

**Grzegorz Fortuna-Skowron**

Uniwersytet Gdański

ORCID 0000-0003-0647-8710

# ***Tekturowy Patrick Swayze stoi w kącie.*** **Polskie wypożyczalnie kaset wideo** **w okresie transformacji**

DOI: <https://doi.org/10.56351/PLEOGRAF.2024.1.04>

## **Streszczenie**

Artykuł porusza temat polskich wypożyczalni wideo przełomu lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych – opisuje kulisy ich powstawania, zasady ich działania, wygląd typowych wypożyczalni przełomu transformacyjnego i rolę, jaką odegrały w rozwoju polskiej popkultury tego okresu. Autor możliwie najdokładniej opisuje skalę zjawiska, metody doboru repertuaru a także rekonstruuje problemy, przed jakimi stali w tym okresie początkujący przedsiębiorcy z branży wideo. Posługuje się w tym celu przede wszystkim artykułami prasowymi z epoki i danymi statystycznymi.

## **Słowa kluczowe**

dystrybucja filmowa, VHS, wypożyczalnia kaset wideo, magnetowid

Przełom lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych w polskiej kinematografii powinien zostać zapamiętany nie tylko jako okres stagnacji, braku funduszy na produkcję i wielkiego załamania sektora kinowego, ale także jako czas rozkwitu alternatywnej dla kina formy kontaktu z filmem, którą był rynek wideo. Kasety VHS pojawiły się w Polsce już w latach osiemdziesiątych – były wówczas sprowadzane z zagranicy, kopiowane i udźwiękawiane, a później rozprowadzane na bazarach i w prowizorycznych sklepach. Cała branża wideo działała jednak na granicy legalności, a znaczna większość dystrybuowanych filmów nie miała licencji.

Przełom roku 1989 przyniósł nowe możliwości: handel z podmiotami zagranicznymi, otwieranie prywatnych firm i działalności wolnorynkowej. Kasety mogły wejść do oficjalnego obiegu, ale nie był to proces ani łatwy, ani przyjemny<sup>1</sup>. Choć już po trzech latach od upadku żelaznej kurtyny liczba wypożyczalni w Polsce była trzykrotnie wyższa (według oficjalnych danych) niż liczba funkcjonujących obecnie sklepów sieci Żabka<sup>2</sup>, na potencjalnego właściciela wypożyczalni czyhało wiele pułapek. Cofnijmy się więc w czasie o ponad trzy dekady, by spróbować swoich sił w prowadzeniu wypożyczalni kaset.

## W kącie sklepu, w garażu i w piwnicy

Na wstępie należy zaznaczyć, że polski rynek kaset wideo w pierwszej połowie lat dziewięćdziesiątych był przykładem biznesu nastawionego na wypożyczanie, a nie na sprzedaż bezpośrednią. Podczas gdy w Stanach Zjednoczonych już w połowie lat osiemdziesiątych zaczęto sprzedawać widzom kasety po niskich cenach, w Polsce wypożyczalnie działały prężnie przez niemal całą dekadę lat dziewięćdziesiątych, a kasety do użytku domowego stanowiły niewielki procent rynku. Wiązało się to między innymi z odmiennymi zasadami prawno-organizacyjnymi – o ile za oceanem funkcjonowała doktryna pierwszej sprzedaży, która uniemożliwiała dystrybutorom narzucanie jakichkolwiek ograniczeń na kupujących, o tyle w Polsce wydawca mógł zdecydować, czy sprzedawana przez niego kasetka będzie miała licencję do wypożyczania, czy też nie.

- 1 Warto w tym miejscu zauważyć, że nieliczne usankcjonowane przez władze wypożyczalnie działały już w PRL-u. W skali kraju było ich jednak niewiele, a rynek był w większości piracki.
- 2 Dane dotyczące liczby wypożyczalni w tym okresie – 33 214 – pochodzą z tekstu *Jak założyć wypożyczalnię* („Videoteka” 1992, nr 3, s. 2). Dane dotyczące liczby sklepów sieci Żabka – ponad 10 000 – pochodzą z oficjalnej strony firmy (<https://www.zabka.pl/o-zabce/> [dostęp: 20.03.2024]).

W okresie transformacji niewielu dystrybutorów decydowało się na produkcję kaset przeznaczonych konkretnie do użytku domowego – w tym modelu oferowano właściwie tylko najbardziej popularne filmy fabularne i niektóre produkcje przeznaczone dla dzieci, bo te są zazwyczaj wielokrotnie oglądane (*W detalu, czyli do domu, sprzedajemy tylko bajki, bo się nie starzeją. Filmy fabularne starzeją się bardzo szybko i tylko nieliczne nadają się do postawienia na półce*<sup>3</sup> – mówił w wywiadzie Artur Kowalczyk, współwłaściciel firmy dystrybucyjnej Eurokadr). Innym powodem nieufności wobec tańszych kaset do użytku domowego była obawa, że właściciele wypożyczalni zignorują obostrzenia i zaczną oferować je klientom: *Ze sprzedażą do domu jest ten problem (...), że zdarzają się klienci, którzy biorą film do użytku domowego, a faktycznie go wypożyczają. Dlatego sprzedajemy filmy wyłącznie z licencją*<sup>4</sup> – mówił Ryszard Żelichowski z firmy Video i Rozrywka (ViR). Piotr Epelbaum z Artvision twierdził natomiast wprost, że nie chce, aby sprzedaż bezpośrednia psuła relacje z właścicielami wypożyczalni: *Uważamy, że jest błędem wypuszczanie tych samych tytułów do użytku domowego – bije to w naszego głównego klienta, a jest nim właściciel wypożyczalni*<sup>5</sup>.

Osobny segment rynku stanowiły kasyety zawierające materiały inne niż filmy fabularne, takie jak nagrania koncertów, programy i filmy instruktażowe, programy do nauki języków, poradniki, zestawy ćwiczeń fizycznych itd. Najciekawszym przykładem tego typu wydawnictwa jest *Callanetics* z Mariolą Bojarską, wyprodukowany i dystrybuowany przez firmę Elgaz, czyli polski odpowiednik słynnego *Jane Fonda's Workout* – programu, który spopularyzował aerobik w Stanach Zjednoczonych. *Callanetics to najnowsza forma gimnastyki gwarantująca smukłą sylwetkę i wysmienite samopoczucie! Rzeźbi figurę, odchudza, odmładza!* – głosiła reklama nagrywana na kasetach z innymi filmami od Elgazu – *Kaseta z ćwiczeniami Callanetics najlepszym upominkiem dla pań!*<sup>6</sup>. Reklama okazała się skuteczna – VHS z ćwiczeniami sprzedał się ponoć w trzech milionach egzemplarzy, co dawałoby mu pierwsze miejsce na polskiej liście kasetowych bestsellerów wszech czasów<sup>7</sup>.

- 3 *Małe jest piękne*, wywiad z Krzysztofem Rogozińskim i Arturem Kowalczykiem z firmy dystrybucyjnej Eurokadr przeprowadzony przez Piotra Dzika, „Cinema Press Video” 1992, nr 6(28), s. 9.
- 4 *Szansa dla małych firm*, rozmowa z Ryszardem Żelichowskim, dyrektorem ds. organizacji i produkcji w firmie ViR (Video i Rozrywka), przeprowadzona przez Piotra Dzika, „Cinema Press Video” 1991, nr 7/8(17-18), s. 5.
- 5 *Coś dla każdego*, rozmowa z Piotrem Epelbaumem, dyrektorem Artvision, przeprowadzona przez Piotra Dzika, „Cinema Press Video” 1991, nr 11(21), s. 9.
- 6 Do obejrzenia pod adresem: [www.youtube.com/watch?v=SKKoGgJuRYY](http://www.youtube.com/watch?v=SKKoGgJuRYY) [dostęp: 16.12.2019].
- 7 Źródło: <https://mariolabojarskaferenc.pl/2018/05/07/callanetics-z-mariola-bojarska/> [dostęp: 17.12.2019].

W okresie transformacji znaczna większość polskich kaset przeznaczona była jednak do użytku w wypożyczalniach, które wyrastały na każdym rogu od momentu wejścia w życie Ustawy z dnia 23 grudnia 1988 roku o działalności gospodarczej (zwanej potocznie Ustawą Wilczka), czyli od 1 stycznia 1989 roku. Żeby założyć wypożyczalnię, należało uzyskać upoważnienie od Komitetu Kinematografii i uiścić niewielką opłatę. W ciągu następnego roku setki przedsiębiorczych Polaków postanowiły spróbować swoich sił w tym biznesie, a w roku 1990 setki zamieniły się w tysiące<sup>8</sup>: *Z kilkuset wypożyczalni video w końcu zeszłego roku, dzisiaj doczekaliśmy się już kilku tysięcy punktów polecających swym klientom coraz większą ilość ciekawych filmów*<sup>9</sup> – pisali redaktorzy „Cinema Press Video” już w połowie 1990 roku. We wrześniu tego samego roku „Film” wspominał o 6 tysiącach wypożyczalni<sup>10</sup>, a rok później – o 10 lub nawet 15 tysiącach lokali tego typu<sup>11</sup>. Do października 1991 roku Komitet Kinematografii wydał 17 tysięcy zezwoleń na prowadzenie wypożyczalni<sup>12</sup>, a do końca stycznia 1992 roku – zawrotne 33 214 koncesji na wynajem lub sprzedaż VHS-ów<sup>13</sup> (co sugerowałoby, że w okresie między październikiem 1991 roku a styczniem 1992 roku Komitet musiał wydawać średnio 135 zezwoleń dziennie). We wrześniu 1992 roku Piotr Dzik pisał natomiast o 40 tysiącach zezwoleń wydanych przez Komitet Kinematografii i 24 tysiącach wideotek, które *realnie istnieją*<sup>14</sup>.

Zebrane wyżej liczby wyraźnie wskazują, że okresem największego boomu była końcówka 1991 roku i początek roku następnego. Robią też piorunujące wrażenie, implikują bowiem, że w omawianym czasie każdego dnia w różnych zakątkach kraju otwierało się ponad sto wypożyczalni. W tym miejscu należy więc stanowczo zaznaczyć, że wydane koncesje nie przekładają się na realnie funkcjonujące wypożyczalnie. Ponieważ koszt uzyskania licencji był względnie niewielki – w 1992 roku wynosił

8 Choć dane cytowane w niniejszym tekście pochodzą z wiarygodnych źródeł związanych z branżą video, należy traktować je zawsze z pewną ostrożnością – okres transformacji charakteryzował się dużą chaotycznością, a instytucje zbierające informacje niejednokrotnie nie nadążały za przemianami rynku. Wierzę jednak, że cytowane liczby oddają ogólny charakter rozwoju branży video w Polsce.

9 *Od redakcji*, „Cinema Press Video” 1990, nr 7, s. 4.

10 *Piraci nad Wisłą*, „Film” 1990, nr 39(2150), s. 10.

11 Michał Rekuć, *Tyralierą na video*, „Film” 1991, nr 37(2200), s. 23.

12 Grzegorz Widelko, *Dziupla rozwojowa*, „Film” 1991, nr 41(2204), s. 25.

13 *Jak założyć wypożyczalnię*, dz. cyt.

14 Piotr Dzik, *Letnie załamanie*, „Videoteka” 1992, nr 9, s. 16–17.

1 milion złotych, czyli jedną trzecią miesięcznej średniej krajowej<sup>15</sup> – wiele osób zgłaszało się po koncesję, ale nigdy nie otwierało punktów z kasetami ze względu na zmianę planów lub brak funduszy na zakup odpowiedniej liczby VHS-ów. Wiele wypożyczalni zamykano zaledwie po kilku miesiącach działalności. Określenie realnej liczby wypożyczalni funkcjonujących w Polsce w okresie transformacji jest zadaniem niewykonalnym, bo Komitet nie wymagał zgłoszenia faktu zamknięcia działalności w tym zakresie.

Zdaniem Jacka Grotowskiego, który kierował siecią dwunastu hurtowni kaset Video-MIG, w czasie boomu wideo w Polsce działało około 7 tysięcy wypożyczalni, w tym 3 tysiące wideotek w pełni profesjonalnych, *stawiających na rozwój, poszerzanie oferty, zdobywanie klienta*<sup>16</sup>. Te szacunki wydają się jednak zbyt ostrożne, jeśli porówna się je z relacjami właścicieli wypożyczalni obserwujących lokalną konkurencję. Krystyna i Andrzej Ślęzakowie, którzy prowadzili wypożyczalnię Studio Wideo w dwunastotysięcznym Ostrzeszowie<sup>17</sup>, w 1992 roku mówili o ośmiu innych lokalach w ich mieście; Andrzej Bogdański z liczącego 30 tysięcy mieszkańców Turka wspominał o konkurencji ze strony 26 innych wypożyczalni<sup>18</sup>; z kolei Arkadiusz Rudy z Koszalina stwierdził: *w Koszalinie liczącym 150 tys. mieszkańców jest około 130 wypożyczalni i wszystkie jakoś działają*<sup>19</sup>. Liczby te sugerują, że w okresie największego boomu na terenach miejskich jedna wypożyczalnia przypadała na około 1000-1500 mieszkańców. W czasach transformacji zapotrzebowanie na kasety było na tyle duże, że w wielu przypadkach nawet bliskość konkurencji nie przeszkadzała w prowadzeniu dochodowego biznesu. *Ktoś otworzył wypożyczalnię 50 metrów dalej i moi klienci zaglądną także i tam, ale to nie jest groźne*<sup>20</sup> – twierdził w wywiadzie Arkadiusz Rudy.

Należy w tym miejscu podkreślić, że mówiąc o wypożyczalniach, mówimy nie tylko o lokalach zaprojektowanych konkretnie w celu wynajmowania filmów, ale po prostu o wszystkich miejscach, w których prowadzono tego typu działalność

15 *Przeciętne wynagrodzenie od 1950 r.*, Wskaźniki ZUS-u, <https://www.zus.pl/baza-wiedzy/skladki-wskazniki-odsetki/wskazniki/przecietne-wynagrodzenie-w-latach> [dostęp: 12.12.2023].

16 *Jądro piractwa czy podpora prawa*, wywiad z Jackiem Grotowskim przeprowadzony przez Adama Synowca, „Videoteka” 1992, nr 4, s. 15.

17 *Teraz musimy przetrwać*, wywiad z Krystyną Ślęzak i Andrzejem Ślęzakiem przeprowadzony przez Iwonę Chudzikiewicz i Piotra Dzika, „Videoteka” 1992, nr 7-8, s. 4.

18 List do redakcji czasopisma „Videoteka” nadesłany przez A. Bogdańskiego, „Videoteka” 1992, nr 5, s. 17.

19 *Strasznie dużo wypożyczalni*, wywiad z Arkadiuszem Rudym przeprowadzony przez Piotra Dzika, „Videoteka” 1992, nr 4, s. 15.

20 *Strasznie dużo wypożyczalni*, dz. cyt.

gospodarczą. Na początku lat dziewięćdziesiątych prowadzenie wypożyczalni było bowiem bardzo często sposobem na dodatkowy zysk dla właściciela istniejącego już sklepu lub lokalu usługowego – punkty z kasetami powstawały więc u jubilerów, szewców, w sklepach spożywczych i w większych kioskach. Początkujący przedsiębiorcy otwierali także wypożyczalnie w garażach, suterrenach, przybudówkach i piwnicach bloków, a w skrajnych przypadkach nawet w domkach letniskowych czy barakowozach. *Typowa polska wypożyczalnia kaset wideo kojarzy się z maleńkim stoiskiem gdzieś w kącie sklepu jarzynowego, ciasnym kioskiem, czy zaadaptowanym własnymi siłami piwnicznym pomieszczeniem*<sup>21</sup> – pisał Adam Synowiec w lutym 1991 roku. Osobny model biznesowy stosowali właściciele wideotek obwoźnych, którzy oferowali swoje kasety w mniejszych ośrodkach, często pożyczając je klientom bezpośrednio z bagażników samochodów.

W miarę rozwoju rynku kasetowego rozbudowywały się także i wypożyczalnie. W drugiej połowie 1991 roku, a więc przeszło dwa i pół roku po uwolnieniu rynku, Grzegorz Widełko pisał na łamach „Filmu”, że przeciętna polska wypożyczalnia to *dziupla rozwojowa* i opisywał jej wygląd:

Tylko kilka metrów kwadratowych. Ciasno, choć przyjemnie – ściany obwieszane efektownymi plakatami filmowymi, portretami gwiazd, czasem w kącie stoi tekturowy Patrick Swayze albo Batman. Setki kaset poupychane na półkach po sam sufit. Jest dobry telewizor i video, jest muzyka, jest chętna i znająca się na rzeczy (na gustach klientów) obsługa, często jest prasa filmowa. Tak wygląda u nas przeciętna wypożyczalnia video<sup>22</sup>.

### **Jak założyć własną dziuplę rozwojową?**

Od strony formalnej założenie wypożyczalni w okresie transformacji nie było trudne – aby uzyskać upoważnienie od Komitetu Kinematografii, należało udać się do siedziby Federacji Związków Zawodowych Pracowników Rozpowszechniania Filmów w Warszawie lub do jednej z filii Federacji (te znajdowały się w Białymstoku, Bydgoszczy, Gdańsku, Lublinie, Olsztynie i Poznaniu) i uiścić opłatę (1 milion złotych za założenie wypożyczalni, 600 tysięcy za koncesję na punkt sprzedaży kaset; do tego 200 tysięcy za pośrednictwo). Rozpatrzenie wniosku trwało zaledwie trzy dni<sup>23</sup>, a upoważnienie

21 *Witaj, Europo!* Rozmowa z Janem Polakiem, właścicielem wypożyczalni „VIDEO – CONTRA” w Raciborzu, przeprowadzona przez Adama Synowca, „Cinema Press Video” 1991, nr 2, s. 8.

22 Grzegorz Widełko, *Niechciane dziecko*, „Film” 1991, nr 52(2215), s. 24.

23 *Jak założyć wypożyczalnię*, dz. cyt.

zawierało także pouczenie o obowiązku rozpowszechniania tylko kaset nabytych od podmiotów, które posiadają odpowiednie licencje.

Opisywany proces był szybki i nieskomplikowany, a liczba spływających każdego miesiąca zgłoszeń bardzo duża, dlatego nie dziwi ocena Andrzeja Filipowicza z ITI: *Wypożyczalnie kaset to głównie drobne interesy. Wielu w ten sposób ucieka przed bezrobociem*<sup>24</sup>. O ile pierwsza część tej tezy wydaje się prawdziwa, o tyle druga jest co najmniej wątpliwa. Potencjalny właściciel wypożyczalni musiał najpierw znaleźć i zaadaptować lokal – osoby mieszkające w domach jednorodzinnych mogły otwierać wideoteki w suterrenach czy w przedsiionkach, ale w innych przypadkach konieczne było kupno lub wynajęcie lokalu (albo znalezienie innego sposobu, jak wspomniane barakowozy – należało to jednak do raczej pojedynczych przypadków).

Koszt zaopatrzenia wypożyczalni w filmy także nie był niski. Choć na początku lat dziewięćdziesiątych ceny zmieniały się z miesiąca na miesiąc z powodu inflacji, warto przywołać przykładowe koszty z konkretnego miesiąca i roku – w listopadzie 1991 roku średnia cena jednego filmu z licencją do wypożyczania wahała się w granicach 250-350 tysięcy złotych (przy średnim wynagrodzeniu miesięcznym na poziomie 1 770 000 złotych)<sup>25</sup>. Zakup 40 nowych filmów na start działalności wiązał się więc z wydatkiem w wysokości od 10 do 14 milionów złotych. Ta kwota miałaby dzisiaj siłę nabywczą około 40 tysięcy złotych. W tym miejscu należy zaznaczyć, że nie wszyscy właściciele wypożyczalni kupowali filmy po takich cenach – część korzystała ze zniżek udzielanych przez dystrybutorów podczas różnego rodzaju targów wideo, a część kupowała o wiele tańsze filmy pirackie. Mimo tego trudno zakładać, by osoba uciekająca przed bezrobociem dysponowała pieniędzmi pozwalającymi na zorganizowanie całej wypożyczalni.

Na początku lat dziewięćdziesiątych licencjonowane kasety wydane przez pierwsze firmy dystrybucyjne były więc niezwykle drogie (między innymi ze względu na fakt, że prawa do filmów kupowano zazwyczaj w dolarach); za równowartość jednej kasety można było w 1991 roku nabyć sto bochenków chleba, pięćdziesiąt kilogramów cukru, sto paczek papierosów z filtrem lub sześćdziesiąt litrów benzyny<sup>26</sup>. Zakup kilkudziesięciu kaset nie gwarantował jednak stałych przychodów, bo klienci ciągle szukali nowości – właściciel musiał więc początkowo inwestować wszystkie zarobione pieniądze w kolejne VHS-y. *Otwierając wypożyczalnię trzeba wiedzieć, że nakłady zwracają się dopiero po*

24 Elżbieta Ciapara, *Walka z cieniem*, „Film” 1992, nr 24(2239), s. 4.

25 *Przeciętne wynagrodzenie od 1950 r.*, dz. cyt.

26 Obliczenia własne na bazie danych opublikowanych w: *Mały rocznik statystyczny 1992*, Warszawa 1992, s. 108-111.

około pół roku. Przez pierwsze miesiące całość zysku trzeba wkładać w kupowanie nowych kaset. Jeśli komuś się wydaje, że wideo jest łatwym sposobem zarobienia pieniędzy to się myli i szybko zbankrutuje<sup>27</sup> – pouczał Jacek Grotowski z hurtowni Video-MIG. Nowicjusz powinien liczyć się z tym, że przez pierwsze miesiące nie będzie dużych pieniędzy, a inwestycje przekroczą zyski<sup>28</sup> – twierdzili Irena Stachera i Krzysztof Pawlic z wypożyczalni Gratis w Kielcach. Andrzej Malinowski, który prowadził wideotekę osiedlową w Bydgoszczy, twierdził, że w 1991 roku wydawał około 5 milionów złotych miesięcznie na kasety<sup>29</sup> (co przekładało się na trzykrotność średniej krajowej pensji); Jan Polak z wypożyczalni Video Contra w Raciborzu kupował 15-20 kaset miesięcznie, inwestował zatem podobną kwotę<sup>30</sup>. W obliczu wysokich kosztów wielu właścicieli wypożyczalni decydowało się oferować klientom kasety z nie do końca legalnych źródeł – narażali się jednak wówczas na problemy ze strony organizacji RAPiD-Asekuracja, której funkcjonariusze sprawdzali legalność repertuaru wideotek i konfiskowali podejrzane nośniki.

W wywiadach przeprowadzanych przez redakcję „Cinema Press Video” pojawia się wiele relacji właścicieli wypożyczalni dotyczących liczby kaset oferowanych klientom i strategii zakupowych. Jolanta Samborska z Ostrołęki po dwóch latach działalności miała w ofercie 200 kaset, a Krystyna Wojciechowska z Józefowa – 500 VHS-ów<sup>31</sup>. Oznacza to, że pierwsza z pań musiała wydać na filmy<sup>32</sup> równowartość dwóch „maluchów”, a druga – trzech fiatów 125p<sup>33</sup>. Na jednym regale mieściły się więc prawdziwe fortuny. Na tym inwestycje się nie kończyły, jako że każdy właściciel dobrze prosperującej wypożyczalni wkładał znaczną część przychodu w kolejne tytuły – w przeciwnym wypadku klienci poszliby do konkurencji. Nie wszyscy mieli jednak odpowiednio dużo szczęścia i umiejętności biznesowych, by zbudować równie okazałe oferty: *Ja mam 80 filmów licencyjnych i na nowe zakupy w dużej ilości po prostu mnie nie*

27 *Jądro piractwa czy podpora prawa*, dz. cyt.

28 *Chcemy działać legalnie*, rozmowa z Ireną Stacherą i Krzysztofem Pawlikiem, właścicielami wypożyczalni Gratis w Kielcach, przeprowadzona przez Rafała Jaworskiego i Olę Tubis, „Cinema Press Video” 1991, nr 5(15), s. 8.

29 *Premia dla najlepszych*, rozmowa z Andrzejem Malinowskim z wypożyczalni kaset wideo w Bydgoszczy, „Cinema Press Video” 1991, nr 1(11), s. 9.

30 *Witaj, Europo!*, dz. cyt.

31 *Z wizytą u...*, „Cinema Press Video” 1990, nr 9, s. 8.

32 Oczywiście pod warunkiem, że wszystkie kasety pochodziły od legalnych dystrybutorów.

33 *Mały rocznik statystyczny 1992*, dz. cyt., s. 111.

stać (...) Stać mnie na zakup 2 nowych kaset w miesiącu<sup>34</sup> – twierdził Tadeusz Nowicki z wrocławskiej wypożyczalni o nazwie Polanka.

W rozmowach z redaktorami „Cinema Press Video” właściciele wideotek mówili także o cenach wypożyczenia filmu. W 1990 roku wynajęcie jednej kasety w wypożyczalni Student-Service we Wrocławiu kosztowało od 5 do 8 tysięcy złotych<sup>35</sup>; u Tadeusza Nowickiego w tym samym roku płaciło się zaledwie 4 tysiące złotych za wypożyczenie na dobę i 6 tysięcy na weekend<sup>36</sup>; w 1991 roku w należącej do Władysława Zacharskiego wypożyczalni Dodek w Knurowie wynajęcie filmu kosztowało 5 tysięcy za dobę<sup>37</sup>. Oznacza to, że do amortyzacji finansowej kasety dochodziło w większości przypadków dopiero po 50-70 wypożyczeniach. Właściciele tych małych firm musieli oszacować, które tytuły znajdą odpowiednią liczbę widzów. Do wydatków należało także doliczyć (poza czynszem i mediami) koszty wyjazdów po nowe kasety. Co prawda już w 1992 roku upowszechniły się rozsiane po całej Polsce hurtownie zaopatrujące lokalne wideoteki, ale w okresie między 1989 a 1992 rokiem właściciele wypożyczalni musieli jeździć do sklepów firmowych dystrybutorów lub ich filii.

W najtrudniejszej sytuacji byli ci przedsiębiorcy, którzy otwierali wypożyczalnie jeszcze w roku 1989 – jeśli planowali budować ofertę tylko w oparciu o licencyjny repertuar, mieli początkowo do dyspozycji jedynie filmy dystrybuowane przez ITI, znajdowali się więc w sytuacji podobnej do ich amerykańskich kolegów po fachu, którzy na przełomie lat siedemdziesiątych i osiemdziesiątych nie mogli legalnie kupić filmów wyprodukowanych przez wielkie hollywoodzkie studia. Jak wspominała Krystyna Wojciechowska z Józefowa: *na początku było tak, że były pieniądze a nie było filmów, które można by za nie kupić*<sup>38</sup>. Właściciele wideotek, którzy – mimo niekorzystnej koniunktury – zdecydowali się zaproponować klientom polskie filmy, mogli także skorzystać z zasobów państwowego dystrybutora oferującego usługę nagrania filmów na czyste nośniki i udzielenia licencji na wypożyczenie.

Rozwój polskiego rynku nabierał tempa, z każdym miesiącem 1990 i 1991 roku powstawały nowe wypożyczalnie i nowe firmy dystrybucyjne, które oferowały nieznanne

34 *Pogoda dla bogatych*, wywiad z Tadeuszem Nowickim, „Cinema Press Video” 1990, nr 4, s. 6-7. Autor wywiadu stwierdza: „Powstaje obecnie masa nowych wypożyczalni zaczynających od 20-30 tytułów”.

35 *Jedenasta za darmo*, wywiad z Bożeną Tetlak, „Cinema Press Video” 1990, nr 3, s. 4.

36 *Pogoda dla bogatych*, dz. cyt.

37 *W Knurowie lubią horrory*, rozmowa z Władysławem Zacharskim, właścicielem wypożyczalni Dodek w Knurowie, przeprowadzona przez Rafała Jaworskiego i Olę Tubis, „Cinema Press Video” 1991, nr 6(16), s. 8.

38 *Z wizytą u...*, dz. cyt..

wcześniej tytuły i reklamowały je w branżowej prasie. Właściciele wypożyczalni, którzy jeszcze w 1989 roku nie mieli z czego wybierać (jeśli planowali kupować tylko kasety licencyjne), musieli być dynamicznie i otwarci na pewien rodzaj edukacji filmowej polegającej na odróżnianiu potencjalnych przebojów od filmów mniej atrakcyjnych, ale też gotowi do walki o klienta z konkurencyjnymi placówkami. Prowadzenie własnej wideoteki można porównać do ekspresowego kursu kapitalizmu. Każdy, kto chciał zarządzać własną wypożyczalnią, był zobowiązany zgłosić obowiązek podatkowy do Urzędu Skarbowego i nauczyć się prowadzenia księgi przychodów i rozchodów, do której codziennie należało wpisywać utarg i koszty<sup>39</sup>.

## Kaowcy transformacji

Prowadzenie wypożyczalni wiązało się z wieloma problemami, szczególnie w początkowej fazie rozwoju polskiego rynku kaset VHS. Kłopotów nastroczał już sam dobór repertuaru – skoro kasetę zwracała się dopiero po kilkudziesięciu wypożyczeniach, należało wybrać filmy, które mogły znaleźć jak największą grupę widzów. Nie zawsze pomagały w tym materiały dostarczane przez dystrybutorów, ponieważ kasety w tym okresie wydawano w szybkim tempie, często bez zwracania uwagi na tłumaczenie tytułu, projekt okładki czy odpowiednio atrakcyjny opis fabuły drukowany na odwrocie obwoluty. Osobną kwestią była nie do końca uczciwa konkurencja ze strony zarówno tak zwanych stacjy bazarowych – będących swoistym spadkiem po PRL-owskim modelu rozpowszechniania – jak i właściciele wypożyczalni, którzy decydowali się oferować klientom zdecydowanie tańsze filmy bez licencji.

Choć Komitet Kinematografii wydał, jak wspomniano, dziesiątki tysięcy zezwoleń, a na przełomie dekad punkty wypożyczania kaset wyrastały na każdym rogu, rynek szybko się nasycił, a po 1992 roku mniej majątni i obrotni właściciele wypożyczalni musieli zmieniać branżę lub szukać innego miejsca pracy. *Skończył się czas na wideoteki zakładane za zaoszczędzonych parę milionów kątem w piwnicy. Profesjonalna wypożyczalnia o ustabilizowanych finansach ma na półce 1000-1500 tytułów. (...) Teraz jest tak, że tam gdzie było 5 małych, powstaje jedna duża wypożyczalnia*<sup>40</sup> – twierdzili już w 1992 roku Krzysztof Rogoziński i Artur Kowalczyk z firmy dystrybucyjnej Eurokadr.

39 *Tajemnice fiskusa*, „Cinema Press Video” 1991, nr 1(11), s. 8. Ten krótki poradnik przygotowany przez Iwonę Chudzikiewicz i komisarza z katowickiej Izby Skarbowej Grzegorza Dziadurę był odpowiedzialny na liczne listy właścicieli wypożyczalni, którzy mieli problemy z właściwym rozliczeniem działalności.

40 *Małe jest piękne*, dz. cyt.



Wystawa *Wideoświat*. Powrót do kaset VHS (fot. Mikołaj Zacharow / Muzeum Kinematografii w Łodzi)

Właściciele wypożyczalni, które przetrwały w walce z konkurencją, uczyli się budowania więzi z widzami. *Stali klienci mogą wykupić sobie specjalny karnet. Kosztuje on 50 tysięcy złotych (...). W zamian oferujemy jednotysięczną zniżkę przy każdej wypożyczonej kasecie, co siódmy film dajemy gratis, umożliwiamy branie udziału w różnego rodzaju wewnętrznych konkursach i quizach z drobnymi nagrodami* – mówił Jan Polak, właściciel wypożyczalni Video Contra w Raciborzu. Irena Stachera i Krzysztof Pawlik z Kielc oferowali z kolei możliwość zapisania się do wideoklubu, dzięki któremu można było za darmo pożyczyć co jedenastą kasetę<sup>41</sup>.

W efekcie wokół najlepszych wypożyczalni prowadzonych przez umiejętnych przedsiębiorców zawiązywały się małe społeczności. W okresie transformacji wypożyczalnie przejęły niejako rolę zamkniętych kin, czasami musiały także stanowić substytut domów kultury. Choć łatwiej można było w nich znaleźć Van Damme'a niż

41 *Chcemy działać legalnie*, dz. cyt.

Bergmana, oglądane filmy prowokowały do spotkań i dyskusji, a okoliczni mieszkańcy chcieli oglądać nowe tytuły i wymieniać się opiniami.

W ten sposób właściciele wypożyczalni stawali się nie tylko pionierami transformacyjnego biznesu, ale też nieformalnymi zastępcami kaowców i animatorów kultury czasów PRL-u; w okresie powszechnego niepokoju i niestabilności regularnie dostarczali swoim widzom rozrywkę z zachodniego świata, za którym ci tęsknili przez minione dekady.

## Bibliografia

*Chcemy działać legalnie*, rozmowa z Ireną Stacherą i Krzysztofem Pawlikiem, właścicielami wypożyczalni Gratis w Kielcach, przeprowadzona przez Rafała Jaworskiego i Olę Tubis, „Cinema Press Video” 1991, nr 5(15), s. 8.

**Ciagara Elżbieta**, Walka z cieniem, „Film” 1992, nr 24(2239), s. 4.

*Coś dla każdego*, rozmowa z Piotrem Epelbaumem, dyrektorem Artvision, przeprowadzona przez Piotra Dzika, „Cinema Press Video” 1991, nr 11(21), s. 9.

**Dzik Piotr**, *Letnie załamanie*, „Videoteka” 1992, nr 9, s. 16–17.

*Jak założyć wypożyczalnię*, „Videoteka” 1992, nr 3, s. 2.

*Jądro piractwa czy podpora prawa*, wywiad z Jackiem Grotowskim przeprowadzony przez Adama Synowca, „Videoteka” 1992, nr 4, s. 15.

*Jedenasta za darmo*, wywiad z Bożeną Tetlak, „Cinema Press Video” 1990, nr 3, s. 4.

*Małe jest piękne*, wywiad z Krzysztofem Rogozińskim i Arturem Kowalczykiem z firmy dystrybucyjnej Eurokadr przeprowadzony przez Piotra Dzika, „Cinema Press Video” 1992, nr 6(28), s. 9.

*Od redakcji*, „Cinema Press Video” 1990, nr 7, s. 4.

*Piraci nad Wisłą*, „Film” 1990, nr 39(2150), s. 10.

*Pogoda dla bogatych*, wywiad z Tadeuszem Nowickim, „Cinema Press Video” 1990, nr 4, s. 6-7. Autor wywiadu stwierdza: „Powstaje obecnie masa nowych wypożyczalni zaczynających od 20-30 tytułów”.

*Premia dla najlepszych*, rozmowa z Andrzejem Malinowskim z wypożyczalni kaset wideo w Bydgoszczy, „Cinema Press Video” 1991, nr 1(11), s. 9.

**Rekuć Michał**, *Tyralierą na video*, „Film” 1991, nr 37(2200), s. 23.

*Strasznie dużo wypożyczalni*, wywiad z Arkadiuszem Rudym przeprowadzony przez Piotra Dzika, „Videoteka” 1992, nr 4, s. 15.

*Szansa dla małych firm*, rozmowa z Ryszardem Żelichowskim, dyrektorem ds. organizacji i produkcji w firmie ViR (Video i Rozrywka), przeprowadzona przez Piotra Dzika, „Cinema Press Video” 1991, nr 7/8(17-18), s. 5.

*Tajemnice fiskusa*, „Cinema Press Video” 1991, nr 1(11), s. 8.

*Teraz musimy przetrwać*, wywiad z Krystyną Ślęzak i Andrzejem Ślęzakiem przeprowadzony przez Iwonę Chudzikiewicz i Piotra Dzika, „Videoteka” 1992, nr 7-8, s. 4.

*W Knurowie lubią horrory*, rozmowa z Władysławem Zacharskim, właścicielem wypożyczalni Dodek w Knurowie, przeprowadzona przez Rafała Jaworskiego i Olę Tubis, „Cinema Press Video” 1991, nr 6(16), s. 8.

**Widelko Grzegorz**, *Dziupla rozwojowa*, „Film” 1991, nr 41(2204), s. 25.

**Widelko Grzegorz**, *Niechciane dziecko*, „Film” 1991, nr 52(2215), s. 24.

*Witaj, Europo!, Rozmowa z Janem Polakiem, właścicielem wypożyczalni „VIDEO – CONTRA” w Raciborzu*, przeprowadzona przez Adama Synowca, „Cinema Press Video” 1991, nr 2, s. 8.

*Z wizytą u...*, „Cinema Press Video” 1990, nr 9, s. 8.

# Cardboard Patrick Swayze is Standing in the Corner. Polish Video Rental Stores in the Transformation Period

## **Keywords**

film distribution, VHS, VCR, video rental store, film industry

## **Abstract**

The article „Cardboard Patrick Swayze is Standing in the Corner” discusses the topic of Polish video rental stores at the turn of the 1980s and 1990s - it describes the background of their creation, the principles of their operation, what typical video rental stores looked like at the turn of the transformation period and the role they played in the development of Polish pop culture of that period. The author tries to reconstruct as precisely as possible the problems faced by novice entrepreneurs in the video industry at that time, the methods of selecting the repertoire, and the scale of the phenomenon. For this purpose, he mainly uses press articles from the era and statistical data.

## **Biogram**

**Grzegorz Fortuna-Skowron** – doktor na Wydziale Filologicznym Uniwersytetu Gdańskiego. Laureat nagrody imienia Krzysztofa Mętraka dla młodych krytyków filmowych (2016) i stypendium doktoranckiego PISF (2017). Publikuje w „Ekranach” i „Kinie”, a także na stronach film.org.pl i Kinomisja.pl. Współzałożyciel firmy dystrybucyjnej Velvet Spoon oraz Pracowni badań produkcyjnych i Nowej Historii Kina UG. Członek kolektywu VHS Hell i współtwórca Octopus Film Festival w Gdańsku. Miłośnik polskiej popkultury przełomu lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych, dawnego włoskiego kina gatunkowego i filmu grozy. Zainteresowany wszystkim tym, co zapomniane lub niedocenione.