia gospodarczego nie odbiegają pod tym względem od liderów politycznych i administracyjnych. Z innych badań wynika, że wśród przewodniczących rad 54% osób miało wyższe wykształcenie, wśród wójtów i burmistrzów 70% (Kowalczyk 1991).

Postawy polityczne dyrektorów wskazują na ich dość duże zaangażowanie obywatelskie, bowiem tylko 8% osób zadeklarowało, że nie weźmie udziału w wyborach. Spośród przedłożonej respondentom listy 14 partii najwięcej zwolenników uzyskała Unia Demokratyczna – 21% i PSL – 8%, wiele osób nie było jeszcze zdecydowanych – 44,8%.

Stosunkowo najwięcej, bo 43%, badanych przedsiębiorstw nie dało się zakwalifikować do jednorodnego rodzaju produkcji. W próbie badaw-

czej dominowały przedsiębiorstwa o produkcji mieszanej. Drugą co do liczebności pozycję zajmują przedsiębiorstwa zajmujące się specjalistyczną gospodarką rolną, np. ogrodnictwo. Branża spożywcza grupowała 16% przedsiębiorstw, metalowa – 9%, a pozostałe – od 4 do 8%<sup>1</sup>.

Zwraca uwagę dość duży udział dużych przedsiębiorstw w próbie badawczej. Firmy o wielkości zatrudnienia ponad 500 osób stanowiły 11%, dalsze 11% stanowiły przedsiębiorstwa o wielkości zatrudnienia od 201 do 500 osób. Z kolei małe zakłady zatrudniające do 20 osób i przedsiębiorstwa o wielkości zatrudnienia 21–50 osób stanowiły po 18% próby badawczej. Firm zatrudniających 51–100 osób było 24,3%, a zatrudniających 101–200 osób – 15,2%.

W toku dalszych rozważań zaprezentowane zostaną opinie dyrektorów na temat warunków, w jakich przyszło im pełnić role zawodowe. Odpowiedzi respondentów układają się zgodnie z oczekiwaniami.

Otóż bowiem spośród tych respondentów, którzy kierowali przedsiębiorstwem przed 1989 r. tylko 10% dyrektorów twierdzi, że po 1989 r. warunki działania państwowego sektora gospodarki uległy poprawie, dla 64% warunki te są gorsze, a 7% uważa, że takie same. Ogół respondentów, 87% jest przekonanych, że obecne warunki do prowadzenia państwowego przedsiębiorstwa są niedogodne, a tylko 12%, że dogodne. Liczby te dość wyraźnie sugerują niski poziom komfortu psychicznego badanych dyrektorów. Uderzający, czy wręcz szokujący jest ten brak optymizmu, ekspansywności i ogrom nieszczęścia jaki dotknął tę grupę społeczną.

Nie badaliśmy niestety naszych respondentów żadną skalą distress'u czy neurotyzmu, jest jednak prawie pewne, że wielu z nich o wiele silniej przeżywa własne kłopoty psychiczne niż kłopoty przedsiębiorstw, którymi kierują.

Ocena warunków, w których pracują dyrektorzy nie zależy od poziomu wykształcenia. W każdym razie nie wykryto takiej zależności za pomocą równań regresji. Wystąpiła natomiast dość wyraźna zależność między wielkością przedsiębiorstwa, a opinią na temat czynników sprzyjających lub niesprzyjających kierowaniu przedsiębiorstwem. Współczynnik regresji standaryzowanej oceny warunków (zmienna 2) na wielkość przedsiębiorstwa (zmienna 1) był istotny statystycznie

$$\beta = ,141 \quad R^2 \cdot 100 = 2\% \quad (7)$$

Oznacza to, że wraz ze wzrostem wielkości przedsiębiorstw rośnie przekonanie ich dyrektorów o tym, że obecne warunki działania przedsię-

<sup>1</sup>Były to: chemia, tworzywa sztuczne, odzież, obuwie, artykuły spożywcze, elektronika, ceramika i artykuły budowlane i artykuły drzewne

biorstwa przemysłowego są niedogodne. Odnotujmy zatem, że im większe przedsiębiorstwo tym większy poziom frustracji jego dyrektorów.

Przyjrzyjmy się teraz, co przeszkadza dyrektorom w kierowaniu przedsiębiorstwami – stosowne informacje zawiera tablica 3.

Tablica 3. Ocena przeszkód utrudniających prowadzenie przedsiębiorstw

rodzaje przeszkód	ocena znaczenia przeszkód (w %)		
	duże znaczenie	przeciętne	nie istotne
zbyt wysokie podatki	66,2	17,9	15,2
zbyt wysokie cło przywozowe	3,4	16,2	77,2
zbyt niskie cło przywozowe	9,0	12,8	74,8
zbyt wysoki odsetek od kredytu	85,2	9,7	5,2
mały popyt na produkowane towary	49,3	31,4	19,0
niedostatek wykwalifikowanej siły roboczej	4,8	18,6	75,2
zbyt wysokie czynsze	15,2	22,4	60,3
trudności w uzyskaniu terenu na rozwój przedsiębiorstwa	4,1	12,4	81,7
zbyt wysoka inflacja	40,7	33,8	25,2
nieodpowiedni kurs dolara	21,4	31,0	46,2
bałagan w przepisach	64,8	24,8	9,7
nieprzychylny klimat społecz.	23,4	29,0	46,9
konkurencja	21,4	34,8	42,1
konflikty społeczne w zakładzie	5,9	21,0	71,7

Uwaga: w tablicy nie uwzględniono braku danych.

Z tablicy wynika dość wyraźnie, że zdecydowanie największą przeszkodą w kierowaniu przedsiębiorstwami są zbyt wysokie odsetki od kredytu. Duże znaczenie przyznaje temu czynnikowi aż 85% dyrektorów. Wyraźnie mniej ważnymi przeszkodami są dla badanych podatki i bałagan w przepisach. Na dalszych miejscach sytuują się: mały popyt i zbyt wysoka inflacja.

Względnie niskie znaczenie takich czynników jak cła czy kurs dolara świadczy o bardzo małym powiązaniu przedsiębiorstw z międzynarodowym podziałem pracy i o dość silnej orientacji respondentów na krajowe oraz lokalne rynki zaopatrzenia i zbytu.

W celu bardziej precyzyjnego pomiaru opisywanych tu zjawisk do-

konałem obliczenia regresji zmiennej mierzącej ocenę stopnia dogodności warunków (z-2) na wszystkie 14 zmiennych zawartych w tabeli (z4-15). Okazało się, że w standaryzowanym równaniu regresji tylko trzy współczynniki okazały się istotne statystycznie.

ocena warunków = -,178 odsetki od kredytu -,156 mały popyt  
 -,117 bałagan w przepisach  
 + ... współczynniki statystycznie nieistotne (8)  
 $R^2 \cdot 100 = 10,4\%$ ;  $SF = 0,0$

Te trzy zmienne dość dobrze, jak widać z wielkości współczynnika  $R^2$ , wyjaśniają poziom niezadowolenia dyrektorów z warunków, w jakich przyszło mu działać.

Treść informacyjna równania (8) nieco odbiega od analogicznej zawartości tablicy 3.

Wszystkie czynniki, które okazały się statystycznie nieistotne są postrzegane jednakowo przez dyrektorów pozytywnie i negatywnie oceniających otoczenie przedsiębiorstwa. Natomiast tym, którzy odczuwają największe kłopoty w pełnieniu ról zawodowych przeszkadzają: odsetki od kredytu, mały popyt i bałagan w przepisach.

Można oczekiwać, że uzyskane tu rezultaty badań odwzorowują dość silnie zarysowaną stresogenną sytuację wykreowaną przez czynniki znajdujące się poza kontrolą badanych, takie jak odsetki i przepisy. Ten brak wpływu na większość czynników decydujących o powodzeniu zawodowym, siłą rzeczy skłania do braku ekspansywności i biernego oczekiwania na odgórne przemiany. Trudno ocenić, czy i w jakim stopniu stan ten jest spowodowany szczególnymi predyspozycjami osobowościowymi badanych dyrektorów, a w jakiej mierze jest efektem obiektywnych sytuacyjnych uwarunkowań. Chodzi tu być może o przesadne skłonności do narzekania, poszukiwanie zewnętrznych usprawiedliwień dla unikania decyzji, działania itp.

W rozdziale poświęconym funkcjonowaniu przedsiębiorstw starałem się wskazać, w jaki sposób zarysowane tu problemy poznawcze i psychiczne wiążą się z przewidywanymi sposobami reagowania na trudności gospodarcze.

Przyjrzyjmy się obecnie w jaki sposób badani dyrektorzy oceniają różne determinanty własnych sukcesów zawodowych. W celu uzyskania stosownych informacji naszym respondentom zadaliśmy pytanie o to, jak powinien postępować menadżer takiego przedsiębiorstwa jakim respondent kieruje po to, aby osiągnąć sukces. Odpowiedzi zawiera tablica 4.

Wśród wyznaczników sukcesu zawodowego dyrektorzy zdecydowanie

Tablica 4. Ocena względnej ważności wybranych działań dla osiągnięcia sukcesu zawodowego (w %)

działania	względna ważność		
	ważne	średnio ważne	mało ważne
dbałość o wydajność pracy	85,2	9,0	5,9
dbałość o dobre stosunki międzyludzkie	64,5	23,1	12,4
dbałość o wdrażanie nowych produktów i technologii	78,6	14,1	7,2
śledzenie nowości i adaptowanie ich we własnym przedsiębiorstwie	81,7	13,8	4,1
dążenie do zwiększenia rentowności	54,5	27,2	17,9

Uwaga: w tablicy nie uwzględniono braku danych.

na pierwszym miejscu stawiają rentowność (89,3%), wydajność pracy (85,2%), śledzenie nowości (81,7%) oraz ich adaptację (78,6%).

W celu lepszej oceny uzyskanych rezultatów proponują ich porównanie z sytuacją istniejącą w systemie gospodarczym PRL. Badania przeprowadzono w 1988 r. na próbie 204 przedsiębiorstw państwowych. Była to próba reprezentatywna dla ogółu polskich państwowych przedsiębiorstw przemysłu przetwórczego. Badaniami objęto dyrektorów ekonomicznych; respondentom zadano m.in. pytanie o względną ważność wybranych działań gospodarczych dla oceny ich pracy.

71% dyrektorów uznało za najważniejsze wypracowanie planowanego zysku, brak konfliktów i napięć społecznych w przedsiębiorstwie za najważniejsze uznało również 71% respondentów, natomiast wykonanie planu produkcji sprzedanej za najważniejsze uznało 66% dyrektorów (Bobińska, Hryniewicz 1989, s. 103). Rezultaty te, co wyraźnie widać, odtwarzają system wartości typowy dla gospodarki niedoboru i pełniącej dodatkowe funkcje politycznego stabilizatora, świadczy o tym fakt, że dyrektorzy byli oceniani m.in. za to, czy dobrze pilnują spokoju i za wielkość dostaw na wiecznie pusty „socjalistyczny rynek”.

Działania zmierzające do intensyfikacji metod gospodarowania, np. modernizacja majątku trwałego, uzyskały zdecydowanie mniejszą rangę. Dla uwypuklenia różnic w opiniach obu omawianych grup dyrektorów przytoczę jeszcze jeden fragment badań z 1988 r. dotyczący opinii dyrektorów na temat działań, do jakich skłaniał ich istniejący wtedy system

plac i premii. 60% respondentów uznało, że system bodźców finansowych skłania ich do dbałości o zysk, na dalszych miejscach pojawiły się takie działania jak: wielkość sprzedaży na rynek krajowy (56%) i jakość produkcji na rynek krajowy (51%). Wdrażanie nowych technologii (43%), nowe rozwiązania organizacyjne (39%)<sup>2</sup> miały wyraźnie niższą rangę i na pewno nie wchodziły w skład priorytetów regulujących sposób pełnienia ról zawodowych przez dyrektorów przedsiębiorstw państwowych w Polsce Ludowej.

Na tym tle badani przez nas dyrektorzy prezentują się inaczej. Przede wszystkim, co godne podkreślenia, rzuca się w oczy prorynkowe nastawienie wyrażające się w zrozumieniu, że w gospodarce rynkowej sukces zależy od innowacyjności i wydajności. Zwraca uwagę mniejsze znaczenie stosunków międzyludzkich co, jak się wydaje, odzwierciedla zmianę polegającą na tym, że przedsiębiorstwo państwowe przestało być instytucją politycznej regulacji. Rezultaty uwidocznione w tablicy 4 ujawniają nowy, właściwy dla gospodarki rynkowej, system wartości orientujących działania dyrektorów.

Stwierdzić zatem należy, że w badanej populacji nie da się zauważyć barier poznawczych, które by utrudniały adekwatną ocenę funkcjonowania gospodarki rynkowej i w ten sposób obniżały efektywność pełnienia ról zawodowych przez dyrektorów.

Przyjrzyjmy się obecnie w jaki sposób dyrektorzy przedsiębiorstw państwowych postrzegają kluczowe problemy przemian ustrojowych. Postawy dyrektorów wobec stosunków własności środków produkcji porównam z postawami członków innych grup społecznych. Wnioski z tych trzech porównań mogą służyć do oceny zgodności interesów badanych z kierunkiem przemian ustrojowych. Zanim jednak do tego dojdzie omówię postawy dyrektorów wobec reprivatyzacji dóbr utraconych w wyniku powstania Polski Ludowej i towarzyszących temu okoliczności. Tylko 8% respondentów okazało się być zwolennikami bezwarunkowej reprivatyzacji twierdząc, że należy oddać wszystko to, co zostało zabrane po 1944 r. 63% uważa, że należy oddać tylko to, co zostało zabrane niezgodnie z dekretami o reformie rolnej i nacjonalizacji przemysłu. Natomiast 28% uważa, że nie należy nic oddawać. Najważniejszym argumentem na rzecz tego rozwiązania jest stwierdzenia, że po tak długim okresie wszystko należy do społeczeństwa, bo ludzie pracując w PRL pomnożyli pierwotny majątek (17%), nastąpił zbyt duży upływ czasu (10%), nie ma możliwości dokonania prawidłowej wyceny majątku i trudno ustalić co do kogo należy (9,3%).

<sup>2</sup>K. Bobińska, J. Hryniewicz, *Motywacje...*, op.cit. s. 105

Liczby te sugerują, że badani dyrektorzy nie są raczej zwolennikami byłych klas posiadających.

Przyjrzyjmy się teraz postawom wobec własności środków produkcji w różnych działach gospodarczych.

Tablica 5. Opinie na temat prywatyzacji dyrektorów przedsiębiorstw państwowych na tle opinii burmistrzów, wójtów, przewodniczących rad, radnych i mieszkańców gmin wiejskich i małomiasteczkowych w marcu 1991 r. (punktacja na skali od 1 - wcale nie prywatyzować do 4 - sprywatyzować w całości)

	badani dyrektorzy przeds.	mieszkańcy	radni	przewodn. rad	burmistrzowie i wójtowie
		a	b	c	d
handel detaliczny	3,60	3,27	3,61	3,69	3,67
wielkie zakłady przemysłowe	2,05	2,18	2,27	2,39	2,30
szkoły	1,88	1,80	2,01	1,90	1,94
opieka zdrowotna	2,11	2,13	2,33	2,32	2,42
banki	1,78	2,61	3,05	2,95	3,02
poczta	3,02	2,03	2,31	2,19	2,19
PKS	1,93	2,22	2,68	2,56	2,63

Źródło: kolumny a,b,c,d - Grochowski 1990, s. 103

Informacje zawarte w tablicy 5 wyraźnie dowodzą, że dyrektorów charakteryzują bardziej socjalistyczne postawy w porównaniu do innych grup społecznych. Szczególnie dyrektorzy najwyraźniej aprobują gospodarcze pryncypia dawnego systemu tj. kontrolę państwa nad wielkim przemysłem i bankami. Towarzyszy temu relatywnie silne przywiązanie do państwowej służby zdrowia. Nie ulega wątpliwości, że burmistrzowie, radni i przewodniczący rad są w większości ludźmi nowymi w lokalnych elitach władzy. Nowi ludzie są jednocześnie eksponentami nowych idei. Na ich tle badani dyrektorzy są grupą wyraźnie bardziej konserwatywną ekonomicznie, co oznacza, że są oni bardziej niż inne grupy przywiązani do PRL-owskich instytucji ustrojowych i własnościowych.

\* \* \*

Poziom wykształcenia dyrektorów przedsiębiorstw państwowych nie odbiega od przeciętnego poziomu wykształcenia gminnych liderów ad-



ministracyjnych i politycznych, połowa badanych ma średnie i połowa wyższe wykształcenie.

Większość badanych uważa, że obecne warunki do prowadzenia przedsiębiorstw państwowych są niedogodne. Wyrażna jest reorientacja systemu wartości profesjonalnych w kierunku typowym dla gospodarki rynkowej.

## Cytowana literatura

- Bobińska K., Hryniewicz J., 1989, *Motywacja kadry kierowniczej do podejmowania produkcji przeznaczonych na eksport*. Raport z badań w ramach CPB 10.03. – maszynopis.
- Domańska E., 1986, *Kapitalizm menadżerski*, Warszawa.
- Domański H., 1987, *Segmentacja rynku pracy a struktura społeczna*, Wrocław.
- Grochowski M., 1991, *Praktyki społeczne władz lokalnych*, [w:] Jałowiecki B., Swianiewicz P. (red.), *Między nadzieją a rozczarowaniem. Samorząd terytorialny rok po wyborach*. EIRRI, Warszawa.
- Hodson R., Kaufman R.L., 1982, *Economic Dualism: A Critical Review*, „American Sociological Review” vol. 47, No 6, s. 727–740.
- Humble W., 1971, *Zarządzanie przez określanie celów*.
- Jacob D., 1988, *Corporate Economic Power and the State: A Longitudinal Assessment of two Explanations*, „American Journal of Sociology”, vol. 93, No 4, s. 852–881.
- Jałowiecki B., 1988 *Spoleczne wytwarzanie przestrzeni*, KIW, Warszawa.
- Kolarska-Bobińska L., 1984a, *Centralizacja i decentralizacja. Decyzje, władza, mity*, Wrocław.
- Kolarska-Bobińska L., 1984b, *Kryzys ekonomiczny a struktura władzy w gospodarce*, [w:] *Gospodarka w opinii pracowników*, raport z badań – maszynopis powielony archiwum PTS.
- Kowalczyk A., 1991, *Nowi ludzie w Polsce lokalnej*, [w:] Jałowiecki B., Swianiewicz P. (red.), *Między nadzieją a rozczarowaniem. Samorząd terytorialny rok po wyborach*, EIRRI, Warszawa.
- Mizruchi M.S., 1989, *Similarity of Political Behaviour among Large American Corporation*, „American Journal of Sociology”, vol. 95, No 2, s. 401–424.
- Ossowski St., 1967, *Koncepcja ładu społecznego i typy przewidywań*, [w:] *Dzieła*, t. 5 „O nauce”, Warszawa, s. 173–194.
- Sterniczuk H., 1984, *Zarządzanie gospodarką; niestabilność stosunków władzy*, [w:] *Gospodarka w opinii...*, op.cit.

## Aneks 1

### Zasady konstrukcji zmiennych

1. Wielkość przedsiębiorstwa skonstruowana jest na podstawie przyporządkowania wartości punktowych następującym przedziałom wielkości zatrudnienia:
  - do 20 osób = 1 pkt.
  - 21-50 osób = 2 pkt.
  - 51-100 osób = 3 pkt.
  - 101-200 osób = 4 pkt.
  - 201-500 osób = 5 pkt.
  - ponad 501 osób = 6 pkt.
2. Ocena warunków do prowadzenia przedsiębiorstwa państwowego:
  - dogodne 1 pkt.
  - niedogodne 2 pkt.

Zmienne identyfikujące przeszkody utrudniające kierowanie przedsiębiorstwem państwowym<sup>1</sup>:

3. zbyt wysokie podatki,
4. zbyt wysokie cło,
5. zbyt niskie cło,
6. zbyt wysoki odsetek od kredytu,
7. mały popyt,

---

<sup>1</sup>każdej ze zmiennych przyznano wartości: *bardzo ważne* = 1, *ważne* = 2, *mało ważne* = 3

8. niedostatek wykwalifikowanej siły roboczej,
9. zbyt wysokie czynsze na lokale użytkowe,
10. trudności w uzyskaniu terenu,
11. zbyt wysoka inflacja,
12. nieodpowiedni kurs dolara,
13. bałagan w przepisach prawnych,
14. nieprzychylny klimat społeczny,
15. konkurencja,
16. konflikty społeczne w zakładzie.

### Zmienne identyfikujące trudności doświadczane w badanych przedsiębiorstwach<sup>2</sup>:

17. brak zbytu,
18. zbyt wysoko oprocentowany kredyt,
19. utrata zdolności kredytowej,
20. zbyt wysoki poziom zatrudnienia,
21. spadek wydajności pracy,
22. konieczność płacenia „popiwku”,
23. zadłużenie,
24. zbyt wysoka dywidenda,
25. trudności przeżywane przez zakład (za odpowiedź *tak* – 1 pkt., za odpowiedź *nie* – 2 pkt.),
26. zagrożenie likwidacją na podstawie pytania o względną ważność takiego zagrożenia (ważne – 1 pkt., średnio ważne – 2 pkt., mało istotne – 3 pkt.),
27. obecne warunki działania sektora państwowego

zmienna utworzona w oparciu o pytanie następującej treści *Jeśli kierował pan(i) przedsiębiorstwem przed 1989 r. i porówna oba okresy, poprzedni i obecny, to warunki działania sektora państwowego są obecnie: dużo lepsze (1 pkt.), trochę lepsze (2pkt.), nie ma większej różnicy (3 pkt.), gorsze (4 pkt.)*.

### Zmienne identyfikujące przesłanki odniesienia sukcesu zawodowego.

Zmienne uzyskane w oparciu o pytanie: *Jak powinien postępować menadżer takiego przedsiębiorstwa jakim pan kieruje, aby osiągnąć sukces zawodowy?* Za odpowiedź typu *ważne* przyznano 1 pkt., *średnio ważne* 2 pkt., *mało ważne* 3 pkt.

<sup>2</sup>zmienne 17-24 – każdej ze zmiennych przyznano wartości: *duże* = 1 pkt., *średnie* = 2 pkt., *niewielkie* = 3 pkt.

28. dbać o wydajność pracy,
29. dbać o dobre stosunki międzyludzkie,
30. dbać o wdrażanie nowych produktów, usług i technologii,
31. śledzić nowości i starać się je adaptować we własnym przedsiębiorstwie,
32. dążyć do zwiększenia rentowności,
33. inwestować.

W toku analizy tych zmiennych używane są równania regresji w wersji standaryzowanej i prostoliniowej.

Zaprezentowane dalej współczynniki regresji mówią o tym, o jaki fragment odchylenia standardowego zmieni się zmienna zależna wtedy, gdy zmienna niezależna zmieni się o jedno odchylenie standardowe przy założeniu, że wpływ pozostałych zmiennych uwzględnionych w równaniu regresji jest kontrolowany.

Współczynnik SF mierzy dopasowanie równania regresji do danych empirycznych.

Jeśli wartość SF przekroczy 5%, równanie będzie odrzucone. Współczynnik  $R^2 \cdot 100$  mówi o tym ile procent zróżnicowania zmiennej zależnej da się przypisać oddziaływaniu wszystkich zmiennych zawartych w równaniu regresji.



## Aneks 2

### Dobór próby i charakterystyka obszarów wybranych do badań

Badania nad przedsiębiorczością lokalną zostały przeprowadzone w czerwcu 1991 r., i miały charakter badań kwestionariuszowych. W etapie wstępnym uznano, że będą one badaniami reprezentacyjnymi i zostanie nimi objętych próba około 100 gmin. W celu wybrania jednostek terytorialnych mających być miejscem badań, sformułowano 3 podstawowe założenia.

1. W badaniach nad przedsiębiorczością lokalną postanowiono objąć analizą dwie grupy gmin – grupę podstawową, na którą składały się gminy uczestniczące w przeprowadzonym wcześniej konkursie „Gmina 2000” oraz grupę kontrolną złożoną z gmin nie biorących w konkursie udziału. Ustalając w ten sposób zasady doboru jednostek do badań przyjęto arbitralnie, że gminy, które zgłosiły swój akces do konkursu „Gmina 2000” są bardziej innowacyjne od pozostałych.
2. Ponieważ ze względów organizacyjnych badaniami można było objąć tylko część gmin spośród startujących w konkursie, ustalono, że w próbie znajdują się jedynie gminy położone w 8 województwach. Dobór województw ustalono na podstawie wyników wcześniejszych badań z uwzględnieniem kryterium geograficznego (położenie), historycznego (przynależność w XIX w. do różnych zaborów, położenie w granicach Niemiec przed 1945 r.) i społeczno-ekonomicznego (stopień urbanizacji, struktura własnościowa gospodarki, innowacyjność w gospodarce). Dzięki przyjętym założeniom

wybrano następujące województwa: stołeczne warszawskie, bielskie, pilskie, płockie, poznańskie, suwalskie, tarnowskie i wałbrzyskie.

Dzisiejsze województwa: stołeczne warszawskie, płockie i częściowo suwalskie leżały do 1918 r. w granicach byłego zaboru rosyjskiego; bielskie i tarnowskie znajdowały się w ówczesnym zaborze austriackim; poznańskie i część pilskiego w zaborze pruskim; zaś województwo wałbrzyskie i część suwalskiego pozostawały do 1945 r. w granicach Rzeszy Niemieckiej.

Województwa: stołeczne warszawskie, bielskie, poznańskie i wałbrzyskie wybrano ze względu na wysoki stopień zurbanizowania, podczas gdy pozostałe są typowymi województwami o słabo rozwiniętej sieci miejskiej. Istotne różnice występują również w odniesieniu do charakteru gospodarki w wybranych województwach. Podczas gdy w rolniczych województwach tarnowskim i płockim dominuje własność prywatna, w wałbrzyskim oraz części pilskiego i suwalskiego duże znaczenie ma rolnictwo uspołecznione. Spore różnice międzywojewódzkie występują również w poziomie i charakterze uprzemysłowienia, gęstości sieci transportowej, procesach suburbanizacyjnych (najbardziej zaawansowanych w województwie stołecznym, bielskim i poznańskim) itd. Wszystkie te czynniki mają nie tylko istotny wpływ na całościowy obraz sytuacji społeczno-gospodarczej na danym obszarze, ale mogą również uzewnętrzniać się w możliwościach rozwoju sektora prywatnego w skali lokalnej.

3. Dobierając wielkość i charakter próby w obrębie każdego województwa starano się uwzględnić następujące kryteria:

- (a) liczbę gmin z uwzględnieniem zróżnicowania na miasta, gminy miejsko-wiejskie i gminy wiejskie;
- (b) łączną liczbę gmin biorących udział w konkursie „Gmina 2000”;
- (c) liczbę gmin uczestniczących w konkursie „Gmina 2000” z uwzględnieniem podanego w punkcie (a) zróżnicowania.

Stosując podane wyżej kryteria, w wyniku losowania warstwowego dla wyłonienia grupy kontrolnej, badaniami objęto łącznie 104 jednostki: 13 gmin miejskich, 34 miejsko-wiejskie oraz 57 wiejskich. Liczba gmin tworzących grupę podstawową wyniosła 63 zaś kontrolną – 41. Tym samym badaniami objęto 20,8% gmin położonych w wybranych 8 województwach.

Tablica 1. Udział gmin objętych badaniami w stosunku do łącznej liczby jednostek administracyjnych w wybranych województwach

województwo	liczba gmin objętych badaniami	% gmin objętych badaniami w stosunku do wszystkich gmin w województwie
stołeczne warszawskie	10	16,7
bielskie	15	23,1
piłskie	12	20,0
łockie	15	28,8
poznańskie	13	14,3
suwalskie	12	20,7
tarnowskie	12	22,6
wałbrzyskie	15	24,6

Tablica 2. Wykaz gmin objętych badaniami<sup>1</sup>

grupa podstawowa	grupa kontrolna
<b>województwo stołeczne warszawskie</b>	
1. Kampinos (G)	6. Błonie (G)
2. Marki (M)	7. Halinów (G)
3. Milanówek (M)	8. Karczew (MG)
4. Podkowa Leśna (M)	9. Radzymin (MG)
5. Serock (MG)	10. Tarczyn (G)
<b>województwo bielskie</b>	
1. Andrychów (MG)	11. Goleszów (G)
2. Brenna (G)	12. Lipowa (G)
3. Czernichów (G)	13. Maków Podhalański (MG)
4. Przeciszów (G)	14. Rajcza (G)
5. Spytkowice (G)	15. Stryszawa (G)
6. Ustroń (M)	
7. Wadowice (MG)	
8. Zator (MG)	
9. Zawoja (G)	
10. Żywiec (M)	

<sup>1</sup> Przyjęto oznaczenia: G - gmina; M - miasto; MG - miasto i gmina.



**województwo pilskie**

- |                   |                   |
|-------------------|-------------------|
| 1. Budzyń (G)     | 8. Człopa (MG)    |
| 2. Chodzież (G)   | 9. Kaczory (G)    |
| 3. Czarnków (M)   | 10. Margonin (MG) |
| 4. Damasławek (G) | 11. Ryczywół (G)  |
| 5. Lubasz (G)     | 12. Wieleń (MG)   |
| 6. Rogoźno (MG)   |                   |
| 7. Trzcianka (MG) |                   |

**województwo płockie**

- |                   |                    |
|-------------------|--------------------|
| 1. Krośnice (MG)  | 10. Bedno (G)      |
| 2. Kutno (M)      | 11. Drobin (G)     |
| 3. Łąck (G)       | 12. Łanięta (G)    |
| 4. Mochowo (G)    | 13. Radzanowo (G)  |
| 5. Sanniki (G)    | 14. Witonia (G)    |
| 6. Sierpc (MG)    | 15. Wyszogród (MG) |
| 7. Staroźreby (G) |                    |
| 8. Szczutowo (G)  |                    |
| 9. Zawidz (G)     |                    |

**województwo poznańskie**

- |                     |                    |
|---------------------|--------------------|
| 1. Duszniki (G)     | 9. Dolsk (MG)      |
| 2. Nowy Tomyśl (MG) | 10. Kamieniec (G)  |
| 3. Opalenica (MG)   | 11. Łubowo (G)     |
| 4. Pniewy (MG)      | 12. Niechanowo (G) |
| 5. Pobiedziska (MG) | 13. Śrem (MG)      |
| 6. Rakoniewice (MG) |                    |
| 7. Stęszew (MG)     |                    |
| 8. Wielichowo (MG)  |                    |

**województwo tarnowskie**

- |                     |                        |
|---------------------|------------------------|
| 1. Bochnia (M)      | 8. Bolesław (G)        |
| 2. Brzesko (M)      | 9. Gnojnik (G)         |
| 3. Dębica (G)       | 10. Pleśna (G)         |
| 4. Nowy Wiśnicz (G) | 11. Wadowice Górne (G) |
| 5. Tuchów (MG)      | 12. Żyraków (G)        |
| 6. Zakliczyn (G)    |                        |
| 7. Zegocina (G)     |                        |

**województwo suwalskie**

- |                       |                     |
|-----------------------|---------------------|
| 1. Augustów (M)       | 8. Dubeninki (G)    |
| 2. Giżycko (M)        | 9. Lipsk (MG)       |
| 3. Kowale Oleckie (G) | 10. Prostki (G)     |
| 4. Miłojuki (MG)      | 11. Stare Juchy (G) |
| 5. Nowinka (G)        | 12. Wiżajny (G)     |
| 6. Puńsk (G)          |                     |
| 7. Węgorzewo (MG)     |                     |

**województwo wałbrzyskie**

- |                         |                           |
|-------------------------|---------------------------|
| 1. Bielawa (M)          | 11. Ciepłowody (G)        |
| 2. Kłodzko (G)          | 12. Czarny Bór (G)        |
| 3. Łądek Zdrój (MG)     | 13. Marcinowice (G)       |
| 4. Mieroszów (MG)       | 14. Stare Bogaczowice (G) |
| 5. Nowa Ruda (G)        | 15. Stoszowice (G)        |
| 6. Piława Górna (M)     |                           |
| 7. Radków (MG)          |                           |
| 8. Stronie Śląskie (MG) |                           |
| 9. Szczytna (MG)        |                           |
| 10. Żarów (MG)          |                           |





