

Jean Marie Fèvre

„Nowi niezależni” w niektórych krajach EWG

W okresie, w którym zachwala się wszelkie inicjatywy indywidualne, postrzega się powodzenie życiowe jako olśniewający mit, a jednocześnie bezrobocie obejmuje wiele milionów osób w którym „Państwo Opatrznościowe” przeżywa kryzys tożsamości i pragnie na nowo określić swoje zadania, a ostentacyjni dorobkiewiczze wysuwają się na czoło, wielu chętnych marzy o założeniu własnej firmy.

Tradycyjnie, fakt uniezależnienia się postrzegany jest jako zjawisko pozytywne: człowiek staje się własnym szefem, jest panem swego czasu i rozkładu dnia, bierze własny los w swe ręce i osiąga sukces finansowy, a tym samym i socjalny.

Swoboda decyzji i swoboda wyboru wobec osób trzecich odgrywają olbrzymią rolę. Założenie własnej firmy jest wynikiem zdecydowanego wyboru. Człowiek, który chce być szefem własnego przedsiębiorstwa pragnie się rozwinąć, „spełnić się”⁽¹⁾.

Jednakże w ciągu ostatnich lat obserwujemy inne zjawisko: ludzie dotychczas zatrudnieni dają się zwieść czy wręcz nakłonić do „stania się niezależnymi”. Tworzenie własnego przedsiębiorstwa nie wynika więc z indywidualnego zrywu własnej woli do spełnienia się, lecz z ostatecznej próby człowieka znajdującego się w położeniu beznadziejnym.

Ryzykowna dynamika twórcza

Istniejące tendencje ideologiczne a także władze publiczne usilnie zachęcają ludzi znajdujących się w sytuacji zawodowego „mata” do podjęcia przygody tworzenia przedsiębiorstwa. Charakterystyczny jest fakt, że np. we Francji państwo zachęca personel lub kadry zatrudnione w przedsiębiorstwach działających w trudnej sytuacji do „przejęcia” przedsiębiorstwa, a bezrobotnych – do tworzenia własnego. Powyżej podano kilka wymownych cyfr (tab. 1).

Tab. 1. Narodziny i upadki przedsiębiorstw we Francji

| Rok | Przedsiębiorstwa | | | |
|------|------------------|--------------|--------------|-------------|
| | utworzone | % przejętych | w likwidacji | upadłe |
| 1980 | 247 561 | 28 | 100 558 | brak danych |
| 1983 | 202 128 | 25 | brak danych | -, - |
| 1985 | 237 193 | 22 | 248 026 | -, - |
| 1986 | 259 038 | 22 | 214 513 | -, - |
| 1987 | 274 417 | 22 | 130 640 | 30 766 |
| 1988 | 278 991 | 29 | 212 799 | 35 052 |
| 1989 | 278 950 | 20 | brak danych | 41 753 |
| 1990 | 273 420 | 21 | 238 000 | 41 118 |
| 1991 | 240 832 | 21 | brak danych | 52 965 |

Całkowita liczba przedsiębiorstw we Francji (1990): 2 151 000 (w tym 40% utworzonych od roku 1981). Źródło: INSEE

Odnotować należy ewolucję liczby osób bezrobotnych tworzących własne przedsiębiorstwa, głównie w postaci spółek (tab. 2). Uwidoczniony spadek wynika z faktu, iż od roku 1987 kandydaci do tej „przygody” muszą złożyć pełne dossier ekonomiczne w odpowiednich urzędach administracji.

Tab. 2. Osoby bezrobotne tworzące przedsiębiorstwa we Francji

| Rok | Liczba bezrobotnych tworzących przedsiębiorstwa | w tym spółki |
|------|---|--------------|
| 1980 | 13 800 | brak danych |
| 1986 | 71 757 | 61 951 |
| 1989 | 51 664 | 46 319 |
| 1990 | 49 316 | brak danych |

Źródło: INSEE

Powyższe dane są oczywiście fragmentowe. Zauważyć jednak można znaczny upadek przedsiębiorstw w ogóle, a zwłaszcza wczesny upadek przedsiębiorstw „nowych”. Jednakże człowiek, który założył własną firmę, w przypadku upadłości jest nie tylko zadłużony, lecz także znajduje się poza zasięgiem siatki ochrony socjalnej – nie korzysta już z zasiłku dla bezrobotnych, z ubezpie-

czenia w razie choroby itp... A to już są dramaty ludzkie.

Szefowie firm o praktycznie zerowej niezależności

Nie tylko we Francji, lecz w większości krajów Wspólnoty Europejskiej wielu „nowych niezależnych” korzysta z warunków pracy i wynagrodzenia znacznie gorszych niż osoby zatrudnione w jakiejś firmie, np. komiwojażerowie lub sprzedawcy na targowiskach. Wielu ludzi ulega złudnej nadziei szybkiego bogacenia się lub statystykom podającym dochody „niezależnych”. W dawnej RFN, np. tzw. franchising (wolni strzelcy) są często tak obciążeni ograniczającymi przepisami własnych kontraktów, że są pozbawieni zarówno korzyści, jakie przysługują zatrudnionym, jak również minimalnej swobody działania charakteryzującej prawdziwych szefów firm⁽²⁾. W wielu dużych sklepach handlowych, niezależne demonstratorki towarów osiągają minimalne dochody netto, pracując przy tym 10 godzin dziennie⁽³⁾.

„Jeżeli uwzględnimy fakt, że «niezależni» muszą jeszcze przewidzieć, w swym dochodzie netto, wydatki zapomogowe dot. zdrowia, bezrobocia i starości, to można się przekonać, że ponad milion



«niezależnych» żyje u progu ubóstwa. Jest rzeczą prawdopodobną, że większość z nich żyje w warunkach uzależnienia związanych z ich dziedziną działalności z powodu własnej słabości ekonomicznej, lub odwrotnie, że ich słabość ekonomiczna wynika z tych właśnie warunków zależności⁴⁾.

W Wielkiej Brytanii badania umożliwiły – mimo trudności – przeprowadzenie analizy zmierzającej do ustalenia, w jakiej mierze „ideologia niezależności” kosztem interesów tych zatrudnionych, którzy zostali wypchnięci poza zredukowaną do minimum grupę stanu osobowego przedsiębiorstwa – jest szkodliwa.

Słabsi szefowie firm stykają się bardzo szybko z trudnościami finansowymi nie do rozwiązania i uciekają się do różnych wybiegów (np. wystawianie fikcyjnych weksli itp.), kumulują kłopoty – zwłaszcza bankowe czy administracyjne – i kończą bankrutem. Niektórzy wpadają nawet w sidła nielegalnej działalności.

Przyczyny niepowodzeń

We Francji analiza przyczyn upadłości przedsiębiorstw nie jest łatwa, tym bardziej że sytuacja finansowa determinuje najczęściej elementy, które do niej doprowadziły. Można jednak wyodrębnić kilka elementów znaczących:

■ Brak funduszu obrotowego (kapitału), który wynika w rzeczywistości z niewłaściwego uprzedniego przemyslenia sprawy przez „kandydata na tworzenie przedsiębiorstwa”: niezajomość (m.in.) cyklu handlowego, ciężaru kosztów finansowych (np. rzeczywistego kosztu kredytów), a zwłaszcza terminów płatności – prawdziwa plaga we Francji –

zwłaszcza w przypadku małych firm, których klientami są duże przedsiębiorstwa (duże powierzchnie sprzedaży), działające na zasadzie zagarnięcia lwiej części zysków, kupujące na kredyt a sprzedające za gotówkę i nadużywające swej siły w negocjacjach z małymi i bezbronnymi dostawcami. Sytuacja taka wykazuje zresztą tendencję pogłębiania się, gdyż globalny i wyraźny wzrost liczby firm niewypłacalnych w 1992 r. obejmuje głównie firmy młode i strukturalnie osłabione.

■ Dysproporcje między pomysłami interesującymi pod względem technicznym, czy też innowacyjnymi (zwłaszcza produkujące technologie), a brakiem kompetencji w zakresie zarządzania.

■ Brak wiedzy w zakresie stosowania nacisków administracyjnych i brak organizacji.

Charakterystyczny jest fakt, że zarówno władze publiczne, jak i banki oraz organizacje zawodowe podejmują duży wysiłek w dziedzinie informacji i kształcenia, by zredukować niepowodzenia (np. różnica między pojęciami: zarządzanie gotówką, analiza kosztów, rachunkowość). Jednakże te same instytucje popierają iluzje marzeń o swobodzie i niezależności. Należy również, niestety, wspomnieć o niezbyt uczciwych tendencjach do „statystycznej redukcji bezrobocia, o nadużyciu pomocy z zewnątrz (prawdziwy szef firmy obywa się bez pomocy!) i o niektórych nieuczciwych praktykach umożliwiających korzystanie z premii.

Dążenie do tworzenia własnej firmy, a tym samym do niezależności, jest objawem zasadnej ambicji. Inicjatywa indywidualna jest siłą napędową postępu gospodarczego i społecznego. Jednakże

rzeczywistość powyżej przedstawiona i przeanalizowana wykazuje, że w krajach EWG istnieje nie tylko wiele obiektywnych trudności w osiągnięciu sukcesu przy tworzeniu własnej firmy, lecz także subiektywne niebezpieczeństwo ulegania złudzeniom o własnych zdolnościach w zakresie zarządzania. Nawet w przypadku głębokiej wiary w możliwość wykorzystania niszy rynkowej, **podjęcie przygody tworzenia nowej firmy wymaga na wstępie solidnej refleksji i odpowiedniego przygotowania profesjonalnego oraz kapitału wyjściowego zdolnego do zabezpieczenia firmy przed śmiercią kliniczną pod wpływem kosztów finansowych.**

Stanie się biznesmenem nie jest grą w ruletkę ani marzeniem o swobodzie bez nacisków rynku, przeciwnie, te naciski są wszechobecne, a ich sankcje bezapelacyjne. Ekonomiczne badanie projektu musi być przeprowadzone w sposób jak najbardziej poważny, ponieważ, statystycznie rzecz biorąc, ryzyko niepowodzenia jest bardzo duże.

Jean Marie Fèvre

Przypisy

¹⁾ Por. J.-M. FEVRE, *Der indirekte Arbeitgeber*, Peter Lang, Frankfurt am Main, 1990, s. 174-181.

²⁾ Por. *Ministerium für Arbeit, Gesundheit und Soziales des Landes Nordrhein-Westfalen, Abteilung I C 2, Grundlagenvermerk Neue Selbständigkeit*, 22.3.1988, p. 17-20.

³⁾ Por. Ebenda, s. 22.

⁴⁾ Ebenda, s. 30.

⁵⁾ Por. C. HAKIM, *Self-employment in Britain – recent trends and current issues*, [w:] *Work employment and Society*, vol. 2, No 4, 1988, s. 421-450.

Autor jest doktorem ekonomii i Radcą Pedagogicznym przy Ambasadzie Francuskiej w Warszawie.

TO WARTO PRZEŻYĆ!!!

CENTRUM NEGOCJACJI I MARKETINGU

PROPONUJE

(tylko na zamówienie)
seminaria treningowe

SZTUKA NEGOCJACJI

prowadzi Paweł J. Dąbrowski, autor książki „Praktyczna teoria negocjacji”

informacje i zgłoszenia:

CENTRUM NEGOCJACJI

I MARKETINGU

tel. 12-95-96, fax 15-08-42

mgr Danuta Dąbrowska

ul. Gruntowa 65

04-906 Warszawa

Do tej pory skorzystali

m.in.: BIG SA, FURNEL, ICL,

Kredyt Bank SA, DOZAMET,

Polski Bank Rozwoju SA.

Proponujemy
MARKETING:

doradztwo i szkolenia