

Agnieszka Gandecka

## DROBNI PRZEDSIĘBIORCY W WOJEWÓDZTWIE LUBUSKIM

### Przedsiębiorczość w okresie transformacji

[...] otworzyła się granica i była różnica poziomów życia w Niemczech i w Polsce i to było motywem, że po prostu tam człowiek wychodził na miasto bez grosza, tak jak teraz założymy dzisiaj wyszedł(bym) na miasto bez grosza o godzinie 12, a o 14 czy o 16 już miałem założymy z 200 czy 300 złotych [...] tu poszedłem, tu coś powiedziałem, ten miał to do sprzedania, poszedłem tam, tam sprzedawałem, ogólnie pieniądze same są, same pchały się do kieszeni, bardzo łatwo przychodziły pieniądze, bardzo łatwo i bardzo dużo zarabiano się w bardzo krótkim czasie, o. (B., producent mebli, Gubin)

Specyfiką terenu pogranicza zachodniego, w tym obszarze obecnego województwa lubuskiego, jest jego historia. Jako miejsce wielowiekowego styku Polaków i Niemców, fazowego przechodzenia z rąk do rąk, stanowi tygiel różnych postaw, poglądów i rodzajów aktywności. Druga wojna światowa dokonała ogromnych spustoszeń na terenach pogranicza: w miastach (90% zniszczeń), infrastrukturze przemysłowej (80% zniszczeń) oraz na wsiach (30-50% zniszczeń). Prawie cała ludność obszaru uległa wymianie. Działania wojenne, upadek sieci osadniczych i niektórych gałęzi gospodarki, konieczność odbudowania infrastruktury niemal od podstaw przekształciły ten rejon w strefę peryferyjną w całym tego słowa znaczeniu. W okresie Polski Ludowej ziemia lubuska nie pasowała do ogólnego obrazu budowanego społeczeństwa. W czasie sojuszu robotniczo-chłopskiego nie dało się tu stworzyć kopalni i przemysłu ciężkiego (brak znaczących ilości surowców) ani imponujących terenów rolniczych (ziemie gorszej jakości, przekształcane w pastwiska i PGR-y, lasy). Ludność napływowa kontynuowała więc prace w typowych rodzajach gospodarki – rolnictwie i leśnictwie oraz koncentrowała się na odbudowie miast. Nieco później ziemię lubuską podporządkowano planom Układu Warszawskiego, lokalizując na tym terenie bazy wojskowe; przyległe miasta zaś zyskały rangę miast garnizonowych.

Stagnację terenów pogranicza zachodniego przerwało otwarcie granicy polsko-niemieckiej za czasów Gierka. W tym czasie pojawiła się współpraca transgraniczna, której wymiernym efektem był proces zatrudniania Polaków w niemieckich zakładach produkcyjnych. W Polsce trwały „okresowe

kłopoty z zaopatrzeniem”, natomiast po drugiej stronie granicy dostępność wędlin, masła, cytrusów czy w końcu papieru toaletowego była powszechna, więc „kontraktowcy” (Polacy pracujący w Niemczech) rozpoczęli prywatny import, najpierw dla siebie i swoich rodzin, wreszcie – dla na zamówienie dla mieszkańców miasta i znajomych.

Były to pierwsze, nieśmiałe próby podjęcia prywatnej inicjatywy, w pewnym stopniu przybierające charakter przestępczy. Do lat 90. pogranicze żyło swoim wewnętrznym, drugim życiem gospodarczym, w które zaangażowani byli „kontraktowcy”, cinkciarze i taksówkarze. Prawdziwie złoty okres prosperity rozpoczął się wraz z załamaniem się porządku etatystycznego, reformami Balcerowicza oraz wprowadzeniem gospodarki wolnorynkowej. Na rozwój przygranicznej prywatnej inicjatywy wpływ miały przekształcenia makro- i mikrogospodarcze, których początek wyznaczyły obrady Okrągłego Stołu.

Uwarunkowania makrogospodarcze dotyczyły zjawisk powszechnie występujących w kraju: odblokowania cen artykułów konsumpcyjnych, likwidacji państwowych dotacji przemysłu, upadku przedsiębiorstw państwowych, zablokowania wzrostu płac, prywatyzacji, złagodzenia przepisów dotyczących importu, bezrobocia. Z drugiej strony, wraz z napływem kolorowych towarów i kapitału zza granicy, rozpoczął się bieg ku wolności konsumpcyjnej. Wolne media, szczególnie nowo powstała „Gazeta Wyborcza” i zreformowane „Wprost”, stały się gorącymi orędownikami przemian (Jarecka 2005). Na fali hurraoptymizmu lansowano radosne przekonanie, że teraz „wszystko jest możliwe” i należy „wziąć sprawy w swoje ręce”, bo „nikt tu za nas porządku nie zrobi”, gdyż „jesteśmy u siebie”. Nastąpiło odcięcie się od „nieudaczników” reprezentowanych przez bezrobotnych i wychwalanie tzw. osób sukcesu finansowego za ich inicjatywę, rzutkość, a co najważniejsze, za „operatywność i plastyczność myślenia ekonomicznego” (interpretacja hasła – dowolna). Bohaterami tamtych dni zostali twórcy i właściciele ogromnych fortun. W mediach toczył się spór o rolę i cechy polskiego kapitalisty (Kwiatkowski 2000). „Dość już w naszej historii generałów, dość pułkowników i cywilów, którzy – bohatersko, a jakże, oddawali życie za ojczyznę. Za mało natomiast tych, co po prostu chcieli dorobić się majątku, pomnażając – przy okazji tylko – majątek narodu. A więc – zmieniajmy wzorce osobowe! Niech ideał wiecznego konspiratora wyprze elegancki biznesmen: zawsze uśmiechnięty, zawsze przebiegły, zawsze zwycięski” (Bukowski 1991).

Pogranicze w pierwszym okresie transformacji odnalazło swoją drogę w zintensyfikowanych kontaktach z sąsiadem zza Odry. Obywatele zjednoczonych Niemiec, dysponujący już twardą walutą dawnego RFN, stali się

pożądanym obiektem zabiegów ze strony polskich przedsiębiorców. Zainteresowanie towarem na pograniczu było szerokie: Niemcy kupowali żywność, sprzęty rtv i agd, papierosy, alkohol, drobiazgi do ozdoby mieszkań. Jak grzyby po deszczu wyrastały punkty usługowe: szewcy, fryzjerzy, dentyści. Miasta przygraniczne w wyraźny sposób bogaciły się i modernizowały swój obraz. Usprawniano przejścia graniczne, udrożniano szlaki komunikacyjne, wprowadzano służby pobierające lokalne podatki handlowe. Pogranicze stało się miejscem znacznych migracji obywateli z dalszych części Polski, poszukujących możliwości pracy lub dorobienia się.

Powstanie i eskalacja pewnych zjawisk patologicznych na pograniczu (jummy, prostytutki, działalności „mrówek”) sprawiło, iż w tym okresie ziemia lubuska żyła w dwóch wymiarach rzeczywistości: społecznie akceptowanej, pożądanej oraz społecznie akceptowanej, ale patologicznej. Jak trafnie ujął to J. Kurzępa (1996), społeczności pogranicza konstituowane były poprzez dwa rodzaje tolerancji: tolerancję pogranicza i pogranicze tolerancji. W drugiej połowie dekady lat 90. obserwowalne stały się ślady wyeksploatowania pogranicza. Zamarł ruch na przygranicznych bazarach, zmniejszyła się liczba handlarzy, uszczelniono granice.

### **Przedsiębiorcy i przedsiębiorczość w województwie lubuskim**

Lubuskie jest jednym z najmniejszych województw w Polsce. Jest regionem zurbanizowanym (64,2% mieszkańców żyje w miastach), ale ma mniejszą gęstość zaludnienia, gdyż ponad połowę obszaru województwa zajmują lasy (49%) i jeziora (blisko 600). Stanowią one z pewnością znaczny potencjał turystyczno-rekreacyjny, ale z perspektywy przedsiębiorczości są istotną przeszkodą. Na wsi mieszka około 35% mieszkańców lubuskiego, lecz z rolnictwa utrzymuje się niecałe 20% ludności wiejskiej. Region ma duże znaczenie z perspektywy kontaktów Polski z Niemcami i pozostałymi krajami Unii Europejskiej, gdyż na lubuskim odcinku granicy funkcjonuje osiem dużych granicznych przejść drogowych oraz cztery kolejowe. Województwo ma wysoki wskaźnik bezrobocia (25,6%), jednakże współczynnik aktywności zawodowej, obliczany na podstawie BAEL, wynosi 54,8%, co może wskazywać na silne funkcjonowanie tutaj „szarej strefy” w postaci pracy nierejestrowanej.

W województwie zlokalizowanych jest 100 tys. podmiotów gospodarczych. Prawie wszystkie (96%) działają w sektorze prywatnym. Przeważają firmy małe, zatrudniające do dziewięciu pracowników. Najwięcej firm działa w branżach przetwórstwa przemysłowego, budownictwa, handlu i naprawy sprzętów (agd, rtv i samochodowych), transportowych, obsłudze nierucho-

mości. W sektorze małych i średnich przedsiębiorstw pracuje w województwie lubuskim prawie 80% zatrudnionych. Lubuskie zajmuje drugie miejsce w kraju pod względem liczby MSP o zagranicznym kapitale (tuż po województwie mazowieckim). Prawie 60% Produktu Krajowego Brutto wytwarzanego w województwie lubuskim powstaje w szeroko pojętych usługach (handel, usługi niematerialne i finansowe), 34% wytwarzane jest przez przemysł i budownictwo (w tym przez przemysł – ponad 29%), a 6,5% PKB pochodzi z rolnictwa, leśnictwa i rybołówstwa.

Lubuskie należy do regionów średnio uprzemysłowionych. Największe ośrodki przemysłowe skoncentrowane są wokół największych miast: Gorzowa Wlkp., Zielonej Góry i Żar. W województwie funkcjonuje od 1997 r. Kostrzyńsko-Słubicka Specjalna Strefa Ekonomiczna, mająca za zadanie przyciągnięcie jak największej liczby inwestorów. Nawiązywaniu polskoniemieckich kontaktów gospodarczych, a także współpracy w innych dziedzinach sprzyjają także dwa lubuskie euroregiony: Sprewa-Nysa-Bóbr i Pro Europa Viadrina. W produkcji przemysłowej dominują: wytwarzanie artykułów spożywczych i napojów oraz produkcja drewna i wyrobów z drewna. W regionie działają jednak przedsiębiorstwa ze wszystkich niemal gałęzi przemysłu przetwórczego. Wśród większych firm duże znaczenie mają zakłady z branż: chemicznej, celulozowo-papierniczej, elektronicznej, drzewnej. Silna jest też m.in. pozycja firm meblarskich, przemysłu spożywczego, tekstylnego, prowadzących działalność wydawniczą i poligraficzną, produkujących materiały budowlane.

Mimo dość prężnego sektora MSP w województwie, w okresowym raporcie na jego temat („Raport o stanie sektora MSP w Polsce w latach 2004–2005”), lubuskie uplasowało się na przedostatnim miejscu. Największą jego słabością jest niska wydajność pracy w średnich firmach oraz bardzo niski na tle kraju odsetek MSP innowacyjnych i prowadzących prace badawczo-rozwojowe w latach 2002-2004. Biorąc jednak pod uwagę, iż trzonem small businessu w regionie są usługi, handel i naprawy oraz transport, niska innowacyjność w działalności nie powinna zaskakiwać.

Według miesięcznika „Forbes” (Forbes 2006) województwo lubuskie jest jedynym, które nie posiada żadnego milionera.

### **Cel badań własnych**

Badania właścicieli małych i średnich przedsiębiorstw producenckich przeprowadzone zostały w roku 2005. Obiektem zainteresowania stali się młodzi biznesmeni, właściciele lub współwłaściciele firm produkcyjnych, zlokalizowanych na terenie województwa lubuskiego. W analizie skoncentrowano się

na mieszkańcach małych i średnich miast województwa (m.in. Krosna Odrz., Nowej Soli, Ośna Lubuskiego, Żar); pominięto zaś największe dwa ośrodki w Lubuskiem: Zieloną Górę oraz Gorzów Wielkopolski. Istotnym kryterium selekcji był górny wiek badanych – 35 lat.

W roku 1989 badani mieli po 19 lat i mniej, a więc byli w wieku, w którym podejmuje się istotne decyzje dotyczące własnej przyszłości realizowanych w sposób formalny (wybór szkoły, profilu kształcenia) oraz aksjonormatywny (wybór uznawanych wartości, światopoglądu). Dodatkowo wchodzenie w dorosłość badanych osób przypadło na okres szczególnych zmian w Polsce, co otworzyło przed nimi nowe możliwości zachowań, ukazało alternatywne wzory przebiegu życia oraz normy współdecydujące o ich zawodowej przyszłości. Z racji zamieszkiwania terenu intensywnych przekształceń ekonomiczno-normatywnych, proces socjalizacji przebiegał odmiennie od procesów doświadczanych przez wcześniejsze pokolenia. Badani tworzą pionierską na swój sposób grupę przedsiębiorców aktywnie wdrażanych i zachęcanych do podejmowania własnej działalności gospodarczej. Skomplikowany charakter problemu polega na tym, że wizerunek przedsiębiorcy polskiego tworzą media i kultura masowa, a nie historyczne i kulturowe konteksty (Siciński 1984; Kwiatkowski 2000). Proces socjalizacji ekonomicznej ma więc w dużej mierze charakter rewolucyjny i innowacyjny; opiera się na luźno zbieranej wiedzy bez jednoznacznie wyodrębnionych wzorów postępowania i oceniania. Brakuje też komplementarnej wiedzy dotyczącej udziału różnych środowisk socjalizacyjnych w procesie stawania się przedsiębiorcą.

W celu uzyskania wiedzy o interesujących zagadnieniach zastosowano metodę biografii, realizując ją techniką wywiadu pogłębionego z 18 przedsiębiorcami. W badaniu wzięło udział 15 mężczyzn i tylko trzy kobiety. Niewielka ilość pań nie jest celowym zamierzeniem: w województwie lubuskim nie ma wielu przedsiębiorstw produkcyjnych, których właścicielkami lub współwłaścicielkami byłyby panie do 35. roku życia. Te, które spełniały kryteria i zostały poproszone o wywiad, często odmawiały. Wywiad składał się z trzech etapów, w których zadawano pytania dotyczące trzech głównych obszarów badawczych: przebiegu życia, poglądów i nastawień dotyczących prowadzonej działalności oraz źródeł wiedzy o branży. Stawiane pytania miały na celu skonstruowanie portretu współczesnego biznesmena w województwie lubuskim; człowieka stworzonego częściowo przez sprzyjające warunki zewnętrzne oraz częściowo przez specyficzne cechy charakteru wiedziane i opisane jego słowami. Szukano również odpowiedzi na pytania o rodzaj i charakter podmiotów socjalizacyjnych odpowiedzialnych za rozwinięcie się idei i potrzeby stania się biznesmenem, źródeł pomysłów na prowadzoną działalność, sposobów odnajdywania się jako przedsiębior-

ca, postrzegania siebie jako człowieka sukcesu oraz postrzegania otaczającej rzeczywistości społeczno-gospodarczej z punktu widzenia przedsiębiorcy prywatnego.

Badani pochodzili z rodzin prowadzących prywatną działalność gospodarczą (11 osób), a także z rodzin, w których rodzice pracowali na etacie (sześć osób). Tylko czworo z nich posiadało wykształcenie ekonomiczne, natomiast 14 posiadało wykształcenie humanistyczne lub techniczne (różnych szczebli). Dla sześciu osób praca w firmie była pierwszą pracą; ośmioro pracowało wcześniej w innej, obcej lub rodzinnej firmie; dwójka we własnej firmie, ale innej niż obecna, a pozostałych dwoje na etacie. Spośród oficjalnego statusu prawnego wśród badanych było siedmiu właścicieli, dziewięciu współwłaścicieli oraz dwóch spadkobierców.

### Motywy wejścia na ścieżkę kariery

Z badań CBOS (CBOS 2006) dotyczących poglądów na temat gospodarki wolnorynkowej wynika, że tylko 35% Polaków ocenia ją jako najlepsze rozwiązanie dla kraju; 34% jest przeciwnego zdania, natomiast 31% nie umie ustosunkować się jednoznacznie do tej kwestii. Brak poparcia kapitalizmu jest wynikiem oceny jego przebiegu w Polsce: dla 63% Polaków sposób funkcjonowania tego systemu w kraju jest zły. Równie ambiwalentny jest społeczny wizerunek ludzi biznesu. W rankingu prestiżu zawodów przedsiębiorca mieści się pośrodku tabeli (CBOS marzec 1999; „Gazeta Wyborcza” 23 XI 2004). W oczach badanych (Roguska 2004) prywatny przedsiębiorca jest zamożny. Jest oszczędny i rozsądnie wydaje swoje pieniądze, ale chępi się swoim bogactwem. Ma mało czasu dla rodziny i przyjaciół, ale nie pracuje więcej niż inni i żyje z pracy innych. Jest dobrze wychowany i ma dobre maniery, lecz wywyższa się i ma się za kogoś lepszego. Zdecydowanie nie jest uczciwy i nie przestrzega prawa. Ogólnie przedsiębiorca wzbudza więcej zawiści niż szacunku.

Badania dotyczące sektora MSP i analiza wypowiedzi właścicieli małych i średnich przedsiębiorstw wskazują na charakterystyczne sposoby myślenia i działania, których specyfika polega na: (1) przewadze dążeń konsumpcyjnych nad akumulacyjnymi w procesie tworzenia firm; (2) stosunkowo niskiej skłonności do innowacji i kooperacji; (3) braku etosu pracy i etosu rzetelnego biznesu; (4) legitymizacji kapitalizmu przy jednoczesnym braku legitymizacji kapitalistów (Kochanowicz, Mandes, Marody 2005). Częstym czynnikiem wymuszającym założenie własnej firmy jest utrata pracy lub przeświadczenie o nieuchronności tego zdarzenia czy też chęć poprawy warunków materialnych rodziny.

W analizie wypowiedzi przebadanych w niniejszym badaniu respondentów, dotyczących motywów wejścia na drogę kariery przedsiębiorcy producenta, da się wyróżnić dwa znaczące wymiary:

- a) inspiracje do podjęcia działalności lub motywów pośrednie;
- b) wydarzenie(a) przełomowe w życiu lub motywów bezpośrednie.

Istotną zmienną niezależną jest tutaj wykonywany zawód rodziców badanego. Osoby, które wychowywały się w rodzinach, gdzie nie było prywatnej inicjatywy, jako ważne źródło inspiracji wskazywały zaistniałą sytuację gospodarczą w Polsce oraz płynące z niej korzyści.

To było 16-ście lat temu dokładnie, to był ten przełom jak otworzyli nam granicę, mogliśmy jechać gdzieś do Niemiec tranzytem do Berlina Zachodniego i w wieku 15-stu lat rodzice nie chcieli mnie puścić, ja spakowałem sobie tam walizkę, bo rozmawiałem z jakimś kolegą, on pojechał dwa razy do Berlina, nie chciał mi powiedzieć, gdzie on jedzie, jakie towary się tam wozi, a w końcu gdzieś go przycisnąłem, no i zabrał mnie raz do Berlina i zarobiłem 3 marki czy 4 marki zarobiłem i to było tak, że jak przyjechałem do domu to była półtora miesięczna czy dwumiesięczna pensja mojej mamy i w wieku 15-stu lat już tak zakwitło dość w tej głowie, że raczej będę przynajmniej się starał nigdy już pracować dla nikogo, jak już to na swój prywatny rachunek. (B., producent mebli, Gubin.)

Najlepiej było w czasach, kiedy była stacja benzynowa, to były czasy, początek lat 90.; lata 90. no, bo to były tłuste lata. Sama pani wie, że *wszystko się najdynamiczniej rozwijało, nie było tych barier, tworzonych przez rządy kolejne*, nie było tego, te afery może były, ale one siedziały gdzieś tam, zamiatał ktoś tam pod dywan i nie robiło się z tego wielkie halo, nie było tego, ludzie jakiś taki czynny brali udział w jakimś życiu takim społecznym, prawda, społeczno-gospodarczym, a w tej chwili co się dzieje. (Ch., producent figurek Krosno Odrz.)

Osoby pochodzące w rodzin, w których przed 1989 rokiem albo krótko po rozpoczęciu transformacji była prywatna inicjatywa, wskazywali na bezpośrednie doświadczenia. Wynika to z tego, iż w większości odnotowanych przypadków wejście w firmę rodzinną było dla nich naturalnym procesem, czymś na kształt powinności pokoleniowej, dlatego czynniki zewnętrzne odegrały tu rolę wzmacniającą przyjętą wcześniej strategię.

Na pewno od dziecka miałem kontakt z tą firmą. Firma ma trochę więcej lat niż ja, także od małego już siedziałem w tych kotłach. W krwi prawie te kotły. To było wszystko na zasadzie bycia przy tym, przy pracy, przy pracownikach jak oni to robią, to wszystko. [...] od małego byłem w takim interesie wychowywany, zawsze ojciec już tam praktycznie za czasów jeszcze siedemdziesiąty tam który rok, więc mało było takich zakładów prywatnych, *ja już w tym siedziałem, tak, że wtedy jeszcze w ogóle nie brałem pod uwagę tego, że będę gdzieś dla kogoś pracował, tylko że brałem pod uwagę, że tu*

*w firmie coś tam będę robił, może na własną rękę, obok ojca założymy jakąś trochę inną produkcję, ale zawsze, że to będzie działalność.* (P., producent kotłów, Nowa Sól)

To nie było tak, że ja byłem do tego zachęcany, wręcz przeciwnie, było tak, że rodzice długo, długo naciskali żebym studiował dziennie i to kierunki takie zupełnie nie związane z biznesem. *Ja natomiast miałem takie wewnętrzne przekonanie, że mnie to po prostu interesuje, takie przejście do pracy po szkole średniej i jakoś tak to wyglądało.* Nie było tak, że ja byłem od dziecka przygotowywany, że rodzice tak pracują, to i ja tak powinienem pracować; to było raczej bardziej z mojej strony taka potrzeba. (M., producent lamp z soli, Nowa Sól)

Przyznam się, powiem pani tak, zawsze jeżeli chodzi o naszą rodzinę, o rodziców, od bodajże '82 roku prowadzą działalność gospodarczą, *widziałem jak to wszystko wygląda praktycznie i jakoś czułem, że spełniłbym się bardziej w prowadzeniu jakiejś własnej działalności niż miałbym, założymy, iść gdzieś do pracy, na jakieś stanowisko, bo po prostu czułem, że można się bardziej rozwinąć poprzez własną działalność gospodarczą.* (G., producent metalowych ogrodzeń, Gubin)

Hołduję zasadzie, że istnieje coś takiego w świecie prywatyzacji, w takiej, jakiej jesteśmy, w, w tej komercji, przy tym okrutnym kapitalizmie, do którego doszliśmy i on się będzie pogłębiał, a nic nie będzie odwrotnie, hołduję zasadzie, że prawo, prawa istnienia małych firm mają firmy rodzinne, czyli pokoleniowe i skoro przez ileś tam lat *rodzice budowali to wszystko, co mają w tej chwili, raz, że żal byłoby to wszystko zostawić albo, nie wiem, sprzedać, spieniężyć albo [żeby] przejęła to jakaś osoba obca.* Lepiej, żeby to zostało w rodzinie. [...] *to zawsze gdzieś w pamięci miałam, że tak czy inaczej, na pewno tu wrócę, a chciałam popracować w innych zawodach, w swoim zawodzie, na różnych stanowiskach, żeby nie było takiej sytuacji, że za parę latek byłabym od początku tutaj [...].* (K., producent win, Nowa Sól)

Losy większości badanych osób toczyły się jednakże różnymi torami; niejednokrotnie podejmowali pracę w innych zawodach, innych miejscach Polski. Wykazują oni jednak silne pragnienie sterowania swoim życiem; podejmują szereg działań planowych, przybliżających je do wykreowanej biografii. Pracują w zawodach pokrewnych, w konkurencyjnych firmach zdobywają podstawową wiedzę i umiejętności, uczestniczą w szkoleniach i kursach. Moment podjęcia prywatnej działalności i założenia własnej firmy jest poprzedzony konkretnym wydarzeniem z życia jednostki, wydarzeniem przełomowym w jej biografii, motywującym do podjęcia ostatecznej decyzji.

Dla badanych, których status formalny w firmie to właściciel-spadkobierca takim wydarzeniem było odejście (śmierć, emerytura) poprzedniego właściciela, którym był ojciec. Oba mężczyźni, pochodzący z rodzin z sektora prywatnej inicjatywy, mieli swoje wizje własnej biografii, w której widzieli się jako przedsiębiorcy:



Jeśli chodzi o tą firmę to sytuacja mnie troszeczkę zmusiła, bo zmarł mi ojciec [...]. Ja wtedy, będąc w szkole średniej, już właśnie zajmowałem się tymi częściami, prowadziłem, można powiedzieć, taki mikrobiznes. Polegał on na sprowadzaniu używanych głowic silnikowych z firmy z Niemiec i sprzedawanych tu, po Polsce, po firmach zajmujących się regeneracją tych głowic. No bardzo fajny temat, który tam się jakoś skończył, [...] *i zmarł mi ojciec i została mi jakaś tam firma*, znaczy firma, to wtedy można było raczej powiedzieć – pasieka – którą musiałem się zająć, bo *matka*, która była pszczelanką, więc *nie miała jakiegoś doświadczenia, czy to w biznesie, czy w ogóle*, no i zaczął się handel miodem [...]. (N., producent miodu, Świdnica)

Są plany na inną działalność, ale to jeszcze...

Z kolegą mieliśmy taką myśl, aby otworzyć salon i serwis motocyklowy, tylko, że jak na razie, główni importerzy na Polskę motocykli mają zbyt duże wymagania. No i trzeba mieć dużą kwotę, aby coś takiego otworzyć. Powiem pani, że najbliższy serwis hondy, kawasaki, suzuki nie wiem czy w Gorzowie jest, ale najbliżej w Poznaniu. A Świebodzin ma takie dość dogodne położenie, bo, jak pani być może wie, to jest jedyne w Polsce skrzyżowanie, przynajmniej było, jeszcze nie tak dawno, gdzie się łączą kierunki północ, południe, wschód, zachód. [...] A to co teraz robię, no nie jest najgorzej, no najważniejsze, że idzie się z tego utrzymać. [...] *A po części było [to] spowodowane losami, tato chciał na emeryturę przejść*, no to co dalej, no *ktoś musi dalej to robić*, no musi, nie musi, no ale więc, nie jest to takie rzeczywiście, że, nie idzie z tego wyżyć.

- Nie chciał pan ojca zawieść?

- Nie chciałem to raz, no, a dwa, no, taka wieloletnia tradycja, to trzeba by chociaż potrzymać. (W., producent słodczy i pieczywa, Świebodzin)

Przełomowe wydarzenia w życiu pozostałych osób osadzone są w innych, zewnętrznych uwarunkowaniach: utrata pracy, przypadkowy telefon z zachętą, propozycja od bliskiej osoby do wejścia w spółkę, rozwód ze współmałżonkiem i powrót do rodzinnej miejscowości, ukończenie szkoły średniej i rozpoczęcie pracy w rodzinnej firmie.

Pracowałem w niemieckiej spedycji, pracowałem przez 10 lat, to w ubiegłym roku kiedy skończyła się Unia, znaczy kiedy na siłę wepchali nas do Unii Europejskiej w tym momencie zlikwidowali miejsca pracy, bo okazało się, że tak dużo ludzi jest niepotrzebnych, no i coś trzeba było zacząć robić. Dawałem ogłoszenia jeżeli chodzi o..., poszukiwałem pracy, czyli tam powiedzmy w jakiejś tam innej branży, ale oczywiście dzisiaj rynek pracy jest tak przepełniony, że ciężko coś znaleźć, natomiast, *ponieważ była taka możliwość, że tak powiem realizowania zamówienia do Niemiec, zatem zdecydowaliśmy się, ja się zdecydowałem, że otworzymy jednak własną firmę*, spróbujemy przynajmniej na własne konto pracy i tak 1 września ubiegłego roku, 2004 roku otworzyłem firmę. (R., producent odzieży sportowej, Torzym)

*Tutaj myślę, że zdecydowało trochę odwagi z mojej strony przy zmianie*, w ogóle wcześniejszych zmianach pracy, bo nie każdy ma odwagę zmienić pracę z jednej na drugą, no i nie wiem, *chyba też przypadek, gdyby ten telefon wtedy nie zadzwonił*, podejrzewam,

że dzisiaj bym nie miał tego, co mam, akurat tą firmę i tak dalej. (S., producent maszyn, Żary)

W analizowanych wypowiedziach badanych pojawia się wątek środowisk socjalizacyjnych wspomagających czy też bezpośrednio wpływających na podjęcie działalności w sferze prywatnej inicjatywy. Środowisko socjalizacyjne, rozumiane tutaj zgodnie z fenomenologicznym stanowiskiem U. Bronfenbrennera (1981), jest „znaczące dla zachowania i rozwoju, tak, jak jest postrzegane, a nie jak przedstawia się w rzeczywistości”. W ekologii ludzkiego rozwoju Bronfenbrennera analizie podlega aktywny i rozwijający się człowiek w odniesieniu do zmieniających się cech jego bezpośredniego otoczenia życia. Jednostka sama wpływa na swoje otoczenie i je zmienia, ale sama też podlega wpływom tego środowiska. Środowisko składa się z wielu wewnętrznie w stosunku do siebie położonych obszarów życiowych, relacji, połączeń między nimi, a także zewnętrznych wpływów z dalszego środowiska. Istotnym aspektem rozwoju jednostki jest czas, który obejmuje jednostkę i środowisko. Koncepcja U. Bronfenbrennera pomaga wyjaśnić istotę wzajemnych zależności pomiędzy czasem (transformacja, zmiana porządku i ładu społecznego), w którym jednostki konstruowały swój plan biografii oraz wizję świata, a systemami (mikro-, makro-, mezo-, exo-), z których płyną do niej bodźce.

Ważnym środowiskiem jest więc rodzina jako fundamentalny mikrosystem, niosący podstawowe role i działania społeczne, będące odbiciem ideologii makrosystemu. Wprowadzenie ideologii wolnego rynku i odrzucenie idei etatyzmu wymusiło „stworzenie” nowego obywatela, wyposażonego w odpowiedni kapitał intelektualny, będący odpowiedzią na wymagania tego rynku. Rodzina, poprzez swoje cele socjalizacyjne jest tutaj pierwszoplanowym realizatorem tej funkcji. W lansowanych przez nią wzorach ról społecznych pojawiają się specyficzne dyspozycje psychiczne.

Rodzice nigdy nie mieli [prywatnej] firmy, zawsze dziadkowie właśnie mieli prywatną od początku do końca, zawsze prowadzili prywatny interes, przez czasy wojny, po wojnie. [Prowadzili] duży zakład stolarski, który istnieje do dnia dzisiejszego, od tam 1920 roku, także tak, jeśli chodzi pani, czy tu ma jakieś powiązania na pewno, bo to mój brat bardzo mocno zakorzeniony, ja mniej, ale on zawsze chciał, żeby tak jak dziadek prowadzić, [...]. Ale od zawsze dziadek coś robił i, obydwój i brat i ja, mamy też powiedzmy od, nie wiem, jaki to miało wpływ, ale *od wieku tam 8, 10 lat, zawsze coś robiliśmy, produkowaliśmy coś zawsze*, czyli jak mój dziadek robił kasetki, to myśmy produkowali jakieś modele, produkowaliśmy jakieś tam pudełka, jakieś obudowy, jakieś stoliki, zawsze to chcieliśmy, mieliśmy taki przykład.

- Czy za tę produkcję, tę taką dziecięcą, dostawaliście jakieś gratyfikacje, pieniądze?

- Nie, no sławę tylko. Naprawdę my zdobywaliśmy, robiliśmy modele, zdobywaliśmy jakieś tam [nagrody], mój brat był wicemistrzem, mistrzem Polski, ja byłem później w juniorach, ja byłem mistrzem Polski [...]. Jeździliśmy po Polsce, startowaliśmy w za-

wodach, bo to było współzawodnictwo i sukcesy jakieś tam, ale to, to *wybitnie trzeba było samemu* zbudować, stworzyć modele jeżdżące, pływające, latające, wtedy w większości latające.

– Ale to wtedy właśnie, myśli pan, że to pod wpływem właśnie dziadka, prowadzenia działalności, tego, że obserwował pan, jak prowadzić firmę, chciał pan też założyć własną firmę?

– Nie, nie, bo to są dwie różne rzeczy; *chciałem produkować coś*, a co innego mieć własną firmę, czyli *chciałem mieć takie typowo zdolności inżynierskie i coś rozkręcić, skręcić, zbudować*, ale niekoniecznie na własny rachunek, bo to są dwie różne rzeczy, raczej nie, to nie ma nic wspólnego. (M., producent opakowań metalowych, Koźuchów)

Dostrzegalna jest również rola exosystemu, czyli obszaru, w którym jednostka bezpośrednio nie uczestniczy, ale w którym odbywają się wydarzenia wpływające na to, co dzieje się w jej życiu. Takim przykładem w analizowanych wypadkach jest obserwacja zachowań innych osób, które w okresie transformacji chwyciły wiatr w żagle oraz samych klientów, odbiorców towaru.

Sytuacja, która była w danym momencie, tak *wszyscy* szukali tych krasnoludków, że nie było się nad czym zastanawiać, tylko krótka decyzja: wchodzimy-robimy i do widzenia, to była robota. My mieszkaliśmy w domku jednorodzinnym, myśmy zaczęli od garażu, parę form i jeden odlewał, mama czyściła, następny malował i w kółko. Ojciec jeździł na postoju, zarabiał jakieś tam pieniądze na podstawowe potrzeby, farby-nie-farby, i w ten sposób się zaczynało, *ale to nie było kwestią jakiś tam przemyśleń*, tylko w sensie: *no, była taka sytuacja, więc trzeba było się za to wziąć*. (Ś., producent figur betonowych, Nowa Sól)

Analiza wypowiedzi badanych dotycząca motywów założenia własnej firmy w pewnym stopniu potwierdza ogólne ustalenia wskazane przez M. Marody. W przypadku osób, które wychowywały się w rodzinach „na etacie” założenie własnej firmy było spowodowane utratą pracy i niemożnością znalezienia nowej. Inaczej rzecz miała się w przypadku osób pochodzących z rodzin z prywatną inicjatywą. Można tu mówić o swoistym „dorastaniu w prywatnej inicjatywie”. Respondenci często wskazywali na osoby prowadzące rodzinną firmę (zazwyczaj ojca) jako na główne źródło wiedzy i pomysłów na prowadzoną działalność. Rodzina jako środowisko socjalizacyjne ma więc duży wpływ na kształtowanie się potrzeb i motywów działań, a w konsekwencji – biografii dzieci.

## Ocena walorów ziemi lubuskiej w kontekście prowadzonej działalności

Wszystkie badane osoby prowadzą swoje firmy na terenie województwa lubuskiego. W niektórych przypadkach miejsce pracy nie jest miejscem zamieszkiwania: siedziba firmy i hala produkcyjna zlokalizowane były w mniejszych miejscowościach, natomiast sam właściciel mieszkał w Zielonej Górze. Odpowiedzi o zalety prowadzenia działalności w Lubuskiem zostały wyodrębnione w wyniku analizy wypowiedzi dotyczących dwóch kwestii: (1) własnej oceny terenu, na którym prowadzi się firmę; (2) własnej oceny sposobu i poziomu wspomagania firmy w jej działalności przez instytucje i organizacje formalne.

W drugim wypadku większość badanych (17 osób) nie dostrzegło objawów wsparcia ze strony struktur formalnych szczebla lokalnego. Odpowiedzi były na ogół krótkie, nasycone emocjonalnie, czasami dowcipnie podsumowujące rzeczywistość:

Niech pani wyłączy to [respondent wskazał na dyktafon – przyp. A.G.], bo będę mówił pewne przydomki, pewne bardzo niecenzuralne słowa. (M., producent opakowań metalowych, Kozuchów)

Skądże, słyszała pani o takim czymś? To może pani mi coś podpowie? [...] A gdybym, nie wiem, zaczął brać narkotyki i się normalnie zgłosił, to może, albo jakbym już całkiem padł na pysk i opieka społeczna by się mną zajęła, oczywiście, wtedy tak. (Ch., producent figurek, Krosno Odrz)

[Wspierają nas] dobrym słowem, co najwyżej. (B., producent mebli, Gubin)

Co ciekawe, badani rzadko kiedy wykazywali gniew czy oburzenie tym faktem. Dobór słów, mowa ciała i sposób wyrażania opinii w tej kwestii wykazywały raczej gorzką zgodę na ten stan rzeczy. Respondenci przyjęli strategię bierną, traktując niedogodności i brak zainteresowania instytucji formalnych jako naturalne koszty prowadzonej działalności. Podkreślić również należy, że spośród badanych zaledwie kilka osób interesowało się pomocą struktur formalnych (władz lokalnych, urzędów pracy itp.). Ci, którzy się na to zdecydowali, dzielili się negatywnymi wrażeniami, wskazując na labilność polskiego prawa i przepisów, które pomoc utrudniają i czynią nieprzewidywalną.

Znaczy się nie wiem, jak teraz, ale kiedyś mogłem i powiedzmy po zatrudnieniu bezrobotnego musiałem dać mu umowę na czas minimum dwanaście miesięcy. I po tych dwunastu miesiącach warunek, żeby uzyskać jakąś tam refundację składki zdrowotnej musiała być umowa na czas nieokreślony, więc po tej umowie na czas nieokreślony dostałem jakąś tam refundację tej składki zdrowotnej, tylko okazało się, że to nie było to, co było na początku obiecane, *bo w międzyczasie się przepisy zmieniły*, nie doszły pieniądze gdzieś tam, tak że stwierdziłem, że dla tych pieniędzy, które otrzymałem, zwrot

tych po dwunastu miesiącach, tej składki zdrowotnej, *stwierdziłem, że nie ma sensu*. (T., producent schodów drewnianych, Brody)

O wiele korzystniej badani oceniają ziemię lubuską pod kątem jej położenia geograficznego i sąsiedztwa z Niemcami. Z tego punktu widzenia przygraniczność w wielu przypadkach zdeterminowała wybór profilu prowadzonej działalności.

[Sprzedajemy] w 75% za granicą, w Niemczech. [...] *Mieszkamy niedaleko granicy, po 50 minutach jazdy samochodem już jestem na granicy polsko-niemieckiej, także to nie jest daleko*. Ceny, jakie możemy tam uzyskać za wyroby, są nieco wyższe, jeszcze nieco wyższe niż, powiedzmy, na naszym rynku, to jest jakby taki czynnik, że tam się produkuje. [...] *Jest jakieś zainteresowanie Niemców naszymi wyrobami i z tego powodu, że są tańsze, a jakościowo nie odbiegają bądź w znacznym stopniu nie odbiegają od produktów na ich rynku*. [...] Nie promowałem się jakoś, żeby zaistnieć na rynku niemieckim, *po prostu zostałem odnaleziony, można by tak powiedzieć, przez pośrednika z tamtej strony*. (T., producent schodów drewnianych, Brody)

[Sprzedajemy] 100% Niemcy. Jest po prostu za drogie, znaczy w dużych miastach w Polsce to zainteresowanie na pewno jest, ale tutaj niewiele osób ma pieniądze, żeby sobie zrobić to ogrodzenie. To jest po prostu dla większości nieosiągalna. (G., producent metalowych ogrodzeń, Gubin)

Oprócz sąsiedztwa z Niemcami, jako odbiorcami wyrabianych towarów, badani podkreślają walory geograficzne terenu:

[...] uważam, że to miejsce, w którym się znajdujemy, ma ogromny potencjał, jeśli chodzi o taką działalność, którą chcemy my prowadzić w przyszłości, bo raz, że jest niedaleko Odry, jest oddalona nie za daleko, a na tyle daleko od dużych aglomeracji, że może być atrakcyjne właśnie dla osób mieszkających i będących w miastach. Ma w sobie trochę intymności, której myślę, że wielu osobom przyjeżdżającym do różnego rodzaju lokali i miejsc brakuje, a tutaj można taką intymność zapewnić. Myślę, że tak, jak najbardziej tak, to jest miejsce, gdzie można robić biznes. (K., producent win, Nowa Sól)

Wśród badanych znaleźli się również producenci, dla których lokalizacja geograficzna nie ma większego znaczenia:

To jest dobre miejsce według mnie, aczkolwiek *dla mnie, przy tego typu profilu, miejsce nie ma specjalnie znaczenia*. Ma znaczenie tylko dlatego, że niektórzy klienci pytają się o takie, o tak, jak dzisiaj dzwonił facet z Warszawy, pyta się gdzie są Żary. Powiedziałem mniej więcej, aha. Gdybym na przykład miał tą tak zwaną firmę na jakiś wiosce, która leży jeszcze pomiędzy trzema wioskami i obok są dwie wałace się stodoły, no co prawda stoi budynek, jest tam jakiś parking i wytłumaczyłbym komuś, to może takie coś, że po prostu ktoś miałby jakieś może mieszane uczucia, może, wie pani no, tak jak firmy warszawskie. Ludzie z tych firm czują się czasami trochę tacy wyżsi, bo oni są z Warszawy, bo oni mają firmę w Warszawie, w adresie Warszawa i tak dalej, a nie

gdzieś tam jakieś Żary czy Żagań, co to jest w ogóle. *Chyba, że ktoś, nie wiem, prowadzi działalność typowo handlową, handlowo-usługową, gdzie nastawili na odpowiednich klientów, którzy muszą przyjść albo do których on musi pojechać i wtedy jakiś tam krąg sobie zaznacza swojego obszaru, swój obszar działalności. Dla mnie czy klient mi wyśle maila z Żar obok czy gdzieś z Londynu dostanę, w jednym miejscu wszystko jest, w jednym komputerze, także to nie ma, nie ma tutaj problemu.* (S., producent maszyn, Żary)

### **Geografia przedsiębiorczości – być przedsiębiorcą w województwie lubuskim**

Pozornie rok 1989 dał obywatelom całej Polski te same możliwości wpływania i kształtowania swojego losu. Rodzaje aktywności i przyjęte strategie działań wykazują, iż sposób wykorzystania początkowej fazy transformacji zależy w równym stopniu od czynników pozajednostkowych.

Wskaźnik przedsiębiorczości za lata 1991-1992 dzielił Polskę na ekonomiczną klasę A i B (Wypych 1993). Najwyższy wskaźnik przedsiębiorczości występował w dawnych województwach: warszawskim, poznańskim oraz łódzkim. Średnie natężenie przedsiębiorczości występowało w województwach: gdańskim, szczecińskim i wrocławskim, zaś najniższy poziom wykazywały województwa: zamojskie, tarnobrzeskie, łomżyńskie, krośnieńskie i przemyskie. Utworzono dwa zbiory województw o różnym wskaźniku przedsiębiorczości: pierwszy zbiór tworzy 14 województw zachodniej i północnej Polski oraz 13 leżących na obszarze środkowej i południowej Polski. Wskazywały one odpowiednio wysoki oraz dość wysoki poziom przedsiębiorczości. Drugi zbiór tworzy osiem północno-wschodnich, dziewięć południowo-wschodnich oraz pięć środkowo-zachodnich województw o niskim i bardzo niskim poziomie przedsiębiorczości. Ta swoista geografia przedsiębiorczości wskazywałaby na elementy kulturowe, jako że wymienione województwa położone są w rozbiorowych granicach Polski, co wskazywałoby na stosunkowo wysoki wskaźnik przedsiębiorczości w dawnym zaborze pruskim i zdecydowanie niski w dawnym zaborze rosyjskim.

Inną przyczyną rozwarstwienia polskiej przedsiębiorczości jest liczba ludności zamieszkującej dany region: im więcej ludzi, tym większa liczba funkcjonujących firm. Najwięcej firm mieści się w województwach: mazowieckim, wielkopolskim i śląskim, a najmniej – lubuskim i opolskim. Różnice w rozwoju gospodarczym poszczególnych regionów Polski mają źródła w:

- a) historycznych uwarunkowaniach (od czasów zaborów),
- b) zachodzących procesach restrukturyzacji gospodarki,
- c) poziomie uprzemysłowienia i zurbanizowania regionów,

- d) wyposażeniu infrastrukturalnym,
- e) braku zainteresowania tymi obszarami przez kapitał zewnętrzny.

Na podstawie analizy dwudziestu zmiennych dotyczących sektora MSP (m.in. innowacyjność, liczba MSP z kapitałem zagranicznym, wydajność pracy, ilość sprzedanych towarów) wyodrębniono geografie przedsiębiorczości. W czołówce znalazły się województwa: mazowieckie, pomorskie, śląskie, dolnośląskie i małopolskie. Na drugim końcu rankingu znalazły się województwa podlaskie, lubuskie, podkarpackie, lubelskie i kujawsko-pomorskie. Mimo słabej pozycji w rankingu PARP, w opinii badanych osób województwo lubuskie nie jest ani lepszym, ani gorszym regionem do zakładania własnej firmy. Badani respondenci dość negatywnie oceniają makrostrukturalne uwarunkowania prowadzenia prywatnej działalności, co jest raczej normą w skali kraju (Kozek 2004). Na zadowolenie z prowadzonej działalności wpływają specjalizacja produkcji i sąsiedztwo z Niemcami. Z jednej strony zainteresowanie Niemców determinuje rodzaj produkowanych towarów (słynne gipsowe krasnoludki), z drugiej – produkcja określonych towarów cieszy się zainteresowaniem sąsiada, co z kolei napędza koniunkturę firmy. Badani dzięki kontaktom z cudzoziemskimi kontrahentami uczestniczą w procesie dyfuzji kulturowej: przejmują normy i wartości, sposoby zachowywania się, metody zarządzania personelem i kształtowania wizerunku firmy. Pewien niepokój wzbudza tutaj nikłe, w opinii badanych, zainteresowanie instytucji samorządowych wspomaganie prywatnej inicjatywy.

## Literatura

- BRONFENBRENNER U. (1981), *Die Ökologie der menschlichen Entwicklung*. Klett-Cotta, Stuttgart.
- BUKOWSKI J. (1991), Najbogatsi, [w:] „Prawo i Życie”, nr 26.
- JARECKA U. (2005), Bogaćcie się i korzystajcie z życia! Przedsiębiorczość i konsumpcja w dyskursie prasowym początków transformacji, [w:] „Kultura i Społeczeństwo” nr 3.
- KOCHANOWICZ J., MANDES S., MARODY M. (2005), Kultura ekonomiczna Polaków w zderzeniu z Zachodem, [w:] „Kultura i Społeczeństwo” nr 2.
- KOZEK W. (2004), Zostać przedsiębiorcą? Ocena warunków prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce, [w:] Świadomość ekonomiczna społeczeństwa i wizerunek biznesu, red. L. Kolarska-Bobińska, ISP, Warszawa.

KURZĘPA J. (1996), Tolerancja pogranicza – pogranicze tolerancji, [w:] *Młodzież w okresie zmian organizacji społeczeństwa*, red. E. Hajduk, B. Idzikowski, *Rocznik Lubuski*, t. XXII cz. 2, Zielona Góra.

KWIATKOWSKI M. (2000), Człowiek sukcesu ekonomicznego jako wzór osobowy w pierwszych latach transformacji systemowej w Polsce. Studium z socjologii moralności, LTN, Zielona Góra.

NAJBOGATSI w Polsce i na świecie (2006), „Forbes”, dodatek, nr 4.

POLACY o gospodarce wolnorynkowej, CBOS, czerwiec 2006.

ROGUSKA B. (2004), Właściciel, pracodawca, obywatel – rekonstrukcja wizerunku prywatnego przedsiębiorcy, [w:] *Świadomość ekonomiczna społeczeństwa i wizerunek biznesu*, red. L. Kolarska-Bobińska, ISP, Warszawa.

RAPORT o stanie sektora MSP w Polsce w latach 2004–2005 (2006), Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.

SICIŃSKI A. (1984), *Etyka pracy a polski charakter narodowy*, [w:] *Ewolucja polskiego systemu pracy*, Wrocław.

WYPYCH M. (1993), Regionalne zróżnicowania przedsiębiorczości, „Przegląd Organizacji” nr 6.

**Agnieszka Gandecka**

**SMALL BUSINESS PEOPLE  
IN THE LUBUSKIE REGION**

*Abstract*

The article shows specific factors of the Lubuskie province as a region of economic initiatives in the period of political system transformation. The research was carried out in 2005. People under 35 years of age representing small business were researched. The studies made it possible to analyse the reasons for and circumstances of setting up an independent business and find opinions about Lubuskie as an area of starting and running an independent enterprise.