

EWA BITTNEROWA, PIOTR GRUSZKA, RYSZARD KAMIŃSKI

NOWE PRZEDSIĘBIORSTWA USPOŁECZNIONEGO PRZEMYSŁU DROBNEGO

I. WSTĘP

Polska gospodarka stanęła przed koniecznością dokonania głębokich przemian strukturalnych. Jednym z kierunków tych przemian powinno być zdecydowane rozszerzenie ilości i potencjału gospodarczego małych przedsiębiorstw przemysłowych. Przedsiębiorstwa te bowiem mogą nie tylko przyczyniać się do znacznego wzbogacenia sfery rynkowej, ale również mają szansę spełniać rolę niezbędnej „tkanki łącznej” w strukturze przedsiębiorstw przemysłowych.

Pomimo powszechnie występujących barier rozwojowych, które napotyka drobna wytwórczość, w latach osiemdziesiątych obserwujemy dynamiczny proces tworzenia nowych przedsiębiorstw przemysłu drobnego. Dzieje się tak od dawna w wielu innych krajach, np. w Europie Zachodniej. Gdy liczba oraz zdolności produkcyjne nowych jednostek stają się odpowiednio duże, mogą nastąpić istotne zmiany w dotychczasowej strukturze przemysłu. Potrzeba zmian tej struktury w naszym kraju — na korzyść przemysłów nowoczesnych, mających duże perspektywy rozwojowe — jest dostrzegana już od co najmniej kilku lat. Mówi się także o konieczności rezygnacji z tworzenia wielkich przedsiębiorstw — często nierentownych i trudnych w zarządzaniu, na rzecz większej liczby jednostek małych i średnich — bardziej sprawnie i elastycznie działających. Ta dwójako rozumiana restrukturyzacja stanowi podstawę do uzyskania większej efektywności naszego przemysłu, a w konsekwencji całej gospodarki narodowej.

Niestety, proces powstawania i rozwoju nowych przedsiębiorstw przemysłu drobnego niesie ze sobą wiele problemów. Najważniejsze z nich mają charakter rzeczowy i dotyczą braku odpowiednich lokali, maszyn, surowców, a także środków finansowych. Bardzo ważne są także czynniki natury prawnego-organizacyjnej, wyrażające się w niezbyt zachęcających i skomplikowanych przepisach (szczególnie finansowych). Brak szczegółowej analizy i teoretycznego uogólnienia procesu tworzenia drobnych przedsiębiorstw, niedostateczna znajomość czynników, które mu sprzyjają bądź wpływają destrukcyjnie, a także trudności powstające w praktyce

kreowania i realizacji polityki rozwojowej wobec nowych jednostek przemysłu drobnego — to argumenty wystarczająco uzasadniające potrzebę podjęcia problematyki tworzenia i rozwoju tych jednostek.

Celem niniejszego artykułu jest identyfikacja i charakterystyka przesłanek oraz barier rozwojowych nowo powstałych uspołecznionych przedsiębiorstw przemysłu drobnego. Z myślą o osiągnięciu tego celu podjęto następujące zagadnienia szczegółowe. Po pierwsze — dokonano ogólnej charakterystyki ekonomicznej analizowanych jednostek. Po drugie — scharakteryzowano ich genezę. Po trzecie — zajęto się problematyką działalności bieżącej i rozwojowej nowych przedsiębiorstw. Po czwarte — rozpatrzono związki analizowanych jednostek z otoczeniem.

W artykule wykorzystano wyniki badań ankietowych, którymi objęto 21 nowych jednostek przemysłu drobnego zlokalizowanych na terenie województwa poznańskiego. Za jednostki te uznano samodzielne przedsiębiorstwa uspołecznione o charakterze produkcyjnym lub produkcyjno-usługowym zaliczane — według Głównego Urzędu Statystycznego — do przemysłu drobnego, które rozpoczęły działalność gospodarczą w latach 1980 -1987. Do badań ankietowych użyto specjalnego kwestionariusza badawczego zawierającego 37 pytań oraz aneks statystyczny.

II. CHARAKTERYSTYKA EKONOMICZNA BADANYCH JEDNOSTEK

Jednostki przemysłu drobnego poddane badaniu stanowią dość zróżnicowaną zbiorowość. Cechami różnicującymi te jednostki są między innymi: lokalizacja, skala wielkości, sposób powstania, rodzaj branży. Pierwsze trzy z wymienionych cech posłużyły jako kryteria podziału badanych jednostek na grupy. Uwzględniając kryterium lokalizacji wyróżniono jednostki zlokalizowane w mieście Poznaniu (8 przedsiębiorstw) oraz na terenie województwa poznańskiego (13 przedsiębiorstw). W celu podziału badanych jednostek według ich skali przyjęto kryterium wielkości zatrudnienia. Jednostki zatrudniające do 100 pracowników (12 przedsiębiorstw) uznano za małe. Jednostki o zatrudnieniu większym (9 przedsiębiorstw) zaliczono do grupy średnich i dużych. Mając na względzie kryterium sposobu powstania, za istotne uznano dokonanie podziału na te, które powstały w wyniku oderwania się zakładów lub oddziałów od istniejących już wcześniej przedsiębiorstw (7 jednostek) oraz na zupełnie nowe nie mające formalnego poprzednika w innych przedsiębiorstwach (14 jednostek).

Wybrane dane ekonomiczno-finansowe dotyczące badanego zbioru jednostek zawiera tabela 1. Dowodzą one znacznego zróżnicowania stanu i struktury czynników produkcji będących w dyspozycji badanych jednostek. Zdecydowana większość środków trwałych skupiona była w przedsiębiorstwach z terenu województwa poznańskiego, w jednostkach śred-

nich i dużych oraz powstałych w wyniku procesów reorganizacyjnych. Podobnie jak w przypadku majątku trwałego, najwięcej pracowników zatrudniały jednostki z terenu województwa poznańskiego, średnie i duże oraz powstałe w wyniku reorganizacji. Wskaźnik średniego zatrudnienia w przedsiębiorstwie wynosi dla ogółu badanych jednostek 136 osób. Warto podkreślić, że z punktu widzenia tego wskaźnika zaznaczyła się wyraźna przewaga jednostek z województwa poznańskiego (152 osoby) nad jednostkami z miasta Poznania (110 osób), jednostek średnich i dużych (271 osób) nad jednostkami małymi (35 osób) oraz jednostek powstałych z reorganizacji (254 osoby) nad jednostkami zupełnie nowymi (77 osób).

Interesujących informacji o wyposażeniu w czynniki produkcji dostarcza analiza wskaźnika technicznego uzbrojenia pracy. Dla ogółu badanych przedsiębiorstw wyniósł on 206 tysięcy złotych na 1 zatrudnionego. Pod tym względem zdecydowaną przewagę posiadały jednostki z terenu województwa poznańskiego nad jednostkami z Poznania oraz jednostki powstałe na skutek reorganizacji nad jednostkami nowymi.

Stan i struktura czynników produkcji badanych jednostek wpłynęły w decydujący sposób na poziom osiągniętych przez nie wyników gospodarczych. W 1986 r. wartość produkcji i usług realizowanych przez ogół badanych jednostek przekroczyła 3,5 mld zł. Okazało się, iż udział w tej wartości jednostek małych oraz jednostek zupełnie nowych, a także — choć w mniejszym stopniu — jednostek z Poznania jest znacznie wyższy niż ich udział w ogólnym potencjale wytwórczym i usługowym badanych przedsiębiorstw. To spostrzeżenie znajduje potwierdzenie w poziomie wydajności pracy i produktywności środków trwałych. Najwyższy poziom wydajności pracy odnotowały jednostki małe i jednostki zupełnie nowe. Natomiast najwyższą produktywność środków trwałych — jednostki z miasta Poznania i ponownie jednostki zupełnie nowe.

Ciekawie prezentuje się struktura zrealizowanej wartości produkcji i usług. W odniesieniu do ogółu analizowanych jednostek największy udział w tej wartości miały usługi (40%), wśród których zdecydowanie dominowały usługi przemysłowe. Istotną część (3%) wartości produkcji i usług stanowiły dostawy rynkowe. Natomiast jednostki średnie i duże zorientowane są głównie na świadczenie usług, w tym przede wszystkim przemysłowych. Podobne relacje występują pomiędzy jednostkami zupełnie nowymi (które preferują dostawy rynkowe) oraz jednostkami z reorganizacji nastawionymi głównie na świadczenie usług przemysłowych. Zatem okazuje się, że wyższa efektywność gospodarowania czynnikami produkcji w jednostkach zupełnie nowych oraz w jednostkach małej skali związana jest z charakterystycznym dla nich profilem produkcji, w którym dominuje produkcja rynkowa.

Rodzi się pytanie, czy w ślad za wyższą efektywnością gospodarowania czynnikami produkcji przedsiębiorstwa osiągają wyższy poziom efektów finansowych? Niestety nie można udzielić tu pozytywnej odpowiedzi.

Tabela 1

Kształtowanie się wskaźników ekonomiczno-finansowych w badanych jednostkach w 1986 r.

Wskaźniki	Ogółem	W tym						zreformacji	zupelnie nowe
		z m. Poznania	z woj. poznańskiego	małe	średnie i duże	z reorga-			
1. Wartość środków trwałych brutto (w tys. zł)	590 179	87 891	502 288	88 045	502 134	455 539	136 640		
2. Udział poszczególnych grup jednostek w całości środków trwałych brutto (w %)	100,0	14,9	85,1	14,9	85,1	76,8	23,2		
3. Stopień zużycia środków trwałych (w %)	28,9	31,4	27,4	28,3	29,7	36,1	25,3		
4. Wielkość zatrudnienia ogółem bez uczniów	286,0	881	1979	419	2441	1785	1075		
5. Udział pracowników z wyższym wykształceniem w zatrudnieniu ogółem (w %)	4,8	8,9	3,0	12,6	3,4	3,0	7,8		
6. Udział poszczególnych grup jednostek w całości zatrudnienia ogółem (w %)	100,0	30,8	69,2	14,7	85,3	62,4	37,6		
7. Średnie zatrudnienie w badanych jednostkach	136,2	110,1	152,2	34,9	271,2	255,0	76,9		
8. Techniczne uzbrojenie pracy (w tys. zł na 1 zatrudnionego)	206,4	99,8	253,8	210,1	105,7	254,1	127,1		
9. Wartość produkcji i usług (w tys. zł)	3 596 728	1 068 457	2 528 271	743 650	2 853 078	1 927 245	1 669 483		
10. Udział poszczególnych grup jednostek w całości wartości produkcji i usług (w %)	100,0	29,7	70,3	20,7	79,3	53,6	46,4		
11. Wartość dostaw na rynek (w tys. zł)	1 203 960	352 960	850 990	399 529	804 431	451 547	752 413		
12. Udział dostaw na rynek w wartości produkcji i usług (w %)	33,5	33,0	33,7	53,7	28,1	23,4	45,1		
13. Wartość usług dla ludności (w tys. zł)	323 510	82 047	241 463	64 265	259 245	202 463	121 047		

14. Udział usług dla ludności w wartości produkcji i usług (w %)	9,0	7,7	9,6	8,6	9,1	10,5	7,3
15. Wartość usług przemysłowych (w tys. zł)	1 129 838	232 350	897 509	124 602	1 005 256	927 944	201 914
16. Udział usług przemysłowych w wartości produkcji i usług (w %)	31,4	21,7	35,5	16,8	35,2	48,1	12,1
17. Wydajność pracy liczona wartością produkcji i usług na 1 zatrudnionego w ciągu miesiąca (w tys. zł)	104,8	101,1	106,5	147,9	97,4	90,0	129,4
18. Produktowność środków trwałych (w tys. zł wartości produkcji i usług na 1 tys. zł wartości środków trwałych brutto)	6,1	12,2	5,0	8,4	5,7	4,2	12,2
19. Wielkość zysku bilansowego (w tys. zł)	473 633	128 259	345 374	76 243	397 390	305 520	168 113
20. Rentowność liczona stosunkiem wielkości zysku bilansowego do kosztu własnego (w %)	15,2	13,6	15,8	11,4	16,2	18,8	11,2
21. Przeciętna płaca miesięczna (w tys. zł)	25,7	30,1	23,7	24,9	25,8	22,0	32,8
22. Udział odpisów na cele rozwojowe w zysku bilansowym (w %)	27,9	19,9	30,8	51,1	23,4	25,1	32,8

Źródło: Wyniki badań ankietowych i obliczenia własne

Wskaźnik rentowności liczony wielkością zysku bilansowego do kosztu własnego dla ogółu rozpatrywanych przedsiębiorstw ukształtował się na poziomie 15%. Rentowność jednostek najbardziej efektywnych, tzn. zupełnie nowych i małych, wyniosła natomiast niewiele ponad 11%. Najbardziej rentowne okazały się jednostki, w których dominowały usługi (powstałe wskutek reorganizacji oraz średnie i duże). Przyczyna tych relacji tkwi, jak można sądzić, w różnej stawce zysku — w zależności od rodzaju stosowanych cen; przy cenach urzędowych — w stawce urzędowej, przy cenach regulowanych — w stawce regulowanej i przy cenach umownych — w stawce umownej. Jak wiadomo, w 1986 r. na wiele wyrobów rynkowych obowiązywały ceny urzędowe i regulowane. A zatem ich producenci mogli stosować jedynie stawkę odgórnie ustaloną (najczęściej w granicach 10 - 20%). Natomiast na większość usług obowiązywały ceny umowne, a zatem i stawki zysku umowne, nierzadko w granicach 30 - 35%.

Z powyższego wynika, iż badane przedsiębiorstwa przemysłu drobnego, pomimo niewątpliwych podobieństw (krótki okres działania, relatywnie niewielkie rozmiary, produkcyjny i produkcyjno-usługowy profil działalności), stanowiły zbiorowość znacznie zróżnicowaną. Okazało się, iż istnieją wyraźne różnice pomiędzy jednostkami zlokalizowanymi w mieście Poznaniu i na terenie województwa poznańskiego, pomiędzy jednostkami małymi a średnimi i dużymi, a także pomiędzy jednostkami powstałymi na skutek reorganizacji a jednostkami zupełnie nowymi. Za jednostki najbardziej efektywnie gospodarujące czynnikami produkcji należy uznać przedsiębiorstwa zupełnie nowe oraz przedsiębiorstwa małej skali. Wyższa efektywność gospodarowania przedsiębiorstw nie zawsze jednak znajduje potwierdzenie w wyższym poziomie wskaźników finansowych.

III. GENEZA BADANYCH JEDNOSTEK

W zagadnieniu genezy nowych jednostek przemysłu drobnego wyróżniono następujące kwestie szczegółowe: po pierwsze — motywy założenia przedsiębiorstw, po drugie — sposoby ich tworzenia, po trzecie — źródła pochodzenia czynników produkcji i środków finansowych zgromadzonych przez założycieli nowych jednostek.

Wśród wielu różnorodnych motywów, jakimi kierowali się założyciele przedsiębiorstw, dwa powody miały zdecydowanie najważniejsze znaczenie: chęć zaspokojenia potrzeb rynkowych oraz dążenie założycieli przedsiębiorstwa do zaspokojenia swoich ambicji zawodowych. Niewiele mniej ważne było dążenie założycieli przedsiębiorstwa do podniesienia swojej sytuacji materialnej oraz chęć zapewnienia pracy okolicznym

mieszkańcom. Charakterystyczne jest to, że znaczenie minimalne lub żadne miały takie motywy, jak: dążenie czynników politycznych lub administracji terenowej do zorganizowania przedsiębiorstwa, chęć wykorzystania nowego rozwiązania technologicznego lub produkowania nowego wyrobu, chęć wykorzystania nadarżającej się okazji pozyskania maszyn, urządzeń, lokali czy też dążenie założycieli przedsiębiorstwa do objęcia stanowisk kierowniczych.

Analizując strukturę motywów tworzenia nowych przedsiębiorstw według grup badanych jednostek można zauważyć, iż struktura ta w dużym przybliżeniu odpowiada strukturze motywów ogółu jednostek. Warto jedynie podkreślić specyfikę jednostek z terenu województwa poznańskiego, w przypadku których bardzo ważnym motywem ich tworzenia była chęć zorganizowania nowych miejsc pracy dla miejscowej ludności.

Tworzenie nowych jednostek drobnej wytwórczości dokonywało się różnymi sposobami, jednakże jeden spośród nich dominował. Najczęściej, bo w 67% przypadków, nowe jednostki powstawały z inicjatywy osób związanych z innymi przedsiębiorstwami lub jednostkami budżetowymi. Nowe jednostki powstawały również poprzez oderwanie się grupy pracowników bądź zakładu lub oddziału od istniejącego już innego przedsiębiorstwa, najczęściej spółdzielczego. Tym sposobem powstało 29% badanych jednostek.

Struktura sposobów tworzenia jednostek była podobna na terenie miasta Poznania i województwa poznańskiego. Pewne różnice występowały natomiast pomiędzy jednostkami małymi a średnimi i dużymi. Połowa jednostek dużych i średnich powstała przez oderwanie się grupy pracowników, zakładu lub oddziału od istniejącego już przedsiębiorstwa spółdzielczego. Z kolei większość nowo powstałych jednostek małych nie miała swych formalnych poprzedników. Istotne różnice występowały (co należy uznać za oczywiste) pomiędzy jednostkami utworzonymi w wyniku procesów reorganizacyjnych a jednostkami zupełnie nowymi. Te pierwsze w 67%) przypadków utworzono poprzez oderwanie części potencjału gospodarczego od istniejącego już przedsiębiorstwa. Natomiast jednostki zupełnie nowe powstały wyłącznie jako rezultat oddolnej inicjatywy osób związanych poprzednio z innymi przedsiębiorstwami.

Interesująco przedstawia się opinia respondentów na temat znaczenia jakie przy zakładaniu i rozruchu spółdzielni miała pomoc otoczenia zewnętrznego oraz własne walory i układy nieformalne założycieli przedsiębiorstw. Kwestię tę ilustrują dane tabeli 2. Okazuje się, że największe znaczenie w momencie tworzenia spółdzielni miała wiedza fachowa i doświadczenie zawodowe założycieli. Dużą rolę odegrały również układy nieformalne, tak zwane znajomości założycieli w przedsiębiorstwach i instytucjach z otoczenia badanych jednostek. Pewne, ale nie najistotniejsze znaczenie miała pomoc jednostki założycielskiej. W tworzeniu nowych

jednostek raczej niewielką rolę odegrała pomoc organów politycznych i władz terenowych¹.

A zatem proces tworzenia badanych jednostek opierał się przede wszystkim na inicjatywie osób posiadających zdobyte w innych przedsiębiorstwach bogate doświadczenia i wiedzę zawodową oraz na personalnych układach nieformalnych, w jakich tkwią te osoby.

Jednym z najistotniejszych zadań w momencie tworzenia nowych jednostek gospodarczych jest zgromadzenie niezbędnej ilości czynników produkcji i środków finansowych. Wyniki przeprowadzonych badań wskazały, iż najważniejszym źródłem pochodzenia środków trwałych przez badane jednostki w momencie ich rozruchu były zakupy z central zaopatrzenia technicznego, dokonywane w równym stopniu na podstawie przydziału, jak i poza przydziałem. W ten sposób pozyskano 35% majątku trwałego. Bardzo ważnym źródłem pochodzenia środków trwałych były również zakupy, a także dzierżawa tych środków od innych przedsiębiorstw. Niewiele mniej ważnym źródłem pochodzenia środków trwałych były wkłady pracowników przedsiębiorstw, a konkretnie członków spółdzielni pracy.

Źródła pochodzenia środków trwałych zgromadzonych przez jednostki z miasta Poznania i jednostki terenowe były wyraźnie zróżnicowane. W przypadku pierwszego rodzaju jednostek dominowały zakupy z central zaopatrzenia technicznego poza rozdzielnikiem, co świadczy o ich wysokiej operatywności. Natomiast głównym źródłem pochodzenia środków trwałych jednostek terenowych były wkłady pracowników przedsiębiorstw.

Z kolei najważniejszym źródłem pochodzenia środków trwałych jednostek małych były zakupy i dzierżawa od innych przedsiębiorstw, przy minimalnej roli wkładów pracowników. Odwrotnie rzecz się miała w przypadku jednostek średnich i dużych, w których jedną czwartą majątku trwałego wnieśli pracownicy przedsiębiorstw.

Pracownicy przyjmowani do nowo tworzonych przedsiębiorstw rekrutowani byli w różny sposób. Najczęściej poprzez przejęcie zorganizowanej grupy pracowników z innego przedsiębiorstwa. Tą drogą pozyskano przeszło 40% wszystkich zatrudnionych w badanych jednostkach. Często stosowaną metodą było również złożenie oferty pracy osobom, z którymi założyciele przedsiębiorstwa utrzymują osobiste kontakty. Przy rekrutacji kadry pracowniczej wykorzystywano ponadto ogłoszenia w środkach masowego przekazu.

¹ Wydaje się, iż pomoc organów władz terenowych w utworzeniu nowych spółdzielni powinna być znacznie większa, chociaż nie musiałaby przyjąć formy bezpośredniej. Mogłaby ona polegać między innymi na tworzeniu przez władze państwowe specjalnych instytucji służących pomocą w procesie organizowania nowych przedsiębiorstw małej skali, a także na odpowiednim przeprofilowaniu działalności instytucji już istniejących (małych banków, ośrodków doradztwa prawnego, organizacyjnego, ekonomicznego, ośrodków postępu technicznego itp.).

Sposoby pozyskania pracowników w poszczególnych grupach jednostek były wyraźnie zróżnicowane. Jednostki z miasta Poznania przeważnie wykorzystywały ogłoszenia w środkach masowego przekazu. Natomiast jednostki terenowe, podobnie jak jednostki małe oraz jednostki utworzone w drodze reorganizacji, najczęściej przejmowały zorganizowane grupy pracowników z innego przedsiębiorstwa. Z kolei jednostki o średnich i dużych rozmiarach, a także jednostki zupełnie nowe składały oferty zarówno konkretnym osobom, z którymi założyciele przedsiębiorstwa utrzymywali kontakty osobiste, jak i werbowali pracowników za pośrednictwem środków masowego przekazu.

Analizę źródeł pochodzenia czynników produkcji dopełnia ocena źródeł pozyskania środków finansowych zgromadzonych przez badane jednostki przed rozpoczęciem działalności. Okazuje się, że podstawowym źródłem pozyskania środków finansowych na rozruch nowych jednostek były pożyczki ze scentralizowanego funduszu rozwoju jednostki nadrzędnej. Ze źródła tego pochodziło 30% środków finansowych. Niewiele mniejsze znaczenie w tym zakresie miały wkłady pracowników jednostek (konkretnie członków spółdzielni). Ważne miejsce wśród źródeł pochodzenia środków finansowych zajmowały też pożyczki z funduszu rozwoju drobnej wytwórczości, dotacje władz administracji terenowej oraz kredyt bankowy. Pozwoliły one zgromadzić odpowiednio 17%, 11% i 10% ogółu środków finansowych.

Pochodzenie środków finansowych w ramach analizowanych grup jednostek było bardzo zróżnicowane. Pożyczki ze scentralizowanego funduszu rozwoju jednostek nadrzędnych zdecydowanie dominowały w całości źródeł środków finansowych jedynie w przypadku jednostek małych i jednostek zupełnie nowych. Jednostki z miasta Poznania bazowały głównie na pożyczkach z funduszu rozwoju drobnej wytwórczości, natomiast dla jednostek utworzonych w drodze reorganizacji największe znaczenie miały wkłady pracowników przedsiębiorstw — członków spółdzielni.

Reasumując, powstawanie nowych jednostek drobnej wytwórczości w większości przypadków było rezultatem dążeń aktywnych grup pracowniczych do zaspokojenia swoich ambicji zawodowych, do podniesienia swojej sytuacji materialnej w powiązaniu z chęcią zaspokojenia określonych potrzeb rynkowych i społecznych. W procesie tworzenia i rozruchu nowych przedsiębiorstw największą rolę odegrały czynniki wewnętrzne, to znaczy przygotowanie i doświadczenie zawodowe założycieli oraz ich kontakty nieformalne z osobami z innych przedsiębiorstw i instytucji. Struktura źródeł pochodzenia czynników produkcji oraz środków finansowych zgromadzonych w okresie rozruchu badanych jednostek potwierdza to, iż „kapitał założycielski” tych jednostek był na ogół bardzo skromny. W pierwszym okresie działalność swoją opierały one przede wszystkim na pozyskaniu różnorodnych pożyczek, zaliczek, na dzierżawieniu maszyn, urządzeń. Zatem warunki rzeczowe i finansowe nowych jed-

nostek w tym okresie działalności należy ocenić jako bardzo trudne. Warunki te w dużej mierze zadecydowały o celach działalności oraz napotykanym trudnościach i zamierzeniach rozwojowych nowych przedsiębiorstw.

IV. DZIAŁALNOŚĆ BIEŻĄCA I PERSPEKTYWY ROZWOJOWE BADANYCH JEDNOSTEK

W analizie działalności bieżącej i perspektyw rozwojowych nowo powstałych jednostek przemysłu drobnego skupiono się na kilku kwestiach szczegółowych. Rozpatrzono cele działalności przedsiębiorstw, organizację zaopatrzenia i zbytu, finansowanie rozwoju i system zewnętrznego zasilania finansowego, trudności napotykane przez przedsiębiorstwa w toku prowadzonej działalności oraz planowanie i zamierzenia rozwojowe. Badania dowiodły, iż struktura celów działalności nowych przedsiębiorstw jest bardzo różnorodna. Niemniej jeden spośród tych celów wyraźnie dominował. Było nim zaspokojenie potrzeb rynkowych. Za główny cel działalności uznała go prawie połowa indagowanych przedsiębiorstw. Ważnymi celami działalności tych jednostek były również maksymalizacja środków na rozwój przedsiębiorstw oraz dążenie do unowocześnienia produkcji czy też usług. Istotną rolę w strukturze celów odegrały ponadto: maksymalizacja wielkości zysku, maksymalizacja wielkości sprzedaży oraz maksymalizacja wynagrodzeń pracowników.

Wydaje się, iż miejsce maksymalizacji wynagrodzeń w strukturze celów działalności przedsiębiorstw jest niższe od spodziewanego. Skądinąd wiadomo, że podstawową troską kierowników i załóg przedsiębiorstw jest poziom wynagrodzeń. Można sądzić, że niska pozycja maksymalizacji wynagrodzeń pracowników — wśród celów działalności jednostek — wynika z niechęci eksponowania tego celu na rzecz wysuwania innych — oficjalnie bardziej aprobowanych. Niemniej, faktycznie cel ten można uznać za podstawowy. Natomiast pozostałe wyróżnione cele są swego rodzaju drogami do osiągnięcia tego pierwszego.

Struktury celów działalności w poszczególnych grupach jednostek wykazują znaczne podobieństwo. We wszystkich grupach jednostek za najważniejszy cel uznano zaspokojenie potrzeb rynkowych.

Przedstawioną strukturę celów działalności nowych przedsiębiorstw należy uznać za korzystną zarówno z punktu widzenia funkcji, jakie winny pełnić analizowane jednostki, jak i z punktu widzenia ich perspektyw rozwojowych. Realizacja tych celów sprzyjać również powinna maksymalizacji korzyści materialnych uzyskiwanych przez pracowników tych jednostek.

Struktura źródeł zaopatrzenia materiałowo-technicznego badanych przedsiębiorstw okazała się dość zróżnicowana. Najważniejszym źródłem zaopatrzenia były zakupy od przedsiębiorstw handlowych poza rozdziel-

nikami. Stanowiły one prawie połowę całości zaopatrzenia. Ważne miejsce w strukturze źródeł zaopatrzenia zajęły przydziały jednostki nadrzędnej oraz zakupy od innych przedsiębiorstw, jak również od producentów prywatnych. Minimalną rolę w zaopatrzeniu badanych przedsiębiorstw odgrywały przydziały administracji terenowej. Struktury źródeł, zaopatrzenia materiałowo-technicznego w poszczególnych grupach jednostek wykazywały duże podobieństwa.

Jeśli chodzi o strukturę przestrzenną źródeł zaopatrzenia materiałowo-technicznego, to podstawowa część (57%) dostaw pochodziła z terenu całego kraju z wyłączeniem województwa poznańskiego; 26% zaopatrzenia pochodziło z miasta Poznania, natomiast 17% z terenu województwa poznańskiego. Rozpatrywane jednostki w ogóle nie wykorzystywały materiałów i surowców z importu. Struktury przestrzenne źródeł zaopatrzenia materiałowo-technicznego w poszczególnych grupach przedsiębiorstw były do siebie bardzo zbliżone.

Widać zatem, iż system zaopatrzenia nowo powstałych jednostek przemysłu drobnego wymagał od nich dużo aktywności i inwencji w procesie gromadzenia wykorzystywanych materiałów i surowców. Za niezbyt korzystne należy uznać to, iż większość zaopatrzenia badanych jednostek pochodzi z terenu kraju, a nie ze źródeł lokalnych. Nie sprzyja to minimalizacji kosztów transportu.

Interesująco przedstawia się organizacja zbytu wyrobów i usług w nowo powstałych przedsiębiorstwach. Z przeprowadzonych badań wynika, że 76% badanych jednostek zawierało umowy krótkookresowe z odbiorcami, a jedynie 33% tych jednostek zawierało umowy wieloletnie. Dość często, bo w 38% przypadków, rozpatrywane jednostki prowadziły sklepy firmowe bądź punkty usługowe. Wśród innych sposobów organizacji zbytu najczęściej (w 29% przypadków) prowadzono działalność akwizycyjną oraz publikowano ogłoszenia w prasie. Ponadto pewna niewielka grupa jednostek wystawiała swoją produkcję na targach i giełdach handlowych. Osiem spośród badanych przedsiębiorstw realizowało zamówienia rządowe lub programy operacyjne.

Organizacja zbytu w poszczególnych grupach jednostek różniła się dość wyraźnie. Charakterystyczne jest to, iż tylko jedna jednostka zupełnie nowa, jedna jednostka mała oraz jedna jednostka z miasta Poznania zawierały umowy wieloletnie z odbiorcami. Jednostki te opierały swój zbyt głównie na umowach krótkoterminowych z odbiorcami. Ponadto znacznie mniejszy odsetek wymienionych jednostek (w porównaniu z jednostkami utworzonymi w wyniku reorganizacji, jednostkami średnimi i dużymi oraz jednostkami z województwa poznańskiego) prowadził sklepy firmowe oraz punkty usługowe. To wszystko; wpłynęło na zmniejszenie stabilizacji sytuacji rynkowej i finansowej jednostek zupełnie nowych, małych i zlokalizowanych w Poznaniu.

Większość, bo 57% wyrobów i usług sprzedawanych przez rozpatry-

wane przedsiębiorstwa, zbywano na rynku lokalnym, z tym, że 37% wyrobów i usług kierowano do miasta Poznania, zaś 20% na teren województwa poznańskiego. Reszta wyrobów i usług w większości (42%) znajdowała zbyt poza regionem poznańskim, a tylko 1% ogólnej sprzedaży realizowano za granicą.

Należy podkreślić, że znacznie większe związki z rynkiem lokalnym wykazywały jednostki z miasta Poznania, jednostki małe oraz jednostki zupełnie nowe (w porównaniu z jednostkami z terenu województwa poznańskiego, średnimi i dużymi oraz utworzonymi na drodze reorganizacji), a zatem jednostki o relatywnie mniej stabilnej sytuacji rynkowej i finansowej.

Z powyższego wynika, że badane przedsiębiorstwa w zakresie systemu zbytu wykazały mocne powiązanie ze swym regionem. Te jednostki, których więzi z regionem były najsilniejsze, organizację zbytu opierały przede wszystkim o krótkookresowe umowy z odbiorcami, co rzecz jasna nie sprzyjało stabilizacji ich sytuacji rynkowej. Na taki sposób organizacji zbytu przez te przedsiębiorstwa pozwoliła jednak ich duża elastyczność i mobilność działania. Natomiast dla tych jednostek, których więzi z regionem były słabsze, jednym z głównych sposobów organizacji zbytu było zawieranie umów wieloletnich, co sprzyjało oczywiście stabilizacji ich sytuacji rynkowej.

Interesującą kwestią dotyczącą systemu finansowania badanych przedsiębiorstw przemysłu drobnego jest sposób gromadzenia własnych środków finansowych na rozwój. Okazało się, że dla 25% ankietowanych jednostek obligatoryjne odpisy z zysku bilansowego na fundusz rozwoju są wystarczające z punktu widzenia ich potrzeb rozwojowych. Większość, bo 60% badanych jednostek, odpisy te oceniła jako zbyt niskie. Jedynie 3 przedsiębiorstwa stwierdziły, że obligatoryjne odpisy z zysku na rozwój są za wysokie i powodują zbyt duże uszczuplenie tej części zysku, która winna być przeznaczona do podziału między pracowników. Proporcje te zostały w mniejszym lub większym stopniu zachowane w poszczególnych grupach analizowanych jednostek.

Okazuje się zatem, iż większość rozpatrywanych przedsiębiorstw widzi potrzebę istotnego wzrostu ilości środków finansowych przeznaczonych na rozwój. Niemniej, jak dowodzą wyniki badań, już znacznie mniejszy odsetek przedsiębiorstw (44%) zwiększa w ramach swoich możliwości tę ilość środków ponad poziom określony obowiązującymi przepisami. Można sądzić, że możliwości te były niewielkie, zważywszy na silnie restrykcyjny charakter obowiązującego systemu podatkowego, a także na dość powszechną presję załóg pracowniczych na maksymalizację odpisów z zysku przeznaczonych do podziału między pracowników.

Ważnym instrumentem w systemie finansowania zarówno działalności bieżącej, jak i działalności rozwojowej nowych przedsiębiorstw przemysłu drobnego jest system zewnętrznego zasilania finansowego. Struk-

tura zewnętrznych źródeł zasilania rozpatrywanych jednostek okazała się dość jednorodna. Najważniejszym źródłem były pożyczki ze scentralizowanych funduszy rozwoju jednostek nadrzędnych. Korzystało z nich 71% ankietowanych przedsiębiorstw. W znacznie mniejszym stopniu jednostki te korzystały z dotacji z funduszu aktywizacji zawodowej (24% przedsiębiorstw) oraz pożyczek lub dotacji z funduszu rozwoju drobnej wytwórczości (20% przedsiębiorstw). Inne zewnętrzne źródła finansowania, jak na przykład fundusz postępu techniczno-ekonomicznego czy też kredyt, bankowy — zupełnie nie były wykorzystywane przez badane jednostki.

Charakterystyczne jest natomiast — w odniesieniu do korzystania ze środków rozwoju drobnej wytwórczości — iż łatwiejszy dostęp do nich miały jednostki z miasta Poznania aniżeli z województwa poznańskiego. Natomiast ze środków funduszu aktywizacji zawodowej najczęściej korzystały jednostki utworzone na skutek reorganizacji, jednostki średnie i duże oraz wyłącznie zlokalizowane na terenie województwa poznańskiego.

Wśród przyczyn niewielkiego na ogół wykorzystywania zewnętrznych źródeł finansowania (poza pożyczkami ze scentralizowanego funduszu rozwoju) ankietowane przedsiębiorstwa najczęściej wymieniały: brak potrzeby korzystania z tego typu źródeł, brak formalnych możliwości wykorzystywania zewnętrznych środków finansowych oraz odmowę udzielania pomocy finansowej przez dysponentów tych środków (urząd wojewódzki, banki).

W toku prowadzonej działalności nowe przedsiębiorstwa przemysłu drobnego napotykały wiele różnorodnych trudności. Inne były ich rodzaje i ranga w okresie zakładania i rozruchu tych jednostek, inne po dojściu do pełnej zdolności produkcyjnej. W związku z tym, analizując strukturę i rangę trudności uwzględniono te dwa momenty czasowe (patrz tabela 3). Badania wykazały, że w okresie zakładania i rozruchu spółdzielni największe trudności wynikały z braku odpowiednich lokali, pomieszczeń produkcyjnych, usługowych, magazynowych, ze zbytnej zażyłości i niespójności przepisów oraz z braku odpowiednich maszyn i urządzeń, materiałów i surowców. Niewiele mniejsze trudności związane były z brakiem środków finansowych oraz brakiem odpowiednio kwalifikowanych kadr. Spore trudności, które napotykały analizowane jednostki, wynikały z niedostatków organizacyjnych, nieznamomości przepisów ekonomiczno-finansowych oraz prawnych.

Analiza trudności w przekroju poszczególnych grup jednostek wskazuje, iż struktury tych trudności w wyróżnionych grupach były podobne. Wystąpiły jedynie istotne różnice w zakresie skali napotkanych trudności. Okazało się, iż skala trudności napotkanych przez jednostki zlokalizowane w mieście Poznaniu była przeważnie większa niż jednostek z terenu województwa poznańskiego.

Trudności napotkane przez badane jednostki w toku prowadzonej działalności

		Średnie rangi trudności napotkanych przez badane jednostki*														
		ogółem		z m. Poznania		z woj. poznańskiego		małe		średnie i duże		z reorganizacji		zupełnie nowe		
		w okresie zakładowania	obecnie	w okresie zakładowania	obecnie	w okresie zakładowania	obecnie	w okresie zakładowania	obecnie	w okresie zakładowania	obecnie	w okresie zakładowania	obecnie	w okresie zakładowania	obecnie	
Rodzaje trudności		1. Brak odpowiednich maszyn i urządzeń, materiałów i surowców	2,5	2,2	2,6	2,4	2,5	2,1	2,5	1,9	2,6	2,4	2,4	2,6	2,1	
		2. Brak odpowiedniego lokalu, pomieszczeń produkcyjnych usługowych, magazynowych	3,0	2,0	3,6	2,4	2,6	1,7	3,1	2,3	1,6	2,7	1,3	3,1	2,3	
		3. Brak odpowiednio kwalifikowanych kadr	2,0	1,3	2,6	1,8	1,7	1,1	2,3	1,3	1,7	1,3	1,1	0,7	2,5	1,6
		4. Brak środków finansowych	2,1	1,2	2,0	1,3	2,1	1,2	2,0	1,3	2,1	1,2	2,1	1,4	2,0	1,1
		5. Brak środków dewizowych	0,8	0,9	1,3	1,0	0,7	0,8	1,1	0,5	0,7	1,3	0,6	1,0	1,1	0,8
		6. Niedostatki organizacyjne	1,6	0,8	1,9	1,4	1,4	0,5	1,7	0,9	1,4	0,7	1,4	0,7	1,6	0,9
		7. Brak popytu na oferowaną produkcję, usługi	0,7	0,4	1,0	0,6	0,5	0,3	0,7	0,5	0,6	0,3	0,7	0,4	0,6	0,4
		8. Niedostateczne rozzeznanie potrzeb rynkowych	0,4	0,4	1,0	1,0	0,2	0,1	0,6	0,6	0,2	0,2	0,3	0,3	0,6	0,5

9. Nieznajomość przepisów prawnych	1,3	0,9	1,3	1,5	1,3	0,5	1,3	1,0	0,8	1,4	0,4	1,2	1,0
10. Nieznajomość przepisów ekonomiczno-finansowych	1,5	1,2	1,5	1,4	1,5	1,2	1,5	1,0	1,6	1,7	1,9	1,4	0,9
11. Zbytnia zawilgość i niespójność przepisów	2,8	3,1	3,1	3,1	2,5	3,1	2,7	3,0	2,9	2,6	3,0	2,9	3,1
12. Niedostateczna pomoc ze strony jednostki założycielskiej, zrzeszenia	0,9	1,1	0,8	1,3	0,9	1,0	0,5	0,6	1,3	1,0	1,6	0,8	0,9
13. Brak pomocy lokalnych władz politycznych i administracyjnych	0,8	1,0	0,5	0,9	1,1	1,1	0,3	0,8	1,6	1,0	1,0	0,8	1,0
14. Brak pomocy terenowych oddziałów organizacji społecznych i społeczno-zawodowych (SIMP, PTE, TNOiK, NOT)	0,5	0,4	0,5	0,4	0,5	0,5	0,2	0,1	0,9	0,7	0,7	0,4	0,3
15. Zbytnia opieszałość instytucji współdziałających (Bank, Izba Skarbowa)	0,7	0,6	0,9	0,9	0,6	0,5	0,3	0,3	1,2	1,0	0,9	0,5	0,5

* Range trudności określono według następującej skali: 4 punkty — bardzo duże, których pokonanie było (jest) warunkiem dalszego funkcjonowania jednostki, 3 punkty — duże, których pokonanie wymagało (wymaga) zdecydowanie większego wysiłku niż przy rozwiązywaniu problemów rutynowych, 2 punkty — średnie, pokonane (pokonywane) przy istotnym wzmożeniu wysiłku, 1 punkt — małe, których pokonanie wymagało niewielkiego wzmożenia wysiłku, 0 punktów - żadne.

Wskaźniki zamieszczone w tabeli są średnimi arytmetycznymi rang trudności zaistniałych w badanych jednostkach.

Źródło: jak w tabeli 1.

Po osiągnięciu pełnej zdolności produkcyjnej ranga napotkanych trudności na ogół zmniejszyła się. Niemniej, skala niektórych trudności wzrosła, bądź nadal była duża. Znacznie zwiększyły się trudności wynikające ze zbytnej zawiłości i niespójności przepisów. Wzrosły również trudności wynikające z braku pomocy władz lokalnych, z tytułu niedostatecznej pomocy ze strony jednostek nadrzędnych oraz z braku środków dewizowych. Nadal duża była skala trudności, których przyczyną był brak odpowiednich maszyn i urządzeń, materiałów i surowców oraz brak odpowiednich lokali, pomieszczeń produkcyjnych, usługowych, magazynowych. W dalszym ciągu spore trudności były spowodowane brakiem odpowiednio kwalifikowanych kadr, brakiem środków finansowych oraz niezajomością przepisów ekonomiczno-finansowych.

Należy dodać, iż po osiągnięciu pełnej zdolności produkcyjnej trudności napotykanne przez jednostki z miasta Poznania na ogół nadal były większe niż trudności występujące w jednostkach z terenu województwa poznańskiego. Z powyższego można wnosić, że największe trudności, jakie napotykały nowo powstałe jednostki przemysłu drobnego, wynikały z niedoboru czynników rzeczowych. Nie mniej istotne były również przyczyny typu finansowego czy organizacyjno-kadrowego, jak również wynikające z niedoskonałości systemu normatywnego. W toku rozwoju przedsiębiorstw ranga trudności typu rzeczowego zmniejszała się, jednak nadal była wysoka. Natomiast trudności wynikające z braku odpowiedniej organizacji czy niezajomości obowiązujących przepisów normatywnych ulegają wyraźnemu zmniejszaniu się.

W przeprowadzonej analizie osobną uwagę skupiono na trudnościach napotykanych przez nowo utworzone przedsiębiorstwa, których źródła tkwiły w rozwiązaniach ekonomiczno-finansowych lub prawno-organizacyjnych. Wyniki ankiety potwierdziły ogólnie znane opinie w tej kwestii. Do źródeł trudności napotykanych przez badane jednostki w momencie zakładania i rozruchu zaliczano najczęściej: konieczność uzyskiwania oświadczenia u władz terenowych o celowości utworzenia przedsiębiorstw, małą dostępność do kredytów bankowych oraz środków finansowych będących w gestii urzędu wojewódzkiego, zbyt późne ustalanie bazy płacowej dla nowych przedsiębiorstw przez ówczesne Ministerstwo Pracy, Płacy i Spraw Socjalnych. Wśród hamulców rozwoju nowych jednostek wymieniono również niedoskonałość systemu cen (formuła kosztów uzasadnionych), istnienie dość sztywnych — zdaniem respondentów — zasad, które muszą uwzględniać systemy wynagrodzeń oraz niedoskonałość systemu rozdzielnictwa materiałowego.

W 1987 roku, w którym przeprowadzono badania, źródeł trudności upatrywano przede wszystkim w systemie wynagrodzeń. Powszechnie krytykowano podatek od ponadnormatywnych wypłat wynagrodzeń. Krytycznie oceniono zresztą cały system podatkowy, a także system ulg. W opinii respondentów były one zbyt skomplikowane i poważnie ogra-

ruczające możliwości przedsiębiorstw do gromadzenia środków na rozwój oraz środków do podziału między pracowników. Wiele problemów — na co niejednokrotnie wskazywały indagowane jednostki — rodził zawiły i zbyt rozbudowany system sprawozdawczo-księgowy, a jednocześnie brak powszechnej dostępności publikacji zawierających uregulowania normatywne².

Okazało się zatem, że trudności napotymane przez nowo powstałe przedsiębiorstwa wynikały nie tylko z niedoboru czynników rzeczowych, ale również miały swe źródło w niedoskonałości systemu normatywnego. Niestety trudności, u podstaw których stały te drugie przyczyny na przestrzeni badanego okresu nie zmniejszały się.

Rozpatrując perspektywy rozwojowe nowych przedsiębiorstw przemysłu drobnego uwzględniono kwestię konkretnych zamierzeń gospodarczych przewidzianych w perspektywie najbliższych kilku lat. Przeprowadzone badania dowiodły, że wszystkie rozpatrywane przedsiębiorstwa opracowały roczny plan działalności gospodarczej. Niemniej jedynie dla 40% jednostek plan ten był obowiązujący i ściśle przestrzegany. Dla większości (55%) analizowanych jednostek pełnił on jedynie funkcje „ramowych wytycznych”, natomiast dla jednego przedsiębiorstwa plan roczny miał wręcz charakter formalny. Należy podkreślić, iż znaczenie rocznego planu produkcji dla jednostek z terenu województwa poznańskiego oraz dla jednostek utworzonych w wyniku reorganizacji było znacznie większe niż dla jednostek z miasta Poznania oraz jednostek zupełnie nowych.

Badania dowiodły ponadto, że 52% rozpatrywanych przedsiębiorstw miało opracowany plan długofalowy (wieloletni i perspektywiczny). Plan ten posiadały jedynie 2 z 8 jednostek z miasta Poznania i aż 9 z 13 jednostek z terenu województwa poznańskiego.

Przedstawione dane wskazują, iż w badanych jednostkach nie przykładano zbyt dużej wagi do planowania działalności gospodarczej zarówno bieżącej, jak i długofalowej.

Brak należytego wykorzystania systemu planowania nie oznacza, iż badane przedsiębiorstwa nie przewidują podjęcia określonych zamierzeń rozwojowych. Zamierzenia te dotyczą różnych sfer działalności gospodarczej. Okazało się, że w perspektywie 3-5 lat 67% rozpatrywanych jednostek planowało zwiększenie zatrudnienia. Aż 90% jednostek zamierzało dokonać zakupów środków trwałych, a 47% jednostek planowało podjęcie innych działalności (w tym 44% na podstawie nowej technologii lub nowego wyrobu). Połowa rozpatrywanych przedsiębiorstw zaintereso-

² Na potrzebę uproszczenia oraz dostosowania do specyfiki małych podmiotów gospodarczych systemu ekonomiczno-finansowego oraz sprawozdawczo-księgowego wskazuje m.in. A. Szablewski, *Drobna wytwórczość w procesie rozwoju społeczno-gospodarczego*, w: *Drobna wytwórczość w PRL — warunki i mechanizmy rozwoju w latach 1986 - 1990*, Warszawa 1986.

wana była zawarciem długookresowej umowy kooperacyjnej z innymi jednostkami, a także przystąpieniem do spółki. Natomiast 63% przedsiębiorstw stwierdziło, iż będzie dążyć do podjęcia eksportu. Poza tym 68% jednostek planowało podjęcie działań marketingowych. Tyle samo jednostek zamierzało podjąć inwestycje.

Przeprowadzona analiza wykazała, iż powszechność zamierzeń rozwojowych była znacznie większa w przypadku jednostek z miasta Poznania i jednostek zupełnie nowych niż jednostek z województwa poznańskiego i jednostek powstałych w wyniku reorganizacji.

Jak widać, zamierzenia nowych przedsiębiorstw są różnorodne i daleko idące. Istnieje zatem wyraźny dysonans pomiędzy wykazanim wcześniej niewystarczającym znaczeniem planowania w działalności gospodarczej nowych jednostek a skalą i strukturą ich zamierzeń. Można sądzić, iż wynika to między innymi z niskiej stabilności warunków funkcjonowania przedsiębiorstw i dużej niepewności co do kształtowania się tych warunków w przyszłości. Tezę tę potwierdzają wyniki dokonanych badań. Otóż w ocenie respondentów jedynie rynek zbytu można uznać za rzeczywiście stabilny, sporą stabilność wykazywał również rynek siły roboczej. Natomiast stabilność instrumentów ekonomiczno-finansowych, w tym cen, oceniano na ogół jako niską. Jeszcze mniejszą stabilność według opinii ankietowanych jednostek posiadał rynek zaopatrzeniowy.

Przedstawione dane świadczą o tym, iż warunki funkcjonowania nowo powstałych przedsiębiorstw przemysłu drobnego są trudne. Główne bariery rozwojowe wynikają z niedoboru rzeczowych czynników produkcji. Niemniej sytuacja tych jednostek była komplikowana także przez dużą zmienność i niedoskonałość rozwiązań systemu ekonomiczno-finansowego i prawnego. Działania większości nowych przedsiębiorstw miały charakter tymczasowy, doraźny, krótkookresowy, co wynika w znacznej mierze z braku odpowiedniej stabilności warunków funkcjonowania tych jednostek. Pomimo występujących trudności i dużej niepewności co do przyszłych warunków działania nowe przedsiębiorstwa dążyły do jak najszybszego rozwoju. Rozwój ten opierał się głównie na wykorzystaniu własnych sił i środków.

V. ZWIĄZKI NOWYCH PRZEDSIĘBIORSTW Z OTOCZENIEM ZEWNĘTRZNYM

Wśród podmiotów otoczenia zewnętrznego wyróżniono — po pierwsze — lokalne władze polityczne i administracyjne oraz organizacje społeczno-zawodowe, młodzieżowe itp. oraz po drugie — instytuty naukowe, ośrodki badawczo-rozwojowe, uczelnie wyższe, a także inne przedsiębiorstwa. Charakter więzi badanych przedsiębiorstw z wymienionymi podmiotami odzwierciedlają dane tabeli 4 i 5. Wynika z nich, iż nowo pow-

Tabela 4

Charakter więzi badanych jednostek z lokalnymi władzami politycznymi i administracyjnymi oraz organizacjami Społeczno-zawodowymi i młodzieżowymi

Rodzaj podmiotu	Udział procentowy jednostek													
	ogółem		z m. Poznania		z woj. poznańskiego		małe		średnie i duże		z reorganizacji		zapełnienie nowe	
	regularny	sporadyczny	regularny	sporadyczny	regularny	sporadyczny	regularny	sporadyczny	regularny	sporadyczny	regularny	sporadyczny	regularny	sporadyczny
współpracujących z danym podmiotem z otoczenia zewnętrznego w sposób														
1. Urząd Wojewódzki, Miejski, Gminny	61,9	28,6	37,5	37,5	76,9	23,1	75,0	8,3	44,4	55,6	49,2	57,1	71,4	14,3
2. Komitet Wojewódzki, Miejski, Gminny PZPR	57,1	23,8	50,0	12,5	61,5	30,8	50,0	25,0	66,7	22,2	57,1	28,6	57,2	21,4
3. Wojewódzki, Miejski, Gminny Komitet SD	9,5	14,3	25,0	12,5	—	15,4	16,7	8,3	—	22,2	—	14,3	14,3	14,3
4. NOT, SIMP	14,2	42,9	25,0	37,5	7,6	46,2	25,0	33,3	—	55,6	—	57,1	21,4	35,7
5. PTE, TNOiK, Stow. Księg. w Polsce	38,1	52,9	50,0	37,5	30,8	61,5	33,3	50,0	44,4	55,6	42,9	57,1	35,7	50,0
6. Zarząd Wojewódzki, Miejski, Gminny ZSMP	14,3	28,6	25,0	25,0	7,7	30,8	16,7	25,0	11,1	33,3	14,3	28,6	14,3	28,6
7. Inne organizacje społeczno-zawodowe	23,9	4,8	50,0	—	7,7	7,7	25,0	—	22,2	11,1	28,6	14,3	21,4	—

Źródło: jak w tabeli 1.

Tabela 5

Charakter więzi badanych jednostek z placówkami naukowymi i badawczo-rozwojowymi oraz innymi przedsiębiorstwami

Rodzaj podmiotu	Udział procentowy jednostek													
	ogółem		z m. Poznania		z woj. poznańskiego		małe		średnie i duże		z reorganizacji		zupełnie nowe	
	regularny	sporadyczny	regularny	sporadyczny	regularny	sporadyczny	regularny	sporadyczny	regularny	sporadyczny	regularny	sporadyczny	regularny	sporadyczny
1. Ośrodek badawczo-rozwojowy	23,8	38,1	25,0	50,0	23,1	30,8	41,7	25,0	—	55,6	—	57,1	35,7	28,6
	4,8	4,8	12,5	12,5	—	—	8,3	8,3	—	—	—	—	7,1	7,1
	4,8	23,8	—	25,0	7,7	23,1	—	16,7	11,1	33,3	14,3	28,6	—	21,4
2. Instytut resortowy	14,3	28,6	25,0	25,0	7,7	30,8	16,7	8,3	11,1	55,6	14,2	42,9	14,3	21,4
	4,8	4,8	12,5	12,5	—	—	8,3	8,3	—	—	—	—	7,1	7,1
	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
3. Uczelnie wyższe	9,5	9,5	12,5	—	7,7	15,4	16,7	8,3	—	11,1	—	14,3	14,3	7,1
	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
4. Instytuty naukowe PAN	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
6. Inne przedsiębiorstwa	9,5	9,5	12,5	—	7,7	15,4	16,7	8,3	—	11,1	—	14,3	14,3	7,1
	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—

Źródło: jak w tabeli 1.

stałe jednostki najmocniejsze związki łączyły z terenowymi urzędami administracji państwowej. W przypadku większości tych jednostek kontakty z tymi urzędami miały charakter regularny. Niewiele słabsze więzi łączyły rozpatrywane jednostki z terenowymi organami władzy politycznej. Najczęstszymi partnerami nowych przedsiębiorstw spośród organizacji społeczno-zawodowych były organizacje o profilu ekonomiczno-organizacyjnym (PTE, TNOiK, SK w Polsce), natomiast rzadziej organizacje o profilu technicznym (NOT, SIMP).

Istnieje wyraźna różnica pomiędzy jednostkami z miasta Poznania a jednostkami z województwa poznańskiego w charakterze ich powiązań z władzami lokalnymi i organizacjami społeczno-zawodowymi. Związki jednostek terenowych z organami administracji państwowej były znacznie silniejsze niż jednostek z miasta Poznania. Z kolei te ostatnie miały zdecydowanie silniejsze powiązania z organizacjami społeczno-zawodowymi, co niewątpliwie ma związek z tym, iż siedziby tych organizacji znajdują się w Poznaniu.

Interesująco przedstawia się ocena stopnia powiązania badanych przedsiębiorstw z terenowymi władzami administracyjnymi i politycznymi w przekroju poszczególnych dziedzin. Okazuje się, iż najsilniejsze związki nowych przedsiębiorstw z organami administracji terenowej występowały w zakresie planowania produkcji i usług. Aż 45% ankietowanych jednostek związki w tym zakresie oceniło jako silne lub średnie. Pewne, choć przeciętnie biorąc słabe powiązania badanych jednostek z organami administracji terenowej występowały również w zakresie zbytu wyrobów i usług, polityki podatkowej, zaopatrzenia materiałowo-technicznego, szkolenia i instruktażu oraz pomocy finansowej.

Związki nowo powstałych przedsiębiorstw z instytutami naukowymi, ośrodkami badawczo-rozwojowymi, uczelniami wyższymi należy ocenić jako niezbyt silne. Regularną współpracę z tymi instytucjami nawiązało — w każdym przypadku — kilka tych jednostek. Badane jednostki nawiązywały również współpracę w dziedzinie działalności bieżącej i rozwojowej z innymi przedsiębiorstwami. Tego rodzaju kontakty posiadały 4 ankietowane jednostki.

Wyniki przeprowadzonych badań dowiodły ponadto, iż jednostki z terenu miasta Poznania, jednostki małej skali oraz jednostki zupełnie nowe znacznie częściej współpracowały z placówkami rozwojowymi i naukowymi niż jednostki zlokalizowane na terenie województwa poznańskiego, jednostki duże i średnie oraz jednostki utworzone na skutek reorganizacji.

Z powyższego wynika, że nowe przedsiębiorstwa przemysłu drobnego nie wykazywały zbyt dużej integracji ze swym otoczeniem zewnętrznym. Najsilniejsze związki łączyły te jednostki z organami administracji terenowej, które niejako z urzędu zainteresowane są współpracą z podmiotami gospodarczymi znajdującymi się na ich terenie. Istotne związ-

ki łączyły badane przedsiębiorstwa z instytucjami o charakterze szkoleniowo-doradczym (PTE, TNOiK, NOT). Niepokoi natomiast niedostateczny stopień powiązania badanych jednostek z potencjalnymi dostawcami nowoczesnej myśli technicznej i ekonomicznej — instytucjami naukowymi, ośrodkami badawczo-rozwojowymi i uczelniami wyższymi.

Rezultaty przeprowadzonych badań pozwoliły na rozpoznanie i charakterystykę głównych czynników oraz hamulców rozwoju nowych przedsiębiorstw przemysłu drobnego.

Potwierdzone zostało, iż jednym z głównych czynników rozwoju drobnych jednostek przemysłowych jest aktywność grup pracowniczych, których celem jest realizacja swoich ambicji zawodowych i materialnych w połączeniu z dążeniem do zaspokojenia określonych potrzeb gospodarczych.

W procesie tworzenia i rozruchu nowych przedsiębiorstw największe znaczenie posiada inicjatywa, przygotowanie, doświadczenie zawodowe oraz układy nieformalne założycieli. Zaangażowanie w tym procesie instytucji i organów z otoczenia jednostek należy uznać za niedostateczne.

Główne problemy napotymane przez nowe przedsiębiorstwa wynikają nie tylko z braku czynników produkcji i środków finansowych, ale również z dużej zmienności i niedoskonałości systemu normatywnego. Pomimo napotykaných barier nowe jednostki wykazują duży dynamizm rozwojowy, co znajduje swój wyraz w rodzaju i skali podejmowanych zamierzeń rozwojowych.

Ponadto okazało się, iż pomimo dużych podobieństw łączących nowe jednostki przemysłu drobnego, występują pomiędzy nimi istotne różnice. Jednostki z miasta Poznania w porównaniu z jednostkami z województwa poznańskiego są na ogół skromniej wyposażone w czynniki produkcji. Jednostki z Poznania, pomimo wyższej aktywności oraz ściślejszych związków z regionem, napotymane w toku działalności trudności oceniają jako większe. Również jednostki małe w porównaniu z jednostkami średnimi i dużymi mają gorsze wyposażenie produkcyjne i usługowe. Ich warunki współpracy z odbiorcami są mniej stabilne. Nie spowodowało to jednak zasadniczych różnic pomiędzy jednostkami małymi a średnimi i dużymi w strukturze i skali napotkanych trudności. Wewnętrzne warunki funkcjonowania jednostek zupełnie nowych są gorsze w porównaniu z jednostkami utworzonymi w wyniku procesów reorganizacyjnych. Jednostki zupełnie nowe działają w znacznie mniej stabilnych warunkach zewnętrznych, chociaż ich związki z otoczeniem są ściślejsze. Jednostki te zmuszone są do przejawiania większej aktywności gospodarczej niż jednostki utworzone na drodze reorganizacji. Pomimo tych różnic skala trudności napotykaných przez oba rodzaje jednostek była do siebie zbliżona.

Mając na uwadze bardzo ważną rolę, jaką powinny w przyszłości

odgrywać małe przedsiębiorstwa w całości przemysłu polskiego, za niezbędne należy uznać podjęcie przez władze gospodarcze działań mających na celu skuteczną promocję tego rodzaju jednostek. Wspieranie rozwoju małych przedsiębiorstw powinno być prowadzone na różne sposoby, przede wszystkim przez: wprowadzenie ułatwień administracyjnych, zmianę systemu ekonomiczno-finansowego obowiązującego te jednostki przez upraszczanie przepisów i racjonalizowanie jego funkcjonowania, udzielanie pomocy finansowej przez specjalnie powołane do tego banki, pomoc w prowadzeniu działalności innowacyjnej i unowocześnianiu metod zarządzania oraz wprowadzenie udogodnień w dostępie do informacji rynkowej, prawnej, organizacyjnej i technicznej. Poparcia wymaga również proces tworzenia różnorodnych ugrupowań integracyjnych małych przedsiębiorstw, np. spółek czy joint ventures.

Obowiązująca od stycznia 1989 r. ustawa o działalności gospodarczej stwarza nowe możliwości rozwoju jednostek różnego rodzaju, w tym jednostek drobnej wytwórczości. Postawienie na przedsiębiorczość społeczeństwa, na aktywność gospodarczą władz lokalnych — powinno przynieść istotne ożywienie procesu rozwoju małych przedsiębiorstw. Niemniej nawet najlepszy akt prawny nie rozwiąże wielu problemów, jakie rodzą się w fazie tworzenia i dalszej działalności tych jednostek. Uzasadnia to dalszą obserwację tych zjawisk i szybką informację o ich charakterze oraz podejmowanie działań sprzyjających rozwojowi przemysłu drobnego.

NEW SOCIALIZED ENTERPRISES IN SMALL INDUSTRY

Summary

In the 1990s a dynamic process of creating new socialized enterprises in small industry may be observed, despite various general developmental obstacles encountered by that branch of industry. The impulse to investigate the problems of founding and development of such enterprises came from the lack of detailed analyses and theoretical generalizations of that process and from the shortage of knowledge of factors which influence or hinder that process.

The purpose of the article is to distinguish and characterize the factors influencing the growth of new enterprises in small industry and barriers hindering their development. Among detailed problems are: the origin of new enterprises, their current activity and developmental prospects, and (their ties with their surroundings. The article utilizes the results of inquiries made in 21 enterprises founded between 1983 and 1987.

The research proved that basic motives of development of new enterprises in small industry are the strive of their founders to satisfy their own professional ambitions and to improve their living standard as well as their willingness to meet social and market demand. It also turned out that main developmental barriers come from the shortage of material factors of production. Another source of difficulties was located in great complexity and instability of economic legislation. Despite the above obstacles, newly created enterprises show great developmental potential.