

Eugeniusz Niedzielski

Przedsiębiorstwa pozarolnicze na wsi

Rolnictwo w Polsce absorbuje dużą część ogólnokrajowych zasobów pracy. W rolnictwie jest zatrudnionych ok. 4,4 mln osób, co stanowi 27% ludności zawodowo czynnej. Jest to najczęściej wielokrotnie więcej niż w krajach Unii Europejskiej, z którymi integracja należy do kanonów obecnej polityki gospodarczej. Duża liczba zatrudnionych w rolnictwie jest głównym czynnikiem powodującym, że wydajność pracy w tym dziale gospodarki jest niska, a to z kolei zwiększa przewagę konkurencyjną rolników zachodnioeuropejskich.

Sytuacja na rynku pracy powoduje, że liczba osób związanych z rolnictwem w ostatnich latach nie zmniejsza się, a wręcz przeciwnie – wzrasta. Szacunki bezrobocia utajonego w rolnictwie wskazują, że wynosi ono do 340–580 tys. osób, tj. 11–15% zatrudnionych w tym dziale gospodarki. Tyle osób mogłoby odejść z rolnictwa bez szkody dla funkcjonowania gospodarstw. A chodzi przecież nie tylko o pełne zatrudnienie osób związanych z rolnictwem, ale i o poprawę struktury agrarnej, czyli o wzrost przeciętnej powierzchni użytków rolnych, przypadającej na jednego zatrudnionego w rolnictwie. Jest to podstawowy warunek wzrostu wydajności pracy. Zatem liczba osób, które powinny znaleźć zatrudnienie poza rolnictwem jest zdecydowanie większa od wcześniej przytoczonych danych.

Z omawianym zagadnieniem, oprócz wykorzystania zasobów pracy i poprawy struktury agrarnej, wiąże się problem dochodów ludności wiejskiej. Uzyskanie poziomu dochodów, zapewniającego godziwe (akceptowalne) warunki życia rolnika i jego rodziny nie jest możliwe przy niskiej wydajności pracy. Zatem, albo rozmiary i sposób wytwarzania w gospodarstwie pozwolą na pełne zatrudnienie (wykorzystanie) związanych z nim ludzi, albo muszą oni znaleźć zatrudnienie poza gospodarstwem. Nie znaczy to, że poza wsią. Atrakcyjność idei wielofunkcyjnego rozwoju wsi polega właściwie na tym, by uzupełnić strumień dochodów ludności wiejskiej dochodami spoza rolnictwa przez tworzenie miejsc pracy na terenach wiejskich. W sferze gospodarczej dotyczy to różnych przedsięwzięć zaliczanych do *small businessu*. Celem niniejszego opracowania jest ocena rozwoju drobnej przedsiębiorczości pozarolniczej na wsi, powiązana z ustaleniem ograniczeń oraz czynników sukcesu.

Metodyka badań

Badania przeprowadzono w lutym 1995 roku na terenie gminy Mikołajki Pomorskie. Jest to typowa gmina rolnicza, tj. bez ośrodków miejskich, bez zakładów przemysłowych (poza mleczarnią), z typowymi dla Powiśla warunkami naturalnymi, typową strukturą produkcji i strukturą agrarną, oraz przeciętnym poziomem zagospodarowania infrastrukturalnego. Zamieszkuje ją 3 800 osób, z tego w miejscowości gminnej 1 380 osób. Gmina obejmuje 21 miejscowości.

Badaniami objęto wszystkie prywatne podmioty gospodarcze (łącznie 48 jednostek) działające w gminie, z wyjątkiem czterech, które odmówiły uczestnictwa w badaniach. Analizą nie objęto natomiast pozarolniczej działalności prowadzonej w gospodarstwach rolnych. Wśród badanych jednostek są indywidualne podmioty gospodarcze oraz spółki, nie ma natomiast spółdzielni, które wprawdzie należą do sektora prywatnego, jednak ze względu na swą odmienność organizacyjną zostały z badań wyłączone.

W badaniach posłużono się metodą wywiadu przeprowadzonego przez jedną osobę według jednolitego kwestionariusza. Przedmiotem analizy są informacje dotyczące działalności firmy, właścicieli oraz ich opinie dotyczące warunków działalności i zamierzeń.

Małe przedsiębiorstwo i jego cechy szczególne

Klasyfikacja przedsiębiorstw pod względem ich wielkości opiera się zarówno na kryteriach jakościowych, jak i ilościowych. W każdym jednak przypadku zależy od charakteru prowadzonej przez przedsiębiorstwo działalności.

Według kryteriów jakościowych uznaje się, że cechami małego przedsiębiorstwa są jego finansowa niezależność oraz jedność własności i kierowania¹⁾. Ponadto do cech małego przedsiębiorstwa zalicza się:

- mały udział w rynku,
- bezpośrednie zarządzanie firmą przez właściciela lub właścicieli,
- uproszczoną strukturę organizacyjną,
- brak dostępu do rynku kapitałowego (giełdy).



Kryteria jakościowe są jednak niejednoznaczne. Spełniają je bowiem nie tylko firmy małe, ale i słabe, nie wykorzystujące potencjału. Bardziej precyzyjne są kryteria ilościowe, z reguły obejmujące: liczbę zatrudnionych, wartość obrotów, wartość majątku.

Miary spełnienia tych kryteriów są zależne od przedmiotu działalności (branży) firmy oraz, w skali międzynarodowej, od poziomu rozwoju gospodarczego danego kraju.

Cechami charakterystycznymi małych przedsiębiorstw są:

- właściciel – menedżer i wynikający z łączenia tych funkcji sposób sprawowania władzy organizacyjnej (raczej przedsiębiorczy niż administracyjny styl zarządzania, silne powiązanie kierownictwa z przedsiębiorstwem, rzadkie korzystanie z usług doradczych, niesformalizowane stosunki z pracownikami, stabilność kierownictwa, itd.),
- niedokapitalizowanie przedsiębiorstw (częste niedobory gotówki, trudności w utrzymaniu płynności finansowej, brak środków na rozwój),
- kontakty z otoczeniem wyrażające się uzależnieniem od dużych dostawców, brakiem kontroli nad otoczeniem, dobrymi stosunkami z lokalną społecznością, stosowaniem specjalnych usług dla klientów, elastycznością działania.

Zarządzanie małym przedsiębiorstwem ma swoje specyficzne cechy. Polega ono głównie na dostosowywaniu ograniczonych zasobów firmy od potrzeb rynku. Proces zarządzania jest bardzo spersonalizowany i wiąże się z osobą właściciela. Zatem styl jego pracy, osobowość, wartości, dążenia i kompetencje znajdują wyraz w sposobie zarządzania przedsiębiorstwem. Dla klientów właściciel firmy i jednocześnie jej kierownik jest uosobieniem przedsiębiorstwa, a zaufanie do niego przenosi się na zaufanie do firmy²⁾.

Wyniki badań

Na koniec 1994 roku ewidencja działalności gospodarczej prowadzona przez Urząd Gminy w Mikołajkach Pomorskich zawierała 165 podmiotów gospodarczych. Z tej liczby 76 jednostek zaprzestało prowadzenia działalności, 37 podmiotów czasowo zawiesiło prowadzenie działalności, a 52 firmy były aktywne gospodarczo. Do 1989 roku na terenie gminy było 36 podmiotów gospodarczych prowadzonych przez osoby fizyczne. Po wejściu w życie ustawy o działalności gospodarczej³⁾, w 1990 roku powstały aż 42 firmy, w tym 29 placówek handlowych i 13 usługowych. W następnych latach liczba powstających jednostek była mniejsza od liczby tych, które likwidowały działalność. Łącznie w latach 1991–1994 powstało 50 nowych firm, a zaprzestało działalności – 60. Ponieważ nie towarzyszy temu koncentracja działalności, to znaczy w miejsce likwidowanych małych firm nie powstaje mniejsza liczba większych pod-

miotów, oznacza to zmniejszenie aktywności gospodarczej terenu.

Połowa badanych firm prowadziła działalność przez okres nie dłuższy niż dwa lata. Tylko dwie firmy działały dłużej niż 10 lat. Potwierdza to ogólną prawidłowość wskazującą, że tylko niewielka część firm uzyskuje stabilizację, a większość wypada z gry nie mogąc podołać konkurencji, zwłaszcza w pierwszych etapach rozwoju. Powodem rezygnacji z działalności był mały popyt na oferowane usługi i towary, zbyt silna konkurencja, trudności finansowe. W badanej gminie (w innych zapewne także) występuje zjawisko rejestrowania działalności gospodarczej na okres sześciu miesięcy, w celu uzyskania przez właścicieli po likwidacji firmy prawa do zasiłku dla bezrobotnych.

Wśród badanych firm najwięcej było podmiotów zajmujących się handlem (56,2%) i świadczących usługi materialne (35,4%). Po dwie firmy zajmowały się gastronomią i świadczeniem usług niematerialnych. Dominacja działalnością handlową wynika nie tyle z dużego popytu na towary, co z faktu, że uruchomienie placówki handlowej jest najprostszym sposobem uruchomienia samodzielnej działalności gospodarczej – nie wymaga szczególnych kwalifikacji i dużych nakładów finansowych. Bariera wejścia w handel jest stosunkowo niska. W małych miejscowościach, gdzie znajduje się jeden sklep, jest to najczęściej placówka wielobranżowa; w miejscowości gminnej występuje pewna (ograniczona) specjalizacja sklepów.

Spośród badanych, 44 jednostki były jednoosobowymi podmiotami gospodarczymi, 3 firmy były dwuosobowymi spółkami cywilnymi, a tylko jedna firma była spółką trzyosobową. Ponad połowa firm (52%) prowadzi działalność w lokalach dzierżawionych. Tylko pięć firm posiada oddziały, z tego jedna poza terenem gminy. Prawie co czwarty właściciel (22,2%) zamieszkuje poza gminą, co oznacza napływ kapitału także spoza gminy. Zarówno wiek, jak i poziom oraz kierunek wykształcenia właścicieli firm jest bardzo zróżnicowany i wykazuje cechy rozkładu normalnego, odpowiadającego strukturze wiekowej i zawodowej miejscowej ludności. Prawie trzy czwarte firm (72,9%) prowadzi działalność w Mikołajkach Pomorskich, podczas gdy ludność tej wsi stanowi tylko 36,4% mieszkańców gminy. Takie przestrzenne rozmieszczenie podmiotów gospodarczych wynika z roli ośrodka gminnego. W pozostałych dwudziestu miejscowościach gminy działa reszta, czyli 13 jednostek.

Żaden z ankietowanych przedsiębiorców nie wymienił trudności kadrowych jako bariery w rozwoju działalności, słowem nie mają oni problemów z zatrudnieniem pracowników. Mimo to, 42% firm jest jednoosobowych, a 27% dwuosobowych. Na jedną firmę przypada średnio 2,2 pracownika. Zaledwie jedna firma zatrudnia więcej niż pięciu pracowników. Spośród 59 pracowników (oprócz właścicieli) zatrudnionych łącznie we wszystkich badanych fir-

mach, 21 to uczniowie zawodu, co wiąże się z ulgami podatkowymi.

Analiza czynników, które wpłynęły na decyzję o uruchomieniu działalności na własny rachunek, wskazuje na występowanie trzech równorzędnych motywów, są to: chęć zarobienia pieniędzy (37,5%), własne przemyślenia (33,3%) i przymus wynikający z utraty pracy (27,1%).

Tylko trzy firmy uruchamiając działalność korzystały z kredytu bankowego. Wynika to nie tylko z obawy przedsiębiorców związanej z ryzykiem zadłużenia się, ale też z wysokiego opracowania i niekorzystnych warunków spłat oferowanych przez miejscowy bank spółdzielczy.

Najczęściej wymienianą barierą w prowadzeniu działalności była bariera popytowa, wiążąca się z obecnym zubożeniem ludności. Tę barierę wymieniło 16 podmiotów, tj. 33,3% firm. Tuż za nią plasowała się bariera finansowa (29,3%). Bariera ta oznacza brak kapitału niezbędnego do prowadzenia dalszej działalności. Dość często wymieniana była także bariera lokalowa – 16% ankietowanych firm. Bariery: prawna i administracyjna były wymieniane na dalszych miejscach (po 8,3%). W dwóch przypadkach ankietowani wymieniali brak telefonu jako utrudnienie w prowadzeniu działalności.

Z przeprowadzonej analizy wynika, że z problemami finansowymi borykają się firmy, które rozpoczęły działalność za środki własne lub pożyczone od osób prywatnych. Z analizy tych firm można wnioskować, iż posiadany kapitał pozwolił im uruchomić działalność, ale nie zaspokaja potrzeb finansowych zapewniających sprawne funkcjonowanie. Na barierę popytową przedsiębiorcy wskazywali niezależnie od źródła pochodzenia środków na rozpoczęcie działalności, gdyż bariera ta wynika z niskiego poziomu stopy życiowej konsumentów, a nie jest powodowana przez słabość firmy czy przedsiębiorcy. Firmy rozpoczynające działalność ze środków pochodzących z kredytu bankowego nie wskazywały bariery finansowej jako utrudnienia w prowadzeniu działalności: jako barierę wskazywały mały popyt. Bariery popytową przedsiębiorcy starają się przezwyciężać poprzez szukanie szerszych rynków zbytu, wychodzenie ze swoimi towarami i usługami poza teren gminy, rozszerzanie asortymentu oraz poszukiwanie tańszych dostawców towarów i surowców, co wiąże się często z nabywaniem ich bezpośrednio u producentów z pominięciem pośredników.

Z przeprowadzonych badań wynika, iż 72,9% firm nie osiąga w ciągu roku 50 tys. zł obrotu (w nowych zł), 12,5% firm mieści się w przedziale 51–100 tys. zł, a 14,6% firm w przedziale 101–500 tys. zł. Rozpatrując na tej podstawie wielkość firmy nasuwa się wniosek, iż są to firmy małe o lokalnym zasięgu działalności. Wielkość obrotu firmy uwarunkowana jest popytem, ten zaś z kolei zależy od poziomu stopy życiowej ludności. Tak więc bariera popytowa stanowi zasadniczy problem firm działa-

jących na terenie gminy. Z analizy wynika, iż firmy osiągające obroty roczne powyżej 101 tys. zł są firmami o szerszym terytorialnym zasięgu działania. Wśród tych firm znajdują się hurtownie: kwiatów, nabiału, środków do produkcji rolnej, młyni gospodarczy oraz firmy handlowe prowadzące oprócz handlu stacjonarnego również handel obwoźny. Odpowiedzi na pytanie dotyczące zmian obrotów udzieliły wszystkie firmy, z czego 21 firm (tj. 43,8%) stwierdziło, iż obrót w trzech ostatnich latach utrzymywał się na tym samym poziomie. Zaledwie jedna firma wskazywała, iż obrót zwiększył się wyraźnie, 17 podmiotów gospodarczych (35,4%) odnotowało stopniowe zwiększanie się obrotów, a 9 firm (tj. 18,7%) zmniejszenie obrotów. Uwzględniając inflację oraz ciągły wzrost cen można wysunąć wniosek, iż obrót realny spadł zarówno w firmach, które wykazały stopniowy nominalny wzrost obrotów, jak i stabilizację obrotów. Obserwowana sytuacja wiąże się ze spadkiem poziomu życia ludności. Zjawisko to nasila się zwłaszcza w środowisku wiejskim dotkniętym bezrobociem. W gminie zdominowanej przez gospodarstwa uspołecznione (pięć byłych PGR-ów zajmujących 52% obszaru gminy) zjawisko bezrobocia jest powszechne. Do pogłębienia tego zjawiska przyczynił się również upadek Rolniczej Spółdzielni Mleczarskiej w Mikołajkach Pomorskich i Zakładu Remontowo-Budowlanego oraz redukcja zatrudnienia w Spółdzielni Kółek Rolniczych i Gminnej Spółdzielni „Sch”. W 1994 roku odnotowano niewielki spadek bezrobocia; kształtowało się ono na poziomie 13,7%, tj. 522 osoby bezrobotne, w tym 468 osób uprawnionych do zasiłku. Procent bezrobocia obliczony był w stosunku do ogólnej liczby mieszkańców gmin i byłby znacznie wyższy w stosunku do osób w wieku produkcyjnym.

Najwięcej ankietowanych firm (48%) nie planuje żadnych zmian w strukturze działalności firmy; 16 firm (33%) planuje rozszerzenie asortymentu. Częściową zmianę działalności deklarowały 4 firmy; jedna firma deklarowała całkowitą zmianę działalności. Dwie firmy planowały zmianę proporcji dotychczasowej działalności, bez wprowadzania nowej, zaś dwie firmy deklarowały rezygnację z prowadzenia działalności.

Prawie połowa działających firm nie planuje wprowadzenia zmian; może to świadczyć o braku środków finansowych na rozszerzenie dotychczasowej działalności lub na uruchomienie nowej. Z przeprowadzonej analizy wynika, iż firmy nie planujące zmian, to podmioty borykające się z problemami finansowymi oraz popytowymi. Natomiast firmy, planujące rezygnację z prowadzenia działalności gospodarczej, to firmy wskazujące na barierę popytową. Rozwój planuje 60,4% badanych firm, przy omówionych wyżej zmianach struktury działalności.

Tylko co czwarta firma korzysta z obsługi prawnofinansowej i konsultingowej, chociaż znacznie

więcej, bo 62,5% firm widzi potrzebę korzystania z tych usług. Nie czynią tego, gdyż jeszcze nie wiedzą, dokąd się zwrócić o poradę lub usługi te są dla nich za drogie. Zaledwie 8 firm (tj. 16,7%) korzystało z kredytu. Jako uzasadnienie niekorzystania z kredytu, większość właścicieli wskazywała na zbyt wysokie oprocentowanie i konieczność natychmiastowej spłaty odsetek, bez możliwości wypracowania najpierw zysku. Na terenie gminy Miłkołajki Pomorskie znajduje się Oddział Banku Spółdzielczego w Sztumie, który proponuje firmom prowadzącym działalność gospodarczą kredyty gotówkowe z terminami spłaty do dwóch lat. Oprocentowanie kredytu na okres jednego roku wynosi 41%, na okres dwóch lat 42%. Spłata kredytu następuje w ratach miesięcznych lub kwartalnych. Kredyty oferowane przez Oddział PKO w Sztumie są nieco bardziej korzystne dla podmiotów gospodarczych. Oprocentowanie kredytu na okres jednego roku wynosi 37%, na okres dwóch lat 41%. Warunki spłaty kredytu są identyczne jak w BS. PKO udziela kredytów jedynie firmom, które prowadzą działalność gospodarczą dłużej niż sześć miesięcy, osiągają zysk oraz terminowo opłacają zobowiązania należne fiskusowi.

Wnioski

■ Na terenach wiejskich z wyłączną lub dominującą funkcją rolniczą, pozarolniczą działalność gospodarczą prowadzą wyłącznie firmy zaliczane do grupy małych. Świadczą o tym rozmiary zatrudnienia (przeciętnie 2,2 osoby w firmie) i obrotów finansowych (poniżej 50 tys. zł rocznie).

■ Główną formą prawną działalności gospodarczej jest przedsiębiorstwo indywidualne. Forma spółek występuje sporadycznie. Niektóre podmioty tworzone są koniunkturalnie, dla uzyskania uprawnień do zasiłku dla bezrobotnych, większość jednak powstaje z myślą o stworzeniu miejsc pracy.

■ Głównymi barierami rozwoju firm są ograniczone rozmiary popytu, wyznaczonego liczbą ludności i jej zamożnością, oraz brak kapitału na rozwój. Oddziaływanie tych barier wpływa na krótką żywotność firm. Połowa firm działa nie dłużej niż dwa lata.

Eugeniusz Niedzielski

PRZYPISY

- ¹⁾ T. DOMAŃSKI, *Tworzenie i rozwój małego przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 1991, s. 17.
- ²⁾ *Wprowadzenie do zarządzania małym przedsiębiorstwem*, Toruńska Szkoła Zarządzania, Toruń 1994.
- ³⁾ Ustawa o działalności gospodarczej z 23 grudnia 1988 roku (Dz.U. Nr 41, poz. 324).

BIBLIOGRAFIA

- [1] DOMAŃSKI T., *Tworzenie i rozwój małego przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 1991.
- [2] DUCZKOWSKA-MAŁYSZ K., *Przedsiębiorczość na obszarach wiejskich*, PAN, Warszawa 1993.
- [3] NIEDZIELSKI E., *Rolnictwo polskie wobec integracji z Unią Europejską*, Materiały konferencyjne FAPA Ośrodek Suwałki, 1993.
- [4] *Wprowadzenie do zarządzania małym przedsiębiorstwem. Zbiór przypadków*. Toruńska Szkoła Zarządzania, 1994.

Autor - dr hab., prof. nadzw. jest pracownikiem naukowym Akademii Rolniczo-Technicznej w Olsztynie.

George E. Breen,

Albert B. Blankenship

Badania marketingowe w Twojej firmie

Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne
Warszawa 1995

Jesteś menedżerem lub właścicielem niewielkiej firmy. Podejmując różne decyzje zawierzasz na ogół własnemu doświadczeniu, intuicji lub opiniom otoczenia. Ale sam wiesz, jak często bywają zawodne. Jesteś sfrustrowany, bo przecież wydawało Ci się, że...

To jest właśnie Twój błąd. Człowiekowi interesu nic nie może się wydawać. Ty mu-

sisz dokładnie wiedzieć, dlaczego podjąłeś konkretną decyzję, i jakie będą jej konsekwencje. Skąd masz o tym wiedzieć? W dużej mierze właśnie dzięki badaniom marketingowym. Wiemy, że nie jesteś specjalistą w tej dziedzinie. Jeśli Cię stać, możesz zlecić ich przeprowadzenie wyspecjalizowanej osobie lub firmie. Zakładamy jednak, że Twoja firma jest nieduża i ma ograniczone możliwości finansowe. Dlatego podpowiadamy, zrób to sam, korzystając z naszego poradnika.

Dowiesz się z niego m.in., na czym polegają samodzielne badania, w jaki prosty sposób możesz je przeprowadzić, w jakich sytuacjach i w jakim zakresie, jakie zastosować metody i techniki badawcze, jak zebrać potrzebne informacje, jak uzyskać końcowe wyniki badań. Dopiero na podstawie ich analizy i oceny możesz stwierdzić, czy decyzja, którą zamierzałeś podjąć, jest tego warta.