

JERZY KRĘŻLEWSKI

## „DRUGA GOSPODARKA” — ANALIZA TEORETYCZNA

Wszędzie tam, gdzie zachowania jednostek lub zbiorowości poddane są regulacjom jakiejś organizacji formalnej, prędzej czy później zaobserwujemy przypadki omijania lub łamania zasad tej organizacji. Dzieje się tak zarówno, gdy organizacja formalna jest narzucona jednostkom Z zewnątrz, jak i gdy jest tworem umowy społecznej, dobrowolnie przyjętej wewnątrz jakiejś zbiorowości. Nieuchronność takich zachowań jest immanentą cechą wszelkich organizacji społecznych. Nawet bardzo luźna i elastyczna organizacja formalna zmusza podporządkowujące się jej jednostki do rezygnacji, choćby z minimalnej porcji „osobistej wolności”. Wprowadza w działanie autonomicznych jednostek pewien standard zachowań określony ścisłością i restryktywnością norm organizacyjnych lub choćby faktem, że poczucie „ja” zostaje zastąpione puczuciem „my”. Wreszcie, każda organizacja stara się objąć swymi zasadami jednostki o różnych rodowodach społecznych, o różnym poziomie intelektualnym, wrażliwości, kierujące się subiektywnie pojmowanymi motywacjami uczestnictwa w organizacji, subiektywnie interpretujące organizacyjne cele i w różnym stopniu odczuwające społeczne potrzeby. Im mocniej normy organizacji formalnej ingerują w zachowania jednostek, tym nieuchronność ich łamania czy omijania staje się większa. Nieformalne zachowania jednostek obserwować można we wszystkich sferach aktywności ludzkiej. Dalszy tok rozważań ograniczony został do jednej, jakże jednak istotnej sfery aktywności człowieka, a mianowicie do nieformalnych zachowań ekonomicznych.

Nieformalne działania gospodarcze pojawiły się z chwilą, gdy zasady zachowań ekonomicznych określone zostały jakąś normą formalną i były gwarantowane autorytetem zewnętrznym w stosunku do uczestników tych działań. Były to normy określające zasady wymiany towarów, wartość i jakość pieniądza, formy opodatkowania itp.

Wraz z rozwojem struktur ekonomicznych zmieniały się też zachowania nieformalne. Precyzyjne organizowanie produkcji i sprzedaży dóbr, świadczenia usług, obiegu pieniądza itd., obejmujące wielkie masy ludzkie, angażujące państwo czy nawet wspólnoty państw do roli gwaranta zasad tej organizacji, zmieniło wzory zachowań nieformalnych. Z ram

owego precyzyjnego sterowania zaczęły wymykać się pewne zjawiska i procesy tworząc nową, przez nikogo nie planowaną jakość. Szczególnie wyraziście niekontrolowane zjawiska ekonomiczne występowały tam, gdzie organizacja formalna procesów ekonomicznych miała scentralizowany charakter i ingerowała bardzo silnie w zachowania ekonomiczne jednostek. Korzystnego pola do obserwacji tego rodzaju zjawisk dostarczają gospodarki krajów o systemie totalitarnym, w których państwo dąży do wszechstronnej i drobiazgowej kontroli zachowań ekonomicznych obywateli. Głównym ośrodkiem badań nieformalnych zachowań ekonomicznych stały się we współczesnej Europie Węgry. Z początkiem lat sześćdziesiątych przedstawiciele nauk społecznych na Węgrzech stawali się coraz bardziej świadomi faktu, że pewne rzeczy i wydarzenia mają miejsce w gospodarce, że popyt bywa warunkowany przez podaż i nie można tego wyjaśnić w ramach oficjalnych koncepcji i formalnych instytucji. Badacze stawali się coraz bardziej przekonani, że musi istnieć jakaś utajona sfera społecznych interakcji, która działa jak „czarna skrzynka”, zmieniając nakłady w niespodziewane produkty. Efekt „czarnej skrzynki” zmusza elity polityczne w krajach realnego socjalizmu do ciągłego modyfikowania swoich decyzji, obejmowania kontrolą coraz nowych wymiarów bez zdolności do realnego wpływania na procesy mające miejsce w tej utajonej sferze.

Zainteresowania i studia nad utajoną sferą zachowań ekonomicznych rozmnożyły się na Wschodzie i Zachodzie i choć obecnie prace, poświęcone tej tematyce przekraczają 150 tytułów<sup>1</sup>, to potrzeba szerszych empirycznych studiów jest w dużym stopniu odczuwana przez uczonych obu systemów. Nadal bowiem fakty są weryfikowane przez odczucia, przypuszczenia, osobiste doświadczenia i różnego rodzaju teorie.

Jak wiele pozostaje do uporządkowania, niech świadczy ilość terminów, jakimi bywają określane nieformalne zachowania ekonomiczne. I tak na początku mówiło się o „utajonej”, „ukrytej sferze”, o „ukrytym wymiarze”. Później pojawiły się nazwy: „druga ekonomia”, „podziemna ekonomia”, „zacieniona ekonomia” czy też „drugi obieg”. Mówi się też czasem o „drugim paradygmacie”, o „warstwach społecznych żyjących poza poziomem politycznym” lub też o „zamaskowanych platformach politycznych”. Obecnie największą popularność zdobył sobie termin „second economy”, używany w ekonomii i socjologii Europy Wschodniej od ponad 10 lat. Terminem tym, tłumaczonym jako „druga gospodarka”, będą posługiwał się w dalszej części rozważań.

Nie sposób w krótkim opracowaniu przedstawić różne sposoby określania tego pojęcia, ograniczę się zatem do kilku w miarę reprezentatyw-

<sup>1</sup> G. Grosman, *The Second Economy in the USSR and Eastern Europe: A Bibliography*, Berkeley-Duke Occasional Papers on the Second Economy in the USSR 1987, nr 1.

nych. W swojej synkretycznej definicji M. Marresse stwierdza: „... second economy zawiera wszystkie nieregulowane (legalne i nielegalne) aspekty ekonomicznej aktywności w państwie i organizacjach społecznych, oraz wszystkie niewykazywane formy aktywności, oraz formy prywatnych zachowań ekonomicznych”<sup>2</sup>.

Polski badacz nieformalnych zjawisk ekonomicznych, M. Bednarski, określa je jako „drugi obieg gospodarczy” charakteryzowany w następujący sposób: „Precyzując zakres gospodarki »drugiego obiegu« w systemie socjalistycznym, można ją określić jako każdą ekonomiczną aktywność, która na skutek istniejących konwencji rachunkowych, niesprawności aparatu zbierającego dane lub niemożliwości uzyskania informacji nie jest rejestrowana przez państwowy aparat statystyczny i co za tym idzie nie podlega żadnej kontroli ani regulacji centralnej [...]. Praktycznie przejawia się ona w trzech następujących formach:

- uprawianiu wszelkiej nierejestrowanej działalności ekonomicznej,
- rozszerzaniu działalności w prywatnym zakładzie zarejestrowanym poza obszarem objętym rejestracją i opodatkowaniem,
- prowadzeniu działalności gospodarczej prywatnej w ramach przedsiębiorstwa państwowego zatrudniającego daną osobę”<sup>3</sup>.

Istwan Gabor zaprezentował całą listę elementów, z których w uproszczonej formie mogą być wydedukowane następujące kryteria „drugiej gospodarki”:

- na „drugą gospodarkę” składa się suma ekonomicznych aktywności jednostki poza sektorem państwowym. Są one luźno z tym sektorem związane, a na linii continuum od integracji do autonomii leżą one bliżej tego ostatniego pola;
- „druga gospodarka” nie jest planowana i organizowana przez państwo;
- jest ona mniej lub bardziej nieformalna i tylko częściowo wpływa na nią formalny system rządzący „pierwszą gospodarką”;
- nie jest podporządkowana dominującej formie własności, takiej jak własności państwa;
- nie jest podporządkowana dominującej formie zarządzania, tak jak wielkie przedsiębiorstwa, jest skoncentrowana w małych kooperujących zespołach;
- w przeciwieństwie do „pierwszej gospodarki” kieruje się „twardymi regułami finansowymi” opierając swoje decyzje na finansowej opłacalności, gdyż pozostaje na zewnątrz państwowej polityki inwestycyjnej;

<sup>2</sup> M. Marrese, *The Evolution of Wage Regulation in Hungary*, w: *Hungary — A Decade of Reform*, London 1981, s. 51.

<sup>3</sup> M. Bednarski, *Podstawowe problemy gospodarki „drugiego obiegu” w Polsce*, w: *Położenie klasy robotniczej*, pod red. P. Wójcika, t. IV, Warszawa 1985 s. 549-551.

- w porównaniu z „pierwszą gospodarką” jest pod mniejszym wpływem struktur hierarchicznych;
- choć nie jest dominującą formą aktywności ekonomicznej, to ma charakter komplementarny i pomocniczy;
- jest mniej lub bardziej jawnym źródłem dochodu częściowego lub w ogóle nierejestrowanego przez urzędy podatkowe;
- continuum od polityczno-ideologicznej akceptacji do odrzucenia, „druga gospodarka” leży bliżej tego ostatniego pola, albowiem jej polityczny, ideologiczny wymiar jest przypadkowy i ambiwalentny<sup>4</sup>.

Powyższe kryteria zbudowano na podstawie przeciwstawności istniejących między „pierwszą” a „drugą gospodarką”. A zatem wystarczy tylko precyzyjnie określić „pierwszą gospodarkę”, a druga zostanie scharakteryzowana na zasadzie prostej antynomii. Rzeczywistość społeczna jest jednak daleko bardziej skomplikowana niż jej konstrukcje teoretyczne.

Jedną z trudności jest tu związana z nieuchwytnością pewnych mechanizmów charakterystycznych dla „drugiej gospodarki”. Musi ona rozwijać swoje zasady organizacji, quasi-instytucje, tajne powiązania. Jej działanie jest zdeterminowane przez charakter pierwszej gospodarki, której się przeciwstawia bądź neguje. Zanim wytworzy nową jakość rodzi się na starej już istniejącej, stanowiąc często nadbudówkę do rozwiązań formalnie istniejących, przenikając się z nimi wzajemnie. Ta nieuchwytność i niekompletność form organizacyjnych czyni w praktyce bardzo trudnym rozgraniczenie między „pierwszą” a „drugą gospodarką”. Ponadto zadanie utrudnia fakt, że „pierwsza gospodarka” nie jest czymś stałym, lecz zmiennym, że można mówić o jej dwóch istotnie różnych wymiarach: ideowym, modelowym i tym rzeczywistym, aktualnym. Którym z nich należałoby się zająć? Tym wyobrażeniowym, idealnym, kierującym projektami elit, czy też społeczną praktyką ich funkcjonowania? Przecież między nimi również nie ma jasnej linii demarkacyjnej. Pamiętajmy zatem o faktycznych zamazaniach konstrukcji teoretycznej przez rzeczywistość i uznając owo przeciwstawienie „first and second economy” traktujemy je jako wygodne narzędzie analizy, a rzeczywistych podziałów szukajmy poprzez badania, a nie zabiegi teoretyczne.

Mówiąc dalej o „drugiej gospodarce” będę przez to pojęcie rozumiał wszystkie formy mikro- i makroekonomicznej aktywności zarówno pojedynczych osobników, jak i zbiorowości, które stanowią kontrpropozycję wobec zasad organizacji formalnej lub też dotyczą zachowań przez organizację formalną nieregulowanych. Określenia „kontrpropozycja” użyłem tu celowo, aby zaznaczyć, iż nie chodzi tu wyłącznie o łamanie norm i wartości formalnych, ale również poszukiwanie wartości nowych, odmiennych nie zawsze pozostających w rażącej sprzeczności z dotych-

<sup>4</sup> I. Gabor, *The second Economy and its "nvironment" in Hungary Since Late Sixties*, *Informacios Bulletin*, Budapeszt 1983, s. 100 - 166.

czas istniejącymi. W ramach tak rozumianej drugiej gospodarki można wyróżnić:

1) zachowania nieformalne, które w oczywisty sposób stanowią przekroczenie norm organizacji formalnej, jak np. kradzież, łapówkarstwo, wykorzystywanie surowców i narzędzi w zakładzie pracy dla celów prywatnych, spekulacja, przestępstwa finansowe;

2) zachowania niesformalizowane, pojawiające się w sferach wolnych od formalnej kontroli lub systemu norm prawnych. Będą to sfery, z kontroli których organizacja formalna rezygnuje, gdyż nie jest w stanie kontrolować je efektywnie, bądź też sfery, których uwolnienie od formalnej kontroli jest traktowane jako „wentyl bezpieczeństwa” i wynika np. z katastrofalnej sytuacji ekonomicznej.

Przykładem działań niesformalizowanych może być bezgotówkowa wymiana dóbr i usług, działalność produkcyjna i usługowa na własny użytek, ekonomiczna funkcja ogródków działkowych czy też wykorzystywanie powiązań zawodowych do rozwiązywania różnego typu problemów osobistych. Analiza zjawisk „second economy” w państwie totalitarnym jest nieco łatwiejsza niż w państwie demokratycznym, gdyż centralistyczny model zarządzania ułatwia ocenę tego co formalne, przynajmniej w tym wymiarze modelowym, ideologicznym.

## PRZYCZYNY I SKUTKI FUNKCJONOWANIA „DRUGIEJ GOSPODARKI”

Stawiając sobie cele i podejmując działania zmierzające do ich urzeczywistnienia, człowiek działa zawsze w określonej sytuacji, która współwyznacza jego motywację. Projektując swoje zachowania, dokonując wyboru jednostka obraca się w konkretnych obiektywnych warunkach, które traktuje jako „dane”. Warunki owe narzucają jej pewną logikę działań, wyznaczają ich kierunek i kolejność.

Prócz cech środowiska zachowanie jednostek wyznacza subiektywnie odczuwany stopień zaspokajania potrzeb psycho-społecznych właściwy każdej jednostce. Od potrzeb fizjologicznych poczynając, poprzez potrzeby bezpieczeństwa, przynależności, uznania i szacunku, na potrzebach samourzeczywistnienia, wiedzy i rozumienia, oraz estetycznych kończąc.

Założenie, że właśnie psychospołeczne potrzeby i kontekst społeczno-organizacyjny wyznaczają zachowania jednostek, tkwić będzie u podstaw dalszych rozważań nad aktywnością jednostek w ramach „drugiej gospodarki”.

Kontekst społeczno-organizacyjny funkcjonowania gospodarki w wojennej Polsce charakteryzują następujące cechy:

- zdecydowana przewaga własności państwowej nad prywatną;

— podporządkowanie decyzji ekonomicznych decyzjom politycznym objawiające się m.in. silnym zaangażowaniem aparatu partyjnego w funkcjonowanie przedsiębiorstw i ścisłą kontrolą polityki personalnej (nomenklatura);

— centralizacja decyzji kierowniczych odzwierciedlona we wskaźnikowo-dyrektywnym systemie zarządzania, regulującym w drobiazgowy sposób działalność jednostek gospodarczych;

— rozległy aparat kontroli, starający się ingerować we wszelkie formy ekonomicznej aktywności, czego odzwierciedleniem są normy prawne służące raczej do politycznej manipulacji niż wzmacnianiu racjonalnego ekonomicznego działania, charakteryzujące się kuriozalnymi rozbieżnościami między literą prawa a przepisami wykonawczymi;

— prymat pracy bezpośrednio produkcyjnej nad innymi typami prac, przemysłu ciężkiego nad lekkim, produkcji nad usługami, produkcji nad konsumpcją.

Nieupodmiotowiona własność państwowa stwarza niekorzystne zmiany w systemie wartości, w interpretacji norm moralnych. Marnotrawienie jej, czy też kradzież nie pociąga za sobą negatywnych odczuć moralnych, albowiem brak konkretnego spersonifikowanego podmiotu własności nie prowadzi do poczucia czynienia krzywdy. Tego typu postawy wobec własności państwowej nie są właściwe tylko „ludziom socjalizmu”. W krajach o odmiennych stosunkach własności państwowa własność generuje podobne postawy i znacznie częściej jest obiektem przestępstwa niż własność prywatna<sup>5</sup>.

Drobiazgowość planów gospodarczych, centralizm podejmowania decyzji, wskaźnikowo dyrektywny system zarządzania skłania nie tylko pojedyncze jednostki, ale i całe instytucje do zorganizowanych działań adaptacyjnych o charakterze nieformalnym. Konstruowane są fikcyjne sprawozdania, omijane wytyczne, wytwarzają się sieci powiązań między jednostkami gospodarczymi zmierzającymi do wyeliminowania roli centrum i pozaformalnego ułatwiania sobie działań. Na rynku pracy konkurują ze sobą pracodawcy. Ze względu na centralne ograniczenia płac stosują oni pozapłacowe formy wynagradzania rodem z „second economy”. Są to różnego typu talony, deputaty, możliwości dostępu do deficytowych dóbr. Zakłady pracy podejmują też między sobą bezgotówkową wymianę dóbr.

Pozapłacowe przywileje stają się bardzo często głównym kryterium oceny atrakcyjności stanowisk w zakładzie pracy. Doktrynalnie określony prymat pracy bezpośrednio produkcyjnej, pierwszeństwo dla przemysłu ciężkiego, prymat produkcji nad usługami, gigantomania, sztywność zarządzania i dominacja polityki nad ekonomią powodują stały niedobór dóbr konsumpcyjnych, zarówno w formie materialnej jak i usługowej.

<sup>5</sup> B. Hołyst, *Wandalizm*, Warszawa 1984, s. 45.

Jak wykazują ostatnie lata, nie jest to stan kryzysu, lecz systemowo zeterminowana konsekwencja socjalistycznej gospodarki. Lukę w podaży produktów i usług jednostki w naturalny sposób starają się zapełnić w ramach „drugiej gospodarki”. Pojawiają się więc zachowania takie, jak kradzież, wykorzystywanie urządzeń zakładowych lub choćby tylko czasu pracy do celów prywatnych. Według raportów radzieckich, 80 - 85% benzyny trafia na czarny rynek, 25% zjadanych ryb pochodzi z kradzieży z państwowych hodowli, a 25% produkowanego w zakładach państwowych alkoholu rozchodzi się poza sektorem państwowym<sup>6</sup>. Amerykańskie badania radzieckich emigrantów wykazują, że 30% zużywanej w gospodarstwach domowych żywności pochodzi z kradzieży<sup>7</sup>.

Niezorientowane efektywnościowo zakłady pracy wytwarzają atmosferę tolerancji dla „second economy”. Proceder ten jest uprawiany jawnie, albowiem dochody pracowników nie są uzależnione od zysków firmy, lecz taryfikatora płac. Czasem jest on tak niski, że działania nieformalne są istotnym źródłem podtrzymywania budżetu rodzinnego, a w przeszłości bywało i tak, że decydenci niskie płace uzasadniali możliwościami „dorobienia” w „drugiej gospodarce”. Ten swoisty kontekst społeczno-psychiczny ustala między pracodawcą a pracownikiem stan umowy społecznej wyrażonej potoczną formułą: „oni udają, że płacą, my udajemy, że pracujemy”.

Atmosferę tolerancji dla zjawisk „drugiej gospodarki” oddają zmiany semantyczne we współczesnym języku. Terminy o negatywnym wydźwięku moralnym zastąpiły określenia bardziej neutralne, kradzież materiałów zakładowych określana jest jako „zorganizowanie”, „załatwienie”, „wykombinowanie; łapówka to „rekompensata za poniesiony trud” itd.

Uczestnictwo w tak funkcjonujących strukturach organizacyjnych nadaje postawom pracowników dualistyczny charakter, obserwowalny również poza sferami ekonomicznej aktywności. W ramach „pierwszej gospodarki” charakteryzują się oni wyuczoną bezradnością, biernością, brakiem przedsiębiorczości, postawami roszczeniowymi. W „drugiej gospodarce” natomiast, często w tym samym miejscu pracy, we współpracy z tymi samymi ludźmi, przy wykonywaniu tych samych czynności, ale na podstawie innych zasad organizacyjnych, są oni przedsiębiorczy, samosterowni, innowacyjni i wykazują się dużą aktywnością.

Nieformalne zachowania ekonomiczne nie są jedynie cechą zakładów państwowych. Również firmy prywatne nie są wolne od tego działania. Jednakże tam zachowania właściwe dla „drugiej gospodarki” podejmują częściej pracodawcy niż pracownicy. Wadliwie skonstruowany system

<sup>6</sup> D. O'Hearn, *The Cosumer Second Economy*, Berkeley-Duke Occasionally Papers on the Second Economy in the USSR 1986, s. 232.

<sup>7</sup> G. Ofer, A. Vinokur, *Private Sources of Income of the Soviet Urban Household*, Santa Monica 1980, s. 70.

podatkowy zmusza prywatnych przedsiębiorców bądź do uczestnictwa w działaniach nieformalnych, bądź do zachowań nieracjonalnych. Restryktywny charakter systemu finansowego sprawia, że od prywatnego przedsiębiorcy wymaga się zachowań właściwych pracownikom zakładów państwowych, ale w ramach „drugiej gospodarki”, a nagroda za ową aktywność jest zbliżona do nagród w zakładach państwowych w ramach „pierwszej gospodarki”. Innymi słowy — konstrukcja systemu podatkowego jest taka, że przedsiębiorca musi wykazywać się inicjatywą, przedsiębiorczością, elastycznym czasem pracy, dużą fachowością, a jest opłacany podobnie jak ci, co takich cech nie muszą wykazywać w zakładach państwowych. Efektem tego stanu jest nieewidencjonowana sprzedaż, różnice między płacą faktyczną a deklarowaną zatrudnionych pracowników itp. Dominacja własności państwowej jest wzmacniana szeregiem przywilejów stwarzanych zakładom pracy, np. pierwszeństwem w zakupie surowców, maszyn, przydziału itp. Zmusza to prywatnych przedsiębiorców do nieformalnych sposobów uzyskiwania urzędowo ograniczonych im dóbr, stwarzając w ten sposób korzystny grunt dla korupcji, kradzieży itp.

Zdaniem amerykańskiego antropologa S. L. Sampsona<sup>8</sup>, „druga gospodarka” w krajach socjalistycznych często zastępuje rynek, działając jako substytut „pierwszej gospodarki” w kapitalistycznym znaczeniu. Ze studiów tego autora wynika, że różnicuje się ona w poszczególnych krajach, a zróżnicowania te opierają się na specyficznych interakcjach między czynnikami strukturalnymi, kulturowymi i historycznymi. Biorąc jako pierwsze pod uwagę czynniki strukturalne okazuje się, że druga gospodarka ma tendencję do rozszerzania się w tych krajach, gdzie:

- 1) funkcjonuje szerszy sektor prywatny (np. w Polsce, na Węgrzech),
- 2) gdzie ludność zamieszkująca wieś jest relatywnie liczna,
- 3) gdzie pierwsza gospodarka jest nieefektywna na skutek silnego funkcjonowania doktryny komunistycznej i wszystkich konsekwencji, które ona ze sobą niesie, takich jak nieracjonalne planowanie, centralizm zarządzania itp. (np. Rumunia, ZSRR, Albania),
- 4) gdzie reżimowi nie udało się rozwiązać podstawowych problemów dystrybucji żywności i dóbr konsumpcyjnych (np. Rumunia, Polska),
- 5) gdzie obce wpływy, takie jak turystyka, waluta itp., są silnie rozpowszechnione (np. Polska, Węgry),
- 6) gdzie centralne organy kontrolne są na tyle bezwładne, że nie są w stanie kontrolować skutecznie rejonów odległych od centrum lub opianowanych przez mniejszości narodowe (np. Kosowo, Transylwania, Armenia).

Kulturowe wyznaczniki drugiej gospodarki przejawiają się w postaci

<sup>8</sup> S. L. Sampson, *The Second Economy of the Soviet Union and Eastern Europe*, *The Annals of the American Academy* 1987, s. 120 - 136.

specyficznych zachowań kulturowych, orientacji na pewne wartości oraz funkcjonowaniu instytucji szczególnie sprzyjających „second economy”. Wśród zachowań kulturowych S. L. Sampson wymienia na pierwszym miejscu: preferowanie zewnętrznego wyróżniania się jako podstawowego elementu osobistego prestiżu, a więc zachowanie określane potocznie jako „szpan”. Dalej za szczególnie sprzyjający uznaje krąg kulturowy, „... gdzie ściskanie ręki osób na wysokich stanowiskach urasta do rangi obowiązków, gdzie dominuje model stosunków patron—klient, a publiczną formą wyrazu wzajemnych powiązań jest wręczanie sobie prezentów, wspólne biesiadowanie lub spożywanie alkoholu”<sup>9</sup>.

Kulturowe wartości zbieżne z tymi, które niesie ze sobą druga gospodarka, to również te, które nakazują przedkładanie więzi rodzinnych i towarzyskich nad lojalność wobec formalnych instytucji, takich jak miejsce pracy, partia, związki zawodowe czy państwo. Nepotyzm jest moralnym obowiązkiem, a myślenie w kategoriach państwowych spotyka się z pewną dezaprobatą moralną i pozostaje daleko w tyle za myśleniem w kategoriach osobistych. Ponadto wśród czynników kulturowych wspomagających „drugą gospodarkę” należy wymienić takie instytucje, jak: liczne więzi rodzinne, system klanowy, rodzice chrzestni i rytualne przyjaźnie, które wzmacniają sieć wzajemnych zobowiązań wykorzystywanych z sukcesem w drugiej gospodarce.

Oprócz kulturowych i strukturalnych, również i historyczne czynniki determinują naturę drugiej gospodarki. Dzieje Polski są tu dobrym przykładem. Lata zaborów, a następnie okupacja hitlerowska nobilitowały tego rodzaju zachowania do rangi patriotycznego obowiązku. Rumuński nepotyzm i łapówkarstwo rozwinęły się za ottomańskiej okupacji i są kultywowane do dzisiaj.

Węgierski socjolog E. Hankiss uważa zjawiska składające się na „drugą gospodarkę” za wycinek szerszego zjawiska, które nazywa „drugim społeczeństwem”. W „second society” „druga gospodarka” spełnia rolę czynnika sprawczego dla niezależnych od doktryny komunistycznej, reprezentowanej przez państwo, zachowań ekonomicznych, kulturowych i politycznych. Zdając sobie sprawę z wzajemnych powiązań między paradygmatami „pierwszego” i „drugiego społeczeństwa” E. Hankiss charakteryzuje kryteria ich wyróżniania w sposób następujący:

- „Kryterium — homogeniczność *versus* zróżnicowanie i integracja,
  - pierwsze społeczeństwo: homogeniczność, dyfuzja, atomizacja,
  - drugie społeczeństwo: zróżnicowanie i integracja;
- 2. Kryterium — pionowa *versus* pozioma organizacja,
  - pierwsza gospodarka: pionowa organizacja,
  - druga gospodarka: pozioma organizacja;
- 3. Kryterium — decyzje wstępujące *versus* zstępujące,

<sup>9</sup> Ibidem, s. 132.

— pierwsze społeczeństwo: decyzje spływają z góry do dołu i są narzędziem dominacji biurokracji,

— drugie społeczeństwo: decyzje powstają pod wpływem oddolnych inicjatyw;

4. Kryterium — upaństwowienie *versus* nieupaństwowienie,

— pierwsze społeczeństwo: dominacja własności państwowej,

— drugie społeczeństwo: dominacja własności prywatnej i spółdzielczej;

5. Kryterium — centralizacja *versus* autonomiczność,

— pierwsze społeczeństwo: totalna centralizacja wszystkich sfer społecznej egzystencji,

— drugie społeczeństwo: umiarkowany centralizm, wzrastająca autonomia aktorów gospodarczych;

6. Kryterium — politycznej *versus* socjoekonomicznej dominacji,

— pierwsze społeczeństwo: polityczne interesy dominują nad socjoekonomicznymi wskaźnikami,

— drugie społeczeństwo: priorytet socjoekonomicznych wskaźników;

7. Kryterium — ideologiczność *versus* nieideologiczność,

— pierwsze społeczeństwo: silnie nasycone ideologicznie,

— drugie społeczeństwo: występowanie sfer nieideologicznych i sfer ideologii alternatywnych;

8. Kryterium — jawność *versus* niejawną,

— pierwsze społeczeństwo: jawne sfery społecznej rzeczywistości odzwierciedlone przez oficjalne instytucje społeczne,

— drugie społeczeństwo: niejawne lub tylko częściowo jawne sfery społecznej rzeczywistości w niewielkim stopniu odzwierciedlone przez oficjalne instytucje;

9. Kryterium — akceptacja *versus* brak akceptacji,

— pierwsze społeczeństwo: legitymacja politycznie i ideologicznie akceptowanych sfer,

— drugie społeczeństwo: sfery niejednoznacznej akceptacji lub jej całkowitego braku"<sup>10</sup>.

Kończąc rozważania nad „drugą gospodarką” warto spróbować dokonać krótkiej oceny skutków nieformalnych zachowań ekonomicznych. Odpowiedź na pytanie, czy są one negatywne czy pozytywne, nie jest prosta.

Do niewątpliwych negatywów funkcjonowania „second economy” należy podważenie sensu istnienia organizacji formalnej. W warunkach niskiej efektywności „pierwszej gospodarki” sprawna gospodarka nieformalna wytwarza poczucie, że tylko droga nieformalna jest skuteczna, deprawując w ten sposób jednostki i całe zbiorowości. Przekonanie

<sup>10</sup> E. Hankiss, *The „Second Society”: Is there an Alternative Social Model Emerging in Contemporary Hungary?*, Social Research 1988, vol. 55, s. 20 - 21.

o skuteczności działań nieformalnych czyni tak daleko idące zmiany w świadomości jednostek, że dokonują one reinterpretacji wartości społecznych, moralności, prawa. Powodują, że decydującym kryterium oceny np. dobrego dyrektora nie jest jego fachowość czy profesjonalizm, ale umiejętność działań nieformalnych, że oceną atrakcyjności zawodu jest nie prestiż i płaca, lecz dostęp do „second economy”. Przekonanie o skuteczności drogi nieformalnej powoduje, że jest ona wybierana nawet wówczas, gdy droga formalna jest prostsza i bezpieczniejsza. Część badaczy zwraca uwagę na „smarujący” efekt funkcjonowania „drugiej gospodarki”, że udrożnia ona organizację formalną ratując ją w ten sposób przed załamaniem. Wspomniany już S. L. Sampson uważa, że „druga gospodarka” wzmacnia podaż dóbr i usług, uelastycznia istniejące struktury, dostarcza dodatkowe dochody, a przez to podnosi standard życia, działa jako uśmierzacz dla oficjalnie upośledzonych zawodów rekompensując skutki owego upośledzenia. Jednakże, zdaniem tego samego autora „druga gospodarka” posiada właściwości niszczące. Okrada „pierwszą gospodarkę” z czasu pracy, materiałów i środków, przez co jeszcze bardziej obniża jej efektywność. Dokonuje zniszczeń moralnych przyczyniając się do dezintegracji społecznej i zniszczenia solidarności. Zdaniem S. L. Sampsona, budowanie więzi na podstawie podejrzenia o korupcję, kłamstwa, fałszowanie rzeczywistości itp. „degeneruje społeczeństwo dzieląc je na konkurujące bandy”<sup>11</sup>.

Do tej negatywnej oceny „drugiej gospodarki” można jeszcze dodać spieniężenie czy zmaterializowanie stosunków społecznych, podważenie ethosu pracy, oraz inflacjogeny charakter dochodów, które muszą być konsumowane, albowiem inwestowanie ich jest zbyt niebezpieczne. Czy zatem w świetle powyższych rozważań można stwierdzić, że „druga gospodarka” ma jednoznacznie negatywny charakter? Nie, albowiem wnikliwa analiza pierwszej gospodarki może wykazać, że wspomniane wyżej negatywne cechy są w o wiele większym stopniu właściwe pierwszej niż drugiej gospodarce. Jeżeli „first economy” jest do tego stopnia nieefektywna, że nie pozwala zaspokoić podstawowych potrzeb jednostki z fizjologicznymi włącznie, to musi ją zastąpić „second economy”.

Jeżeli ethos pracy w pierwszym systemie wyraża formuła: „czy się siedzi czy się leży, to wypłata się należy”, to fachowość, solidność i przedsiębiorczość w drugim systemie może być skutecznym ratunkiem dla owego ethosu. Jeżeli organizacja formalna sprowadza jednostkę do roli narzędzia pozbawionego podmiotowości, możliwości samorealizowania się, to właśnie uczestnictwo w „drugiej gospodarce” może dostarczyć antidotum dla schizofrenicznych reguł kontekstu społeczno-organizacyjnego i podtrzymać sens aktywności ekonomicznych.

Argumenty przemawiające za i przeciw obu paradygmatom można

<sup>11</sup> S. L. Sampson, *The Second Economy*, s. 135.

mnożyć, ale odpowiedzi należy szukać poprzez badania, a nie rozstrzygnięcia teoretyczne. Modelowym rozwiązaniem wydaje się jeden system zachowań ekonomicznych, zdolny do przechwycenia wzorów pozytywnych i eliminowania negatywnych bez względu na to z jakich źródeł pochodzą.

Badając zjawiska składające się na „drugą gospodarkę” interesującym wydaje się rozstrzygnięcie następujących kwestii:

1) jakimi cechami społecznymi charakteryzują się uczestnicy tego rodzaju działań, z uwzględnieniem zarówno jednostek, grup społecznych, instytucji jak i państwa?

2) jakie formy aktywności składają się na „drugą gospodarkę” i jaki jest stopień społecznej akceptacji dla tych form?

3) w jaki sposób uzasadniają swoje postępowanie uczestnicy nieformalnych zachowań ekonomicznych, czy jest to:

— uzasadnienie egzystencjalne — „drugą gospodarką” jest sposobem na przetrwanie,

— uzasadnienie socjocentryczne — gdyby nie zachowania nieformalne pierwsza gospodarka załamałaby się,

— uzasadnienie zwyczajowe — oparte na tezie „skoro wszyscy tak robią, to dlaczego ja mam być inny”?

— uzasadnienie systemowe — wyjaśniające zachowania nieformalne poprzez nieracjonalność całego systemu społecznego?

4) czy istnieją i jaki jest charakter pozaekonomicznych konsekwencji „drugiej gospodarki”:

— czy pieniądze stają się dominującym kryterium społecznej akceptacji i prestiżu odsuwając pozamaterialne kryteria na dalszy plan?

— czy zaprzeczeniu ulega sens istnienia formalnej organizacji, norm i wartości społecznych wyrażonym takim stwierdzeniem, jak „prawo istnieje po to, żeby je łamać”?

— czy zachodzi zjawisko etycznego relatywizmu, dualizmu wartości i postaw?

— czy „drugą gospodarką” doprowadza w efekcie do normalizacji patologii stosunków społecznych?

— czy zachodzi zjawisko koncentracji na materialnych sferach życia jako forma rekompensaty za totalitarny charakter stosunków społecznych (posiadanie video zamiast uczestnictwa w niezależnych organizacjach społeczno-politycznych)?

— czy zachodzi brutalizacja społecznych interakcji, ucieczka od grup, od ludzi?

— czy powstają nowe elity skupiające ludzi, którzy odnieśli sukces ekonomiczny dzięki drugiej gospodarce?

— czy „drugą gospodarką” jest czynnikiem wspierającym bądź „smażącym” mechanizmy „pierwszej gospodarki”?

— czy „drugą gospodarką” jest nośnikiem nowego myślenia kapitalistycznego, czy można mówić o powstaniu nowej przedsiębiorczości?

## "SECOND ECONOMY" — A THEORETICAL ANALYSIS

## S u m m a r y

The article is a theoretical analysis of a so-called "second economy". The author devotes much attention to the presentation of Hungarian and American sociological research on the "second economy". The term "second economy" denotes different forms of economic activity by individuals not controlled by any formal organization. Thus, the "second economy" comprises illegal activity as such as well as the activity which is not under control because the organization gave up control due to its inefficiency.

The second part of the article is concerned with the influence of features characteristic for the post-war Polish economy on the functioning of the "second economy". The article is concluded with research postulates and problem to be solved by empirical studies of the "second economy".