

Emilia Konopska-Struś

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

RZEMIOSŁO JAKO GRUPA INTERESU W POLSCE

Streszczenie: W 1989 r. rzemiosło stanęło przed nowymi wyzwaniami, jakie przyniosła ze sobą gospodarka rynkowa, w tym konieczność konkurowania z powstającymi podmiotami gospodarczymi. W gospodarce rynkowej grupy interesu są wyznacznikiem konkurencji pomiędzy poszczególnymi podmiotami gospodarczymi. Realizując swoje interesy, walczą o wpływ na decyzje rządu. Rzemiosło w okresie PRL stanowiło obok rolnictwa podstawę sektora prywatnego, jednak obecnie nie ma silnej, dobrze zorganizowanej reprezentacji. Gdy w 1989 r. zniesiono obowiązek przynależności, wielu rzemieślników zrezygnowało z członkostwa w cechach i obecnie pozostaje poza strukturami rzemiosła. Brak silnej reprezentacji osłabił siłę polskiego rzemiosła i zmniejszył jego realny wpływ na politykę gospodarczą rządu.

Słowa kluczowe: rzemiosło, samorząd gospodarczy, cechy, grupa interesu, działania zbiorowe.

1. Wstęp

Proces transformacji systemowej, zapoczątkowany w 1989 r., spowodował konieczność ponownego zdefiniowania funkcji oraz zakresu rzemiosła w rozwoju gospodarczym kraju. Równocześnie rzemiosło stanęło przed nowymi wyzwaniami związanymi z gospodarką rynkową, w tym z koniecznością konkurowania z powstającymi podmiotami gospodarczymi. W gospodarce rynkowej wyznacznikiem konkurencji pomiędzy poszczególnymi podmiotami gospodarczymi są grupy interesu, które realizując swoje interesy, walczą o wpływ na decyzje rządu¹. Mimo iż rzemiosło jest historycznie jedną z najstarszych grup interesu, nie ma obecnie silnej, dobrze zorganizowanej reprezentacji, a tym samym nie jest równorzędnym partnerem do rozmów z rządem.

Celem niniejszego artykułu jest próba odpowiedzi na pytanie: czy rzemiosło, reprezentowane przez samorząd rzemieślniczy, ma szansę stworzyć grupę interesu w ujęciu ekonomicznym, a tym samym osiągnąć na tyle silną pozycję, by włączyć się w proces decyzji politycznych i gospodarczych? Odpowiedź wymaga zdefiniowania pojęcia grupy interesu oraz przedstawienia socjologicznych teorii działań gru-

¹ Z. Tkocz, *Grupy interesu. Dwie perspektywy*, [w:] B. Borkowska, G. Wrzeszcz-Kamińska (red.), *Ekonomia*, AE, Wrocław 2006, s. 41.

powych, stanowiących punkt wyjścia i odniesienia dla ekonomicznych teorii grup interesu.

Grupy interesu to grupy osób zdolne do podejmowania zorganizowanych działań zbiorowych oraz reprezentowania wspólnych interesów wobec władzy publicznej. Są one aktywnymi uczestnikami procesu politycznego, gdy próbują wywierać wpływ na decyzje podejmowane przez polityków w określonych strukturach władzy publicznej, tym samym dążą do uzyskania określonej renty politycznej. Pojęcie grupy interesu należy jednak odróżnić od pojęcia wspólnoty interesu (*interest community*), czyli zbiorowości mającej wprowadzić wspólne cele, ale nie podejmujących zorganizowanych działań zbiorowych dla ich osiągnięcia². Rozróżnienie niniejsze nie jest akcentowane w klasycznym ujęciu Olsona, który zdefiniował grupę interesu jako grupę jednostek mających wspólne interesy³. Wyróżnił on przy tym grupy zdolne do podejmowania zorganizowanych działań zbiorowych oraz grupy niezorganizowane, które nie wykazują aktywności w podejmowaniu takich działań.

2. Socjologiczne teorie działań grupowych

Jak wcześniej wspomniano, pojęcie grup interesu było i jest przedmiotem zainteresowania zarówno socjologów, politologów, jak i ekonomistów. W ujęciu socjologicznym poszczególne jednostki funkcjonują w społeczeństwie, tworząc grupy społeczne. Grupa społeczna to zbiorowość ludzi, pomiędzy którymi występuje więź obiektywna, subiektywna i behawioralna. Wiąż obiektywna to poczucie wspólnoty wynikające z podobieństwa sytuacji życiowej, interesów czy szans, np. miejsca zamieszkania, zawodu, wieku. Możemy więc mówić o studentach, młodzieży czy robotnikach. Subiektywna więź społeczna może być odzwierciedleniem warunków obiektywnych, w których żyje dana zbiorowość, lub obiektywnych cech jej członków; jest to poczucie wspólnoty z członkami grupy, do której należymy. Wreszcie więź behawioralna to podobne lub wspólne działania podejmowane przez członków grupy⁴.

W socjologii wyodrębnia się kilka kategorii grup społecznych. W literaturze przedmiotu najczęściej występują następujące kryteria podziału grup: liczebność, charakter więzi społecznej, stopień sformalizowania stosunków w grupie, możliwość wejścia do grupy oraz trwałość grupy. Ze względu na liczebność rozróżniamy grupy małe i duże. Klasyk dziewiętnastowiecznej socjologii Simmel zwracał uwagę, że wraz ze zwiększaniem liczebności grupy zmienia się charakter zjawisk w niej zachodzących. Zapropomował on podział grup na: diady (dwuosobowe), triady (trzy-

² P. Tłaczała, *Analiza grup interesu*, [w:] J. Wilkin (red.), *Teoria wyboru publicznego. Wstęp do ekonomicznej analizy polityki i funkcjonowania sfery publicznej*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2005, s. 184.

³ M. Olson, *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*, Harvard University Press, Cambridge (Mass.) – London 1971, s. 8.

⁴ P. Sztompka, *Socjologia. Analiza społeczeństwa*, Znak, Kraków 2002, s. 184-190.

osobowe) i grupy wieloosobowe. Ze względu na charakter więzi społecznej Cooley wyróżnił grupy pierwotne, z którymi jednostka styka się pierwszy raz w swoim życiu zanim dojdzie do kontaktu z innymi grupami (np. rodzina, zabawowa grupa dziecięca) oraz grupy wtórne, w których więzi mają charakter rzeczowy, a nie osobisty. Grupy te są z reguły większe i bardziej sformalizowane. Kolejne kryterium, jakim jest stopień sformalizowania, pozwala podzielić grupy na formalne, których struktura wewnętrzna oparta jest na zasadach wyrażonych w postaci regulaminów, statutów i przepisów prawnych, oraz nieformalne, które funkcjonują dzięki ustalonemu systemowi norm, a charakter więzi pomiędzy ich członkami jest z reguły osobisty. Ze względu na możliwość wejścia do grupy rozróżnia się grupy ekskluzywne, do których wejście wymaga od kandydatów spełnienia określonych warunków, oraz grupy inkluzyjne, do których wejście jest otwarte. Biorąc pod uwagę trwałość grupy, można wyróżnić grupy krótkotrwałe i trwałe⁵.

Wspólne działania, definiowane w literaturze przedmiotu jako działania zbiorowe, podejmowane są przez ludzi w sytuacji, gdy uświadamiają oni sobie, że postawionych celów nie uda się osiągnąć w pojedynkę, ale działając razem z innymi, z udziałem innych i przy pomocy innych. Wspólnie działająca zbiorowość staje się instrumentem niezbędnym do realizacji celów poszczególnych członków grupy. Działania te są skuteczne, gdy występuje wyraźna artykulacja celów działania, określona jest strategia postępowania, pomiędzy członków rozdzielone są poszczególne funkcje. Do spełnienia powyższych wymogów konieczne jest wyłonienie przywództwa.

Realizacja zbiorowych celów, przyjęcie określonych strategii działania, dzielenie zadań i ich koordynowanie oraz wyłonienie przywództwa wymagają najczęściej więcej czasu i wiążą się z trwałością tych działań. Trwałość działań zbiorowych jest tym, co odróżnia je od zachowań zbiorowych, które są często przelotne i charakteryzują się spontanicznością, emocjonalnością i ekspresyjnością. Przykładem może być porównanie zamieszek i aktów wandalizmu wywołanych przez kibiców po meczu piłkarskim z manifestacjami przeciwników globalizacji w trakcie odbywających się szczytów ekonomicznych. Choć w obydwu wypadkach sposoby działania są zewnętrznie podobne, to jednak inna jest ich istota. O ile w pierwszym wypadku mamy do czynienia z typowym zachowaniem zbiorowym, w którym dominuje złość i agresja, o tyle w drugim pojawiają się pewne cele ideologiczne⁶.

Działania zbiorowe mogą być ukierunkowane na rozmaite cele i stanowią treść aktywności ludzi w ramach poszczególnych mniej lub bardziej sformalizowanych grup: w zakładach pracy, korporacjach przemysłowych, szkołach, uniwersytetach, sądach czy partiach politycznych. W grupach tych między członkami występują stosunki społeczne wskazujące na ich wzajemne powinności i uprawnienia, zdefiniowana jest także pozycja społeczna członków, z którą z kolei powiązana jest właściwa

⁵ Tamże, s. 199-223.

⁶ Tamże, s. 155-156.

dla nich rola. Grupy takie, posiadające określoną organizację społeczną, definiowane są w literaturze przedmiotu jako grupy zorganizowane.

W grupach zorganizowanych występuje (poza wymienionymi wcześniej: więzią obiektywną, subiektywną i behawioralną) także więź kooperacyjna, której istotą jest podział funkcji (ról) między członkami grupy reprezentującymi określone pozycje społeczne oraz zjawisko komplementarności tych ról. Dopiero wszystkie razem zapewniają normalne funkcjonowanie całej grupy.

Durkheim określił więź między dopełniającymi się, komplementarnymi pozycjami jako „solidarność organiczną”, wskazując, że w odróżnieniu od „solidarności mechanicznej” opiera się ona nie na podobieństwie między ludźmi, ale na różnicach między nimi, które to różnice nadają wzajemny sens działaniom i pozwalają wszystkim razem lepiej osiągnąć swoje cele⁷.

Pojęcie grup zorganizowanych jest ściśle związane z grupami interesu. Dahrendorf, czołowy przedstawiciel socjologicznej teorii konfliktu, definiuje grupę interesu jako „zorganizowaną zbiorowość jednostek mających wspólne interesy jawne”. W teorii konfliktów rozróżnia on interesy jawne i interesy utajone. Interesy jawne w przeciwieństwie do interesów utajonych, czyli ukrytych nurtów zachowania jednostek, rozumiane są jako uświadomione przez jednostki cele i składają się na program zorganizowanej grupy. Na interesach utajonych oparte są zbiorowości osób zajmujących pozycje o identycznych interesach związanych z rolą, tzw. quasi-grupy, z których z kolei rekrutują się grupy interesu. Grupy interesu stanowią rzeczywiste czynniki konfliktu grupowego. Grupy te mają strukturę, formę organizacji, program lub cel oraz personel złożony z członków. Są one zawsze grupami wtórnymi, a więzi między członkami, w przeciwieństwie do grup pierwotnych mają charakter rzeczowy, a nie osobisty, i są to grupy powstające, by osiągnąć określony cel⁸.

Podobnie definiował Weber działania partyjne, czyli działania obliczone na osiągnięcie zaplanowanego celu – **rzeczowego**: przeprowadzenie jakiegoś programu z pobudek idealnych lub materialnych, bądź **osobistego**: synekury, władzy. Partie mogą reprezentować interesy poszczególnych klas lub stanów, dobierać stronników, a ich celem jest wpłynięcie na aparat władzy i w miarę możliwości zmontowanie tego aparatu ze stronników partyjnych⁹.

Podsumowując rozważania na temat socjologicznych teorii działań grupowych, należy jeszcze raz podkreślić, że najbardziej decydujące, przełomowe zmiany społeczne dokonują się nie przez rozproszone, nieskoordynowane działania pojedynczych ludzi, ale przez działania zbiorowe: stowarzyszeń opozycyjnych, organizacji

⁷ Tamże, s. 192.

⁸ R. Dahrendorf, *Teoria konfliktu w społeczeństwie przemysłowym*, [w:] W. Derczyński, A. Jaśńska-Kania, J. Szacki (red.), *Elementy teorii socjologicznych. Materiały do dziejów współczesnej socjologii zachodniej*, PWN, Warszawa 1975, s. 429- 463.

⁹ M. Weber, *Klasy, stany, partie – podział władzy w obrębie wspólnoty*, [w:] W. Derczyński, A. Jaśńska-Kania, J. Szacki (red.), *Elementy teorii socjologicznych. Materiały do dziejów współczesnej socjologii zachodniej*, PWN, Warszawa 1975, s. 427.

terrorystycznych, grup spiskowych, ruchów społecznych, parlamentów, partii politycznych, klik i mafii.

3. Ekonomiczna teoria grup interesu

Jak wspomniano na wstępie, socjologiczne teorie działań grupowych zostały wykorzystane przez ekonomistów do opisu grup interesu w ujęciu ekonomicznym. Pierwszym, który zwrócił uwagę na ekonomiczny aspekt formowania się grup interesu, był Olson, przedstawiciel ekonomii neoklasycznej. W pracy zatytułowanej *The Logic of Collective Action* odniósł się on krytycznie do tradycyjnej teorii grup, uprawianej przez socjologów, psychologów i politologów¹⁰. Olson zdecydowanie odrzucił społeczne motywy działań zbiorowych, takie jak instynkt czy skłonność do tworzenia lub przyłączania się do stowarzyszeń. Przyznaje on, że instynktem czy skłonnościami można wytłumaczyć pewne działania ludzi, ale wówczas nie otrzymamy odpowiedzi na pytania, jak przebiegają procesy powstawania grup interesu ani jak określają one swoje cele i w jaki sposób je realizują. Dopiero założenie o racjonalnej interesowności osób tworzących grupę, ich oczekiwane korzyści i koszty związane z uczestnictwem w grupie oraz dążenie do maksymalizacji użyteczności pozwalają wyjaśnić nie tylko decyzje o tworzeniu lub uczestnictwie w grupie biznesowej lub związkach zawodowych, które realizują interesy swoich członków, ale także decyzje o działalności filantropijnej lub religijnej, ponieważ w ten sposób jednostki uzyskują większą „użyteczność”¹¹.

Ekonomiczną teorię grup interesu Olson oparł na teorii dóbr publicznych. Każda bowiem grupa czy też wspólnota interesów postrzega korzyści z podejmowanych działań zbiorowych jako specyficzne dobro publiczne, tzw. dobro zbiorowe (*collective good*). Dobrem tym są korzystne dla danej grupy interesu decyzje polityków, regulacje prawne itp. Są one dostarczane przez określone grupy, mogą być jednak wykorzystywane przez „free-riderów” (jeżdżących na gape), co z kolei może zniechęcać do uczestnictwa w grupie i tworzenia grup przez inne osoby. Problem free-ridingu występuje, gdy dostawca dobra publicznego adresowanego do określonej grupy nie dysponuje środkami przymusu, aby wyegzekwować pokrycie kosztów jego wytworzenia, a wykluczenie free-ridera z grupy jest albo niemożliwe, albo zbyt kosztowne. Free-riding nie dotyczy w równym stopniu wszystkich grup interesu. Zależy on w dużej mierze od możliwości stosowania przymusu oraz ograniczania dystrybucji dóbr tylko do tych członków grupy, którzy partycypują w kosztach¹².

Olson, podobnie jak socjologowie, dokonał podziału grup na małe i duże oraz na grupy ekskluzywne, o ograniczonym dostępie i funkcjonującym mechanizmie

¹⁰ M. Olson, wyd. cyt., s. 16-22.

¹¹ B. Klimczak, *Teoretyczne podstawy badania działań grup interesu na rzecz ładu rynkowego*, [w:] B. Klimczak (red.), *Samorząd gospodarczy i zawodowy w procesie powstawaniu ładu rynkowego w Polsce*, AE, Wrocław 2001, s. 25.

¹² P. Tłaczała, wyd. cyt., s. 187-188.

wylączenia, oraz grupy inkluzywne, nie ograniczające liczebności i nie stosujące mechanizmów wylączenia. W małych grupach członkom trudniej jest unikać ponoszenia kosztów, mniejsze są też koszty transakcyjne i organizacyjne związane z podejmowaniem działań zbiorowych. Istnieje też duże prawdopodobieństwo, że ich członkowie reprezentują zbieżne cele i w związku z tym będą podejmować identyczne działania. Im większa grupa, tym prawdopodobieństwo wspólnoty celów jest mniejsze i tym słabsze są bodźce do podejmowania działania zbiorowego. Ponadto w dużych grupach może wystąpić większe ryzyko pojawienia się free-riderów. Ryzyko to zwiększa się w przypadku grup inkluzywnych, do których dostęp może mieć nieograniczona liczba osób¹³.

W dużych grupach, w których występują dysproporcje w dystrybucji korzyści pomiędzy poszczególnymi członkami grupy, problem free-ridingu nie ma dużego znaczenia. Przeważająca część dobra zbiorowego jest w tym wypadku „konsumowana” przez niewielką liczbę ważnych członków (*great members*), którzy jednocześnie ponoszą największe koszty. Zachowanie pozostałych członków (*small community members*) nie ma znaczenia dla opłacalności podejmowanych działań zbiorowych. Takie grupy mają przy tym większą skłonność do podejmowania działań zbiorowych niż równie liczne grupy, w których rozkład korzyści i kosztów jest bardziej równomierny.

Olson wyróżnił także tzw. *latent groups* (grupy uśpione) – bardzo liczne grupy, których pojedynczy członkowie mają znikomą wpływ na ilość dostarczanego dobra wspólnego, bo choć dysponują łącznie wystarczającymi środkami, aby to dobro dostarczyć, to jednak nie podejmują w tym celu żadnych działań zbiorowych, oglądając się na pozostałych członków grupy. Grupy takie mogą podjąć działania zbiorowe jedynie w sytuacji, gdy pojawi się oddzielny mechanizm nagradzania bądź karania członków grupy w zależności od ich skłonności do podejmowania takich działań. Mechanizmem mobilizującym grupę do działania może być np. przymus członkostwa i stosowanie sankcji w przypadku uchylania się od ponoszenia kosztów¹⁴.

Przykładem „uśpionej” grupy mogą być stowarzyszenia zawodowe lub gospodarcze. Przymus członkostwa w takiej grupie nie musi być usankcjonowany prawnie, może być jednakże przymusem „ekonomicznym”, szczególnie w sytuacji gdy państwo nadaje realną władzę stowarzyszeniu nad członkami danej profesji czy rodzajem działalności gospodarczej. Wówczas przynależność do organizacji i opłacanie składek jest racjonalne, zwłaszcza że tego typu organizacje często oferują takie dobra zbiorowe, jak porady prawne, opieka zdrowotna i socjalna czy wreszcie atrakcyjne formy spędzania czasu. Zarówno wymienione dobra zbiorowe, jak i sankcje stanowią środek aktywizacji politycznej grupy. Działalność polityczna organizacji oraz jej siła ekonomiczna są produktem ubocznym (*by-product*) pełnionych funkcji

¹³ M. Olson, wyd. cyt., s. 22-42.

¹⁴ Tamże, s. 51.

względem jej członków w celu wywierania nacisku na władzę dla zdobywania dóbr zbiorowych¹⁵.

Olson poruszył w swej pracy również problem dotyczący logiki zbiorowych działań organizacji biznesu (*special interest theory*). Zwrócił uwagę, że poszczególne koalicje biznesu mogą wywierać duży wpływ na decyzje rządu. Ze względu na niewielki rozmiar grupy te są w stanie zdominować interes innych grup społecznych, wygrywając dla reprezentowanych przez siebie sektorów gospodarki przywileje i ulgi, a tym samym osiągając rentę polityczną. Jednakże siła polityczna organizacji biznesowych, w porównaniu ze związkami zawodowymi, organizacjami rolniczymi czy zawodowymi, ze względu na dość duże rozdrobnienie biznesu jest słaba. Dlatego też, według Olsona, aby osiągnąć większe korzyści i przywileje, powinny się aktywizować większe grupy, złożone z różnych społeczności i różnych zawodów i gałęzi przemysłu. Grupy takie powinny wykazywać większe zainteresowanie poszerzaniem wspólnego dobra, np. obniżeniem podatków, a nie pogonią za partykularnymi korzyściami¹⁶.

Badając grupy interesu, Olson doszedł do wniosku, że ich działania mają niekorzystny wpływ na wzrost gospodarczy krajów. W książce *The Rise and Decline of Nations* („Wzlot i upadek narodów”), opublikowanej w 1982 r., Olson zwrócił uwagę, że Niemcy i Japonia, w których doszło do istotnych zmian politycznych oraz do spadku liczby grup interesu, lepiej dostosowały się do nowego otoczenia ekonomicznego i osiągnęły wyższy wzrost gospodarczy niż Wielka Brytania, w której po wojnie ponownie wzrosło polityczne znaczenie aktywnych grup interesu. Na tej podstawie Olson stwierdził, że w krajach o ustabilizowanej demokracji w długim okresie przeważają działania zbiorowe, które wywierają negatywny wpływ na gospodarkę i społeczeństwo. Dzieje się tak dlatego, że grupy interesu poszukujące renty ekonomicznej ograniczają wolną konkurencję i wymianę rynkową¹⁷.

Z twierdzeniem Olsona o negatywnym wpływie grup interesu na gospodarkę nie zgodził się Putnam. W książce *Demokracja w działaniu. Tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech* porównał dwa włoskie regiony o jednakowym stopniu zaawansowania gospodarki w 1970 roku. Okazało się, że region o gęstszej sieci obywatelskiego zaangażowania, gdzie grupy interesu były liczniejsze i silniejsze, w kolejnych latach rozwijał się gospodarczo znacznie szybciej. Społeczny kapitał, który sprzyja tworzeniu wszelkiego rodzaju grup interesu, nie osłabia więc sprawności państwa i gospodarki: silne społeczeństwo to silna gospodarka¹⁸.

¹⁵ M. Olson, wyd. cyt., s. 133-134.

¹⁶ P. Tłaczała, wyd. cyt., s. 191.

¹⁷ B. Klimczak, wyd. cyt., s. 55.

¹⁸ R.D. Putnam, *Demokracja w działaniu. Tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*, Wydawnictwo Znak, Kraków 1995, s. 275.

4. Rzemiosło jako grupa interesu – rys historyczny

Analizując rzemiosło jako zbiorowość, reprezentującą wspólne interesy i podejmującą działania zbiorowe w celu ich realizacji, należy zwrócić uwagę na jego tradycję i historię. Rzemieślnicy już w średniowieczu organizowali się w grupy i, mając na względzie zarówno własny, jak i wspólny interes, stosowali przymus zrzeszania się, który warunkował możliwość wykonywania zawodu rzemieślniczego.

W Polsce w dokumentach z XII i XIII wieku wyodrębnia się określone grupy rzemieślników, do których zaliczani byli m.in.: garncarze, murarze, tokarze, kołodzieje, szewcy, słodownicy, kucharze, piekarze i szczytnicy. Za panowania Kazimierza Wielkiego rzemieślnicy byli już zorganizowani w cechy. Cechy regulowały zbiorowe nabywanie surowca, reglamentowały produkcję i zbył oraz nadzorowały jakość wyrobów. Stanowiły one także reprezentację interesów rzemieślniczych wobec władz miejskich. Oprócz podstawowej działalności gospodarczej cechy pełniły również ważne funkcje społeczne i kulturalne, jak pomoc członkom cechu i ich rodzinom w razie choroby lub śmierci.

Prawo miejskie uznawało cechy za obowiązkowe organizacje rzemieślnicze w danym mieście, tym samym ustanawiało tzw. przymus cechowy. Przynależność do cechu była więc koniecznym warunkiem uprawiania zawodu. Cechy miały monopol produkcji, sprzedaży i nauki (w obrębie miasta tylko majstrzy cechowi, posiadający uprawnienia cechowe, mogli produkować i sprzedawać wyroby rzemieślnicze). Osoby nie należące do cechu produkujące lub sprzedające wyroby rzemieślnicze łamały prawo i podlegały karze. Jedynie w czasie jarmarków istniały odrębne przywileje, pozwalające sprzedawać wyroby osobom nie należącym do cechu¹⁹.

W miarę rozwoju rzemiosła, potęgującego konkurencję między rzemieślnikami, wejście do cechu było coraz bardziej ograniczane. Pierwszeństwo zostania rzemieślnikiem przysługiwało w tym względzie synom oraz zięciom mistrzów. Wprowadzanie coraz większych barier, ograniczających wejście do cechu, prowadziło do konfliktów między rzemieślnikami a czeladnikami, którym uniemożliwiano otrzymanie dyplomu mistrzowskiego, a tym samym uzyskanie prawa do samodzielnego wykonywania zawodu. W rezultacie powstawały grupy tzw. partaczy, rekrutujących się głównie spośród czeladników, którym ograniczenia cechowe uniemożliwiły osiągnięcie dyplomu mistrza. Osiedlali się oni przeważnie w jurydykach, a więc na terenach należących do szlachty lub duchowieństwa, wyłączonych spod jurysdykcji władz miejskich, usytuowanych w obrębie murów miejskich lub na przedmieściach. Stanowili oni poważną konkurencję dla rzemiosła zorganizowanego, ponieważ produkowali taniej i zapotrzebowanie na ich wyroby rosło. Z czasem monopolistyczny system cechowy stał się poważnym hamulcem postępu technicznego i znalazł się

¹⁹ A. Jezierski, C. Leszczyńska, *Historia gospodarcza Polski*, Key Text, Warszawa 1999, s. 27.

w opozycji do liberalnej doktryny ekonomicznej, głoszącej wolność i konkurencję gospodarczą²⁰.

Za zniesieniem przymusu cechowego opowiadał się także Adam Smith. W swym dziele *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów* pisał: „Twierdzenie, że cechy są konieczne do tego, by lepiej zarządzać rzemiosłami, nie ma żadnej podstawy. Istotną i skuteczną kontrolę nad rzemieślnikami wykonuje nie cech, lecz jego klienci; [...] przywileje cechowe, które zapewniają wyłączność, osłabiają siłą rzeczy tę kontrolę. Trzeba wówczas dawać pracę określonej rzeszy rzemieślników, bez względu na to, czy zachowuje się źle czy dobrze. To jest powodem, że w wielu wielkich miastach, które mają prawa municypalne, nie można znaleźć znośnego rzemieślnika, nawet w niektórych bardzo potrzebnych rzemiosłach”²¹.

Na przełomie XVIII i XIX wieku pod wpływem liberalnej doktryny ekonomicznej, głoszącej wolność gospodarczą i konkurencję, zniesiono ograniczenia cechowe. Najwcześniej zostały one zniesione w Anglii, potem we Francji, a następnie w Prusach i w pozostałych krajach Europy²².

W Prusach Wschodnich, Zachodnich i Nowowschodnich zlikwidowano przymus cechowy w zakresie tkactwa lnianego i bawelnianego w 1806 roku²³. Edykt o podatku przemysłowym wydany 2 listopada 1810 r. zniósł przywileje cechowe i przemysłowe, tym samym zlikwidował przymus cechowy w pozostałych gałęziach rzemiosła²⁴. Liberalne podejście do wolności przemysłowej i rzemieślniczej utrzymało się do lat 80. XIX wieku. Obok tego liberalnego nurtu istniał jednak inny, szczególnie silny wśród mistrzów rzemieślniczych – nurt konserwatywny, zakładający, że mistrz to coś więcej niż pracodawca, to także nauczyciel zawodu, a więc zachowuje pewne elementy władzy wobec ucznia i czeladnika. Poszczególne nowelizacje ordynacji przemysłowej pruskiej z 1845 r. oraz niemieckiej z 1869 r., a zwłaszcza te z 18 sierpnia 1881 r. i 26 sierpnia 1897 r. (Handwerkernovelle), ponownie wprowadziły przymus cechowy dla wszystkich rzemieślników danego zawodu na podstawie uchwały istniejącego już cechu, zatwierdzonej przez władzę przemysłową. Również w zaborze austriackim ordynacja przemysłowa z 1859 r.²⁵ przejściowo zniósła całkowicie przymusową organizację cechową. Zasadą stał się wolny przemysł, ze swobodą podejmowania działalności gospodarczej. Kolejne nowele do ordynacji wprowadziły

²⁰ S. Wykrętowicz, *Samorząd jako wyraz demokracji obywatelskiej*, [w:] *Samorząd w Polsce. Istota, formy, zadania*, red. S. Wykrętowicz, WSB, Poznań 2004, s. 52.

²¹ A. Smith, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, t.1, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 153.

²² J. Bartnik, *Izby rzemieślnicze jako organizacje samorządu gospodarczego w Polsce (przeszłość i stan obecny)*, [w:] S. Wykrętowicz (red.), *Spór o samorząd gospodarczy w Polsce*, WSB, Poznań 2005, s. 122.

²³ J. Bardach, M. Senkowska-Gluck (red.), *Historia państwa i prawa Polski. Tom III. Od rozbiórów do uwłaszczenia*, PWN, Warszawa 1981, s. 39.

²⁴ Tamże, s. 583.

²⁵ Patent z 20 grudnia 1859 r., RGB 1859, nr 227, s. 619, potocznie zwany był ordynacją przemysłową.

jednak ponownie w stosunku do rzemiosła wymóg posiadania dowodu uzdolnienia, czyli dawnego mistrzowskiego egzaminu cechowego. Ponownie utworzono cechy i izby rzemieślnicze, przywrócono obowiązkowy okres nauki i czeladnictwa oraz wyłącznie mistrzom przyznano prawo przyjmowania uczniów i zatrudniania czeladników²⁶. Tylko w Królestwie Polskim, kiedy postanowieniem namiestnika o urządzeniu rzemiosł i profesji z 1816 r. zniesiono przymus cechowy, utrzymano ten stan do momentu odzyskania przez Polskę niepodległości²⁷.

Po 1918 r. w Polsce w zakresie prawa przemysłowego, w tym także rzemiosła, obowiązywały cztery systemy prawne: rosyjski, niemiecki, austriacki i węgierski²⁸. Przy tym na terenie byłego Królestwa Polskiego obowiązywały liczące ponad 100 lat przepisy z 1816 roku. Istniała więc pilna potrzeba ujednoczenia przepisów w całym kraju. Pracę nad projektem ustawy rozpoczęto w Ministerstwie Przemysłu i Handlu w 1921 roku. Projekt został poddany pod dyskusję urzędów i organizacji przemysłu, handlu i rzemiosła i od razu spotkał się z krytyką. Przemysłowcy i rzemieślnicy z byłego Królestwa Polskiego domagali się realizacji zasady wolności przemysłowej (projekt przewidywał system koncesjonowania niektórych gałęzi przemysłu), z kolei rzemieślnicy z byłego zaboru austriackiego żądali dowodu uzdolnienia dla wszystkich rzemieślników (projekt ustawy zakładał wymóg dowodu uzdolnienia tylko dla osób kształcących uczniów) oraz wprowadzenia przymusu cechowego²⁹.

Ustawa przemysłowa została wydana 7 czerwca 1927 r. w formie rozporządzenia Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej³⁰; weszła w życie 15 grudnia 1927 r. i była potem kilkakrotnie nowelizowana. Uregulowała sprawy rzemiosła, ułatwiła organizowanie nowych wojewódzkich związków rzemieślniczych i cechów. Zasady zrzeszania cechów normował przewidziany w ustawie wzorcowy statut dla związków cechów. Wszystkie cechy, które chciały kontynuować działalność, musiały wystąpić o zatwierdzenie nowych statutów. Utrzymano również dobrowolną przynależność do cechów³¹. Ustawa wyliczała zawody zaliczane do rzemiosła, jednak przepisy

²⁶ J. Bardach (red.), *Historia państwa i prawa Polski. Tom IV. Od uwłaszczenia do odrodzenia Państwa*, PWN, Warszawa 1982, s. 342.

²⁷ J. Bardach, M. Senkowska-Gluck (red.), wyd. cyt., s. 265.

²⁸ Na Spiszu i Orawie obowiązywała węgierska ustawa przemysłowa z 1884 r.

²⁹ J. Bardach (red.), *Historia państwa i prawa Polski 1918-1939. Część I*, PWN, Warszawa 1962, s. 389.

³⁰ DzU 1927 nr 53, poz. 468.

³¹ Rzemieślnicy mogli się zrzeszać w wolne cechy (wolne korporacje rzemieślników). Ustawa nie wprowadzała więc przymusu cechowego, zostało to jednakże zmienione już w 1933 r., kiedy dodano art. 166-a, zgodnie z którym izba rzemieślnicza lub zainteresowany cech wolny mogły przedstawić władzy przemysłowej wojewódzkiej wniosek o utworzenie cechu przymusowego dla jednego rodzaju rzemiosła lub kilku rzemiosł pokrewnych. Z chwilą utworzenia cechu przymusowego cech wolny ulegał rozwiązaniu, członkowie tego cechu stawali się członkami cechu przymusowego, a przymus należenia do cechu rozciągał się na wszystkich rzemieślników wykonujących danego rodzaju rzemiosło lub rzemiosła pokrewne. W 1934 r. art. 166-a został skreślony, a więc ponownie zniesiono możliwość wprowadzenia przymusu cechowego. W lipcu 1938 r. dodano art. 163-c, zgodnie z którym na wniosek właściwej terytorialnie izby rzemieślniczej Minister Przemysłu i Handlu mógł w okręgu danego ce-

o rzemiośle odnosiły się tylko do tych zatrudnień, które nie były prowadzone systemem fabrycznym. Do prowadzenia rzemiosła uprawniała karta rzemieślnicza, którą rzemieślnik mógł uzyskać po udowodnieniu, że jest uzdolniony do wykonywania zawodu. Za dowód uzdolnienia zawodowego ustawa uznawała: prawo do używania tytułu majstra rzemieślniczego lub świadectwo złożenia egzaminu dla majstrów wojskowych lub świadectwo egzaminu czeladniczego łącznie ze świadectwem trzyletniej praktyki w charakterze czeladnika. W związku z tym, że liczone się z trudnościami w uzyskaniu takich dowodów (np. dowód uzdolnienia nie obowiązywał na terenie byłego zaboru rosyjskiego), wprowadzono w rozporządzeniu artykuł 146, zgodnie z którym władza przemysłowa na wniosek izby rzemieślniczej mogła zwalniać od wykazania się tego rodzaju uzdolnieniem, jeżeli rzemieślnik wykaże, że posiada umiejętności zawodowe, zdając egzamin kwalifikacyjny³².

Mimo braku przymusu cechowego, samorząd gospodarczy rzemiosła w II Rzeczypospolitej miał cechy modelu francuskiego. Ustawa nadawała bowiem izbom rzemieślniczym status korporacji publicznoprawnej, posiadającej szeroki zakres zadań i władztwo administracyjne³³.

Po zakończeniu II wojny światowej w ustroju realnego socjalizmu nie było miejsca dla samorządu gospodarczego. Reaktywowane w tym czasie izby rzemieślnicze od początku były pozbawione władztwa administracyjnego. Rzemiosło, jako dominujący obok rolnictwa prywatny sektor w gospodarce, poddane było ścisłej kontroli ze strony władz. W związku z tym każdy rzemieślnik, chcąc wykonywać swój zawód, musiał należeć do określonego cechu. Mimo że rzemieślnicy w okresie PRL – jako zbiorowość działająca w sektorze prywatnym – odznaczali się pewną odrębnością, to nie powinno się rozpatrywać rzemiosła w tym czasie w kontekście grupy interesu czy grupy nacisku. Pojęcia te mogą być bowiem rozważane wyłącznie z zaznaczeniem ich związku z gospodarką rynkową³⁴.

5. Rzemiosło jako grupa interesu w okresie transformacji

Powstawanie i funkcjonowanie grup interesu zachodzi w sferze instytucjonalnej, na którą składają się normy formalne (regulacje prawne) i nieformalne (zwyczaje, tradycja, procedury postępowania), jak również w sferze realnej. W okresie transformacji systemowej konieczne stało się stworzenie systemu regulacji prawnych adekwatnego do zmian gospodarczych³⁵.

chu zarządzić głosowanie wszystkich rzemieślników, wykonujących rzemiosło tego rodzaju lub gałęzi objętych przez cech, w sprawie wprowadzenia obowiązku przynależności wszystkich rzemieślników danego rodzaju lub gałęzi do cechu. Gdyby za obowiązkiem należenia opowiedziało się więcej niż połowa uprawnionych do głosowania rzemieślników, Minister mógł nałożyć taki obowiązek.

³² J. Bardach (red.), *Historia państwa i prawa Polski 1918-1939...*, s. 393.

³³ S. Wykrętowicz, wyd. cyt., s. 56.

³⁴ Z. Tkocz, wyd. cyt., s. 37.

³⁵ G. Wrzeszcz-Kamińska, *Grupy interesu w okresie transformacji w Polsce*, [w:] B. Borkowska, G. Wrzeszcz-Kamińska (red.), *Ekonomia*, AE, Wrocław 2006, s. 70.

Ze względu na przyjęte rozwiązania instytucjonalne można rozróżnić dwa modele reprezentacji interesów i podejmowania działań zbiorowych wobec władzy publicznej. Model anglosaski, w którym grupy interesu powstają spontanicznie, a udział w nich jest fakultatywny, oraz francuski, w którym przynależność do różnych izb, stowarzyszeń, zrzeszeń i cechów jest obowiązkowa. W modelu francuskim grupy powoływane są przez państwo i stanowią korporację prawa publicznego. Samorząd jest formalnym zrzeszeniem, które w drodze odpowiedniego aktu prawnego nadaje grupie określone prawa i obowiązki oraz tworzy szczegółowe normy, reguły i regulacje gwarantujące porządek w zakresie działania grupy. Ustanowienie samorządu dla określonej zbiorowości jest często usankcjonowaniem stanu faktycznego, pozwalającym zobowiązać jej członków do wykonywania zadań porządkujących relacje wewnątrz grupy oraz z jej otoczeniem. Nadanie samorządu takiej grupie jest więc potwierdzeniem jej rzeczywistej autonomii (samorządności grupy).

W okresie zmian systemowych samorząd może zostać ustanowiony wobec zbiorowości nie posiadającej tradycji działań grupowych ani potrzeby współdziałania. Mogą też powstawać spontanicznie grupy, które mają wspólny interes, są aktywne i wykazują duże zdolności do samoregulacji. Klimczak formułuje hipotezę, że w okresie transformacji formalny statut samorządu rozmija się ze stanem faktycznym, polegającym na promowaniu interesu własnego. Grupy interesu działające w okresie transformacji, zarówno te powstające spontanicznie, jak i te z mocy prawa, nazywa samorządem *in potentia*. Ważne jest także spostrzeżenie, że w okresie transformacji nie przymus zrzeszania się, lecz wolność i chęć zrzeszania się dla własnych interesów decyduje o aktywności zbiorowości jako grupy interesów³⁶. Pamiętać jednak należy, że według Olsona przymus zrzeszania się, zwłaszcza w przypadku licznych grup, a do takich niewątpliwie zalicza się rzemiosło i drobna przedsiębiorczość, może być mechanizmem mobilizującym grupę do działania³⁷.

W Polsce grupy interesu mogą powstawać w dwojaki sposób. Ludzie zrzeszają się dobrowolnie, by wspólnie osiągać korzyści, których nie osiągnęliby, działając w pojedynkę, albo też państwo powołuje określoną organizację (korporację prawa publicznego), do której przynależność jest obligatoryjna. Kwestie te reguluje Konstytucja RP³⁸. Zgodnie z art. 12 ustawa zasadnicza zapewnia wolność tworzenia i działania stowarzyszeń, fundacji, organizacji społeczno-zawodowych, ruchów obywatelskich i innych dobrowolnych zrzeszeń. Konstytucja umożliwia także powoływanie samorządów zawodowych, reprezentujących osoby wykonujące zawody zaufania publicznego i sprawujących pieczę nad należyтым wykonaniem tych zawodów w granicach interesu publicznego i dla jego ochrony. Ustawa dopuszcza także możliwość tworzenia innych rodzajów samorządu, które jednakże nie mogą

³⁶ B. Klimczak, wyd. cyt., s. 45-46.

³⁷ M. Olson, wyd. cyt., s. 51.

³⁸ Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 roku, DzU 1997 nr 78, poz. 483 z późn. zm.

naruszać wolności wykonywania zawodu ani ograniczać wolności podejmowania działalności gospodarczej. Z powyższego wynika, że o ile ustawa zasadnicza sankcjonuje wprost samorząd zawodowy, to o samorządzie gospodarczym bezpośrednio nie wspomina.

Podstawę funkcjonowania samorządu gospodarczego rzemiosła stworzyła Ustawa z 22 marca 1989 roku o rzemiośle³⁹. Zgodnie z art. 7 tej ustawy organizacjami samorządu gospodarczego rzemiosła są cechy, izby rzemieślnicze oraz Związek Rzemiosła Polskiego, tworzone z inicjatywy członków na zasadzie dobrowolnej przynależności. Jedynie rzemieślnicy zatrudniający pracowników w celu przygotowania zawodowego w rzemiośle obowiązani są do przynależności do cechów lub Związku Rzemiosła Polskiego.

Jak wcześniej wspomniano, samorząd w znaczeniu formalnym jest związkiem o charakterze publicznoprawnym, posiadającym kompetencje władcze. Jednym z podstawowych elementów samorządu jest powszechność, czyli wyodrębnienie z mocy prawa danej grupy społecznej, do której przynależność jest obowiązkowa. Kolejnym niezbędnym elementem warunkującym istnienie samorządu jest samodzielne wykonywanie zadań z zakresu administracji publicznej⁴⁰.

Z powyższego wynika, że organizacje rzemieślnicze działające na podstawie przepisów ustawy o rzemiośle, mimo iż mają charakter korporacyjny, to jednak nie spełniają podstawowego warunku samorządu, jakim jest obligatoryjna przynależność do organizacji. W konsekwencji braku obligatoryjnej przynależności, a więc ograniczonej możliwości oddziaływania organizacji zarówno na swoich członków, jak i na podmioty gospodarcze pozostające poza jej strukturami, nie jest możliwe spełnienie drugiego warunku istnienia samorządu, czyli samodzielnego wykonywania zadań z zakresu administracji publicznej. Tym samym można stwierdzić, że organizacje samorządu rzemieślniczego nie mają charakteru związków przymusowych. Powstają nie z mocy ustawy, a z woli określonej grupy osób, są więc dobrowolnymi zrzeszeniami, związkami prawa prywatnego, a nie prawa publicznego. Dobrowolność zrzeszania się rzemiosła nie przesądza jeszcze o tym, czy stanowi ono grupę interesu, zdolną do podejmowania działań zbiorowych w celu osiągnięcia wspólnego interesu.

Podstawową organizacją samorządu gospodarczego rzemiosła zrzeszającą rzemieślników według kryterium terytorialnego lub według rodzaju działalności jest cech. Zgodnie z art. 9 ustawy o rzemiośle „podstawowym zadaniem cechu jest w szczególności utrwalanie więzi środowiskowych, postaw zgodnych z zasadami etyki i godności zawodu, a także prowadzenie na rzecz członków działalności społeczno-organizacyjnej, kulturalnej, oświatowej i gospodarczej, a także reprezentowanie interesów członków wobec organów administracji i sądów”.

³⁹ DzU 1989 nr 17, poz. 92.

⁴⁰ T. Jędrzejewski, *Samorząd gospodarczy a współczesne ustawodawstwo polskie*, [w:] S. Wykrętowicz (red.), *Spór o samorząd gospodarczy w Polsce*, WSB, Poznań 2005, s. 83-84.

Kolejną organizacją samorządu gospodarczego rzemiosła są izby rzemieślnicze, zrzeszające cechy, spółdzielnie rzemieślnicze i rzemieślników nienależących do cechów oraz inne jednostki organizacyjne, jeżeli ich celem jest wspieranie rozwoju gospodarczego rzemiosła. Podstawowym zadaniem izb jest pomoc w reprezentowaniu zrzeszonych organizacji oraz rzemieślników wobec organów administracji publicznej oraz innych organizacji i instytucji, udzielanie członkom pomocy instruktażowej i doradczej oraz przeprowadzanie egzaminów kwalifikacyjnych.

Ustawa dopuszcza także możliwość powołania przez cechy i izby rzemieślnicze ogólnopolskiej reprezentacji zwanej Związkiem Rzemiosła Polskiego (ZRP). Został on powołany w 1989 r.; wcześniej działał jako Związek Izb Rzemieślniczych (1933-1972) i Centralny Związek Rzemiosła (1973-1989). W jego strukturach funkcjonuje obecnie 490 cechów, 271 spółdzielni rzemieślniczych, 27 izb rzemiosła i przedsiębiorczości. Podstawowym zadaniem ZRP jest zapewnienie zrzeszonym w nim organizacjom pomocy w realizacji zadań statutowych, rozwijanie działalności gospodarczej i społeczno-kulturalnej rzemiosła i małej przedsiębiorczości, udzielanie wszechstronnego wsparcia i ochrony prawnej, reprezentowanie interesów rzemiosła i małej przedsiębiorczości w kraju i za granicą oraz działanie na rzecz kształtowania jednolitego stanowiska we wszystkich sprawach dotyczących rzemiosła i małej przedsiębiorczości⁴¹.

Organizacje samorządu rzemieślniczego mają więc ustawowe prawo i obowiązek reprezentowania interesów rzemiosła oraz zapewnienia członkom pomocy instruktażowej i doradczej, rozwijanie działalności społeczno-zawodowej, kulturalnej i oświatowej, a także utrwalanie więzi środowiskowej. Zadania te, jako mające charakter pomocowy, opiniodawczy i informacyjny, są typowe dla podmiotów prywatnoprawnych, działających w systemie prawa o stowarzyszeniach. Brak podmiotowości publicznoprawnej i obligatoryjnego członkostwa w organizacjach rzemieślniczych oraz fakt, że tak naprawdę, mimo iż nazywają się samorządem, to formalnie nim nie są, nie mogą więc być równoprawnym partnerem administracji rządowej i samorządu terytorialnego.

W Polsce w procesie transformacji systemowej wdrożono model anglosaski, w oderwaniu od warunków historycznych i kulturowych, w jakich dotychczas rozwijała się gospodarka polska, w tym rzemiosło. Ponadto system komunistyczny wykształcił w społeczeństwie polskim niechęć do wszelkiego stowarzyszania się. Kiedy więc po 1989 r. zniesiono obowiązek przynależności, nastąpił odpływ rzemieślników z cechów, co przyczyniło się do redukcji ich liczby, a te cechy, które wciąż działają, są niedofinansowane, z powodu małej liczby członków, co przekłada się na wpływy ze składek. Osłabiło to tym samym siłę polskiego rzemiosła i zminimalizowało jego realny wpływ na politykę gospodarczą rządu. Brak silnej reprezentacji drobnej przedsiębiorczości, do której zalicza się rzemiosło, jest szkodliwy nie tylko dla przedsiębiorców i rzemieślników, ale i dla całej gospodarki. Niemożność przeprowadzenia racjonalnych konsultacji i zasięgnięcia opinii powoduje trudno-

⁴¹ Informacje opublikowane na oficjalnej stronie Związku Rzemiosła Polskiego, www.zrp.pl.

ści w tworzeniu dobrego prawa oraz wprowadzeniu rozwiązań instytucjonalnych, ułatwiających funkcjonowanie małego biznesu. Dlatego w okresie transformacji do gospodarki rynkowej oraz ze względu na tradycję korzystniejszy dla rzemiosła wydaje się być model francuski. Najlepiej też kojarzy on interesy rzemiosła z interesem państwa.

Dążąc do wzmocnienia pozycji organizacji samorządu rzemieślniczego, Związek Rzemiosła Polskiego przygotował w kwietniu 2007 r. projekt zmiany ustawy o rzemiośle, mający obowiązywać od 1 stycznia 2008 r., jednakże nowelizacja ustawy została odrzucona przez senat, a następnie przez sejm. Projekt oprócz tego, że zakładał zmianę definicji rzemiosła i wprowadzał listę rzemiosł zawierającą wiele nowych pozycji w stosunku do listy obowiązującej do 1989 r., przede wszystkim wprowadzał wymóg posiadania kwalifikacji do zawodów, których wykonywanie ma wpływ na życie i zdrowie obywateli. Na liście zawodów rzemieślniczych wskazano te, których wykonywanie wymagało posiadania potwierdzonych kwalifikacji zawodowych. W praktyce oznaczałoby to, że osoby wykonujące te zawody, a nie posiadające potwierdzenia kwalifikacji, musiałyby w ciągu 3 lat od wejścia w życie zmiany ustawy zdać egzaminy w izbach rzemieślniczych. Miałoby to również wpływ na zwiększenie liczby uczniów w zakładach rzemieślniczych. Biorąc pod uwagę, że rzemieślnicy zatrudniający pracowników w celu przygotowania zawodowego obowiązani są do przynależności do cechów lub Związku Rzemiosła Polskiego, mogłoby to wpłynąć na zwiększenie liczby członków w tych organizacjach.

6. Zakończenie

Przygotowanie oraz próba przeforsowania projektu ustawy o rzemiośle w 2007 r. jest przykładem na podjęcie działania zbiorowego organizacji rzemieślniczych, mającego na celu wzmocnienie pozycji rzemiosła. Można więc na tej podstawie zaryzykować stwierdzenie, że rzemiosło w Polsce w okresie transformacji systemowej stanowi grupę interesu, choć nie jest to grupa charakteryzująca się dużą aktywnością. Duża liczba rzemieślników, z powodu braku przymusu przynależenia do organizacji rzemieślniczych oraz opłacania składek członkowskich, pozostaje poza strukturami rzemiosła. Rozdrobnienie reprezentacji przedsiębiorców doprowadziło do osłabienia istniejących organizacji, a tym samym ograniczenia ich siły oddziaływania na władze państwowe. Wprawdzie słuszne jest stwierdzenie, że nie obligatoryjność, a chęć przynależenia do organizacji rzemieślniczych decyduje o aktywności grupy, jednakże pozostaje pytanie, czy społeczeństwo polskie dojrzało do modelu anglosaskiego, który sprawdza się w tak starych i ustabilizowanych demokracjach, jak Stany Zjednoczone czy Wielka Brytania. Zdaniem niektórych ekonomistów nie jesteśmy jeszcze na to przygotowani – mamy zbyt niski poziom zaufania społecznego, by chętnie zrzeszać się i działać w różnych stowarzyszeniach⁴².

⁴² F. Fukuyama, *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, PWN, Warszawa – Wrocław 1997, s. 71, 78-79.

Można oczywiście zadać pytanie, czy obligatoryjna przynależność do organizacji wpłynie na uaktywnienie działań zbiorowych podejmowanych przez rzemieślników. Tego nie wiemy, na pewno jednak umocni ona samorząd rzemieślniczy, a tym samym stworzy jedną, dużą i silną reprezentację interesów rzemiosła w państwie.

Literatura

- Bardach J. (red.), *Historia państwa i prawa Polski 1918-1939. Część I*, PWN, Warszawa 1962.
- Bardach J. (red.), *Historia państwa i prawa Polski. Tom IV. Od uwłaszczenia do odrodzenia Państwa*, PWN, Warszawa 1982.
- Bardach J., Senkowska-Gluck M. (red.), *Historia państwa i prawa Polski. Tom III. Od rozbiorów do uwłaszczenia*, PWN, Warszawa 1981.
- Bartnik J., *Izby rzemieślnicze jako organizacje samorządu gospodarczego w Polsce (przeszłość i stan obecny)*, [w:] S. Wykretowicz (red.), *Spór o samorząd gospodarczy w Polsce*, WSB, Poznań 2005.
- Borkowska B., Wrzeszcz-Kamińska G. (red.), *Ekonomia*, AE, Wrocław 2006.
- Derczyński W., Jasińska-Kania A., Szacki J. (red.), *Elementy teorii socjologicznych. Materiały do dziejów współczesnej socjologii zachodniej*, PWN, Warszawa 1975.
- Fukuyama F., *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, PWN, Warszawa – Wrocław 1997.
- Jeziński A., Leszczyńska C., *Historia gospodarcza Polski*, Key Text, Warszawa 1999.
- Jędrzejewski T., *Samorząd gospodarczy a współczesne ustawodawstwo polskie*, [w:] S. Wykretowicz (red.), *Spór o samorząd gospodarczy w Polsce*, WSB, Poznań 2005.
- Klimczak B. (red.), *Samorząd gospodarczy i zawodowy w procesie powstawaniu ładu rynkowego w Polsce*, AE, Wrocław 2001.
- Machelski Z., Rubisz L. (red.), *Grupy interesu. Teorie i działanie*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2003.
- Olson M., *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*, Harvard University Press, Cambridge (Mass.) – London 1971.
- Putnam R.D., *Demokracja w działaniu. Tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*, Znak, Kraków 1995.
- Smith A., *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, t.1, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- Sztompka P., *Socjologia. Analiza społeczeństwa*, Znak, Kraków 2002.
- Tkocz Z., *Grupy interesu. Dwie perspektywy*, [w:] B. Borkowska, G. Wrzeszcz-Kamińska (red.), *Ekonomia*, AE, Wrocław 2006.
- Tłaczała P., *Analiza grup interesu*, [w:] J. Wilkin (red.), *Teoria wyboru publicznego. Wstęp do ekonomicznej analizy polityki i funkcjonowania sfery publicznej*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2005.
- Wilkin J. (red.), *Teoria wyboru publicznego. Wstęp do ekonomicznej analizy polityki i funkcjonowania sfery publicznej*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2005.
- Wrzeszcz-Kamińska G., *Grupy interesu w okresie transformacji w Polsce*, [w:] B. Borkowska, G. Wrzeszcz-Kamińska (red.), *Ekonomia*, AE, Wrocław 2006.
- Wykretowicz S. (red.), *Spór o samorząd gospodarczy w Polsce*, WSB, Poznań 2005.
- Wykretowicz S. (red.), *Samorząd w Polsce. Istota, formy, zadania*, WSB, Poznań 2004.

CRAFT AS AN INTEREST GROUP IN POLAND

Summary: In 1989 the craft was confronted by new challenges brought by market economy, including the necessity for competing with emerging economic entities. The interest groups are determinants of competition among individual entities in market economy. Realizing their interests, they struggle for the influence on the government decisions. The craft – besides agriculture – was in the Polish People’s Republic the basis of the private sector. However, nowadays it does not have the strong, well organized representation. When the duty of the membership was taken down in 1989, many craftsmen gave up the membership in guilds and now they operate outside the structures of the craft. The lack of the strong representation weakened the strength of the Polish craft and minimized its real influence on the government economic policy.