

*Sylwester Makarski, Maria Grzybek*

*Zakład Handlowej Obsługi Wsi i Rolnictwa AR w Krakowie, Filia w Rzeszowie*

## **Alternatywne źródła dochodu rolników — możliwości i zagrożenia**

### **1. Wprowadzenie**

---

Przejawy pozarolniczych form działalności produkcyjnej i usługowej w pld.-wsch. Polsce oznaczają próbę zwiększenia skali dochodów osobistych mieszkańców wsi. O ile uprzednio (przed 1990 r.) możliwości takie stwarzało zatrudnienie w mieście (dwuzawodowość), to obecnie, na skutek zwolnień ze stanowisk pozarolniczych, jedynym źródłem dochodu pozostało gospodarstwo (w pld.-wsch. Polsce z reguły o obszarze 3,5 ha). Taki obszar ziemi nigdy nie gwarantował odpowiedniej skali dochodu. Nie może on też obecnie być źródłem utrzymania rodziny rolnika, stąd poszukiwanie możliwości dodatkowej pracy i dochodu na wsi. Jeszcze gorsza jest sytuacja rodzin pracujących uprzednio w państwowych gospodarstwach rolnych, które zostały bez środków do życia.

Brak alternatywy zatrudnienia w uspołecznionych zakładach pracy na wsi, których bądź to w ogóle nie ma, bądź też są w trakcie zwalniania pracowników, wymusza konieczność rozwoju przedsiębiorczości na małą skalę. Pozwala to na zatrudnienie i dochody dla zapoczątkowującego dane przedsięwzięcie, jak też dla członków jego rodziny i innych mieszkańców wsi. W tym kontekście rozwój rolniczych i pozarolniczych form aktywności gospodarczej stanowi szansę zarówno dla osób je inicjujących, jak też dla całych środowisk wiejskich.

Mała dotychczas skala rozwoju inicjatyw gospodarczych na wsi dowodzi, że nie jest to wcale sprawa łatwa i napotyka ona wiele barier, takich jak brak infrastruktury technicznej, niewielka liczba osób reprezentujących postawy przedsiębiorcze, jednocześnie jednak obserwuje się także pozytywną działalność dynamizującą ten proces ze strony przedstawicieli administracji i samorządów lokalnych.

Celem wiodącym opracowania było określenie, jak wyzwolić na większą niż dotąd skalę przedsiębiorczość, gdyż w jej rozwoju upatrywać można sposobu na rozwiązanie dylematów wsi i rolnictwa. Przedmiotem zainteresowania była głównie przedsiębiorczość pozarolnicza, w rolnictwie bowiem chłopci z pld.-wsch. Polski nie upatrują szansy na zwielokrotnienie dochodów.

Istnieje więc tu szerokie pole do działania dla otoczenia, a zwłaszcza administracji i samorządu gminy, mogących obok różnorodnych działań odegrać inspirującą rolę w rozwoju przedsiębiorczości na wsi. Gospodarcze ożywienie wsi i małych miasteczek jest możliwe dzięki aktywności samorządów gminnych i całej ludności wiejskiej, nakierowaną na lepsze wykorzystanie lokalnych warunków i możliwości rozwojowych. Potwierdzają to wyniki badań przeprowadzonych przez K. Duczkowską-Małysz i Małysza [4], które wskazują, że „zasadniczą rolę w ożywieniu przedsiębiorczości na obszarach wiejskich odgrywają samorzady i władze gmin”. Jednak rozwój uprzemysłowienia na małą skalę i urbanizacja terenów wiejskich powinny w najbliższych latach oprzeć się przede wszystkim na inicjatywie i środkach finansowych osób prywatnych.

## 2. Zmiana warunków gospodarowania w rolnictwie a postawy ludzkie

---

W kontekście dokonujących się przemian na polskiej wsi możemy mówić o procesie indywidualizacji gospodarstw chłopskich. W przeszłości termin indywidualny, a więc prywatny, dotyczył niemal wyłącznie sfery własności ziemi i innych środków produkcji. Przez wiele lat nawet w odniesieniu do ziemi funkcjonowało określenie „użytkownik”, a nie właściciel. Natomiast decyzje dotyczące skali i struktury produkcji, sposobów jej zagospodarowania, miejsc zbytu były podejmowane pod presją otoczenia i przy niewielkim udziale w procesie decyzyjnym bezpośrednio zainteresowanego — właściciela produkcji — rolnika. Indywidualność i samodzielność nie były zatem pełne i w poważnym stopniu ograniczone. Obecnie, skutkiem zniesienia tradycyjnych osłon i form zewnętrznego oddziaływania, istnieje nie tylko możliwość, ale wręcz konieczność samodzielnego kształtowania swojego lasu, co określić można mianem odrodzonej tożsamości indywidualnej. W tej sytuacji każda jednostka zdana na własne siły musi planować subiektywnie sensowne życie.

Pokolenie, które funkcjonowało w poprzednich warunkach, z trudem poddaje się teraz wynikającemu z założeń rynku procesowi usamodzielnienia lub wręcz przyjmuje postawę biernego oporu, gdyż najdłużej i najtrudniej zmienia się system myślenia. Ludzie ci nie mogą i nie potrafią zrozumieć, że pewna epoka i związany z nią sposób myślenia i system działania minęły bezpowrotnie. Tymczasem obecnie, jak stwierdza U. Beck [1], rozważając podobną jak w Polsce sytuację Niemiec — w części wschodniej — „Każdy staje się własnym zakładem usługowym z podwójnym zadaniem zapewnienia bytu i planowania życia”. W nawiązaniu do większego zakresu swobody i odpowiedzialności rośnie prawdopodobieństwo niepowodzenia.

Trudności adaptacji do nowych warunków i wykazania cech przedsiębiorcy, wbrew pozorom, dotyczą nie tylko osób wiekowo starszych. Jest to również duże wyzwanie dla ludzi młodych, gdyż nie mają oni ani wzorów do naśladowania, ani

tradycji rodzinnych w zawodach pozarolniczych możliwych do kultywowania. O tym, że występuje zjawisko przejmowania zawodów od poprzednich pokoleń, najlepiej świadczy to, że w pierwszej kolejności przedsiębiorczość z zakresu przetwórstwa rolno-spożywczego „ożyła” w zawodach, które realizowane były przez poprzednie pokolenia. Typowym tego przykładem są prywatne młyny, których w przeszłości stosunkowo dużo było na wsi, a które obecnie w ramach reprivatyzacji wracają do prawowitych właścicieli lub ich następców. Co prawda wzrastający potencjał wiedzy młodego pokolenia, refleksyjność i przystosowalność do zmienionych warunków stanowią jego kapitał, ale istniejące realia ekonomiczne w Polsce, w tym również niekorzystne warunki kredytowania, wyraźnie utrudniają młodym start. Mimo to, już ze wstępnych rezultatów badań\* prowadzonych w pld.-wch. Polsce wynika, że w większym stopniu przedsiębiorczość wykazują ludzie wiekowo młodzi.

Rozważając podłoże zróżnicowanej skali przedsiębiorczości w pokoleniu starszych i młodszych rolników, wskazać trzeba na zupełnie inne nawyki ludzi, którzy przez lata funkcjonowali w innych realiach.

### **3. Bariery rozwoju przedsiębiorczości małej skali a rola administracji i samorządów gminnych w ich pokonywaniu**

---

Na terenach wiejskich, zdaniem W. Zawadzkiego [12], istnieją trzy główne bariery rozwoju „small businessu”:

- brak wiedzy, doświadczenia i często odwagi podjęcia ryzyka w zakresie pozarolniczej działalności gospodarczej. W niwelowaniu tych ograniczeń Autor przypisuje dużą rolę do spełnienia aktywności samorządów i administracji gminnych oraz ośrodków doradztwa rolniczego,
- niekorzystny stan ilościowy i jakościowy urządzeń infrastruktury technicznej (odprowadzania i oczyszczalni ścieków, wodociągów grupowych, telefonizacji, dróg lokalnych, instalacji elektrycznych),
- niedostateczne na ogół zasoby kapitałowe ludności przy mało atrakcyjnych warunkach pozyskiwania kredytów bankowych.

Sytuacja ta m.in. sprawia, że „small business” — zaliczany z reguły do głównych składników przedsiębiorczości na terenach wiejskich — charakteryzuje się dużym rozdrobnieniem.

W rozwoju wsi — tak w kierunkach poza, jak i *sensu stricto* rolniczych — ogromne znaczenie ma szeroko rozumiana przedsiębiorczość mieszkańców oraz

---

\* Grant nr 1095/KEiOR/93-96 pt. „Przetwórstwo płodów rolnych w gospodarstwach chłopskich Polski południowej”.

samorządów lokalnych i administracji. Natomiast sprawy i problemy ekonomiczne zdają się niekiedy wykraczać poza kompetencje i możliwości gminy. Wiąże się to niewątpliwie z pilną potrzebą szybkiego odrobienia braków i wielkością wydatków, których ciężar powinien być rozłożony na całe społeczeństwo.

Zdaniem A. Szemberg [8]: przy rosnącej liczbie gospodarstw drobnych potrzebne będą nowe miejsca pracy. Nie zapewni ich w dostatecznej liczbie rozwój lokalnej infrastruktury, drobne rodzinne usługi i rzemiosło, a nawet doraźne roboty publiczne czy prace inwestycyjne. Potrzebny jest potężny napływ kapitału na tereny wiejskie, który umożliwi rozwinięcie dużych inwestycji produkcyjnych i odpowiedni wzrost zapotrzebowania na pracę. Podzielając pogląd cytowanej autorki o potrzebie uprzemysłowienia wsi, autorzy widzą raczej rozwiązanie problemu bezrobocia na wsi przez tworzenie małych i średnich przedsiębiorstw, związanych głównie z przetwórstwem rolno-spożywczym.

Również z założeń polityki społeczno-gospodarczej [11] wynika, że „unowocześnienie rolnictwa wymaga transferu środków z innych działów gospodarki narodowej. Jest to zasadne, tym bardziej że wspieranie unowocześnienia rolnictwa stosowały wszystkie kraje znajdujące się w podobnej, jak obecnie Polska, fazie rozwoju społeczno-gospodarczego. Specyfika naszego kraju polega na tym, że proces ten musi być przyspieszony w warunkach ogólnej recesji, wysokiego bezrobocia i kryzysu finansów publicznych.

W obecnych warunkach, jak stwierdza M. Kłodziński [6], trudno oczekiwać, że ktoś z zewnątrz podaruje gminie nowe zakłady, nowe warsztaty czy nową infrastrukturę. Trzeba na to wszystko ciężko zapracować i należy mieć dobre rozeznanie tego, co już na swym terenie posiada, i wiedzieć, jak tym dalej gospodarować. Powstaje w związku z tym konieczność opracowania koncepcji aktywizacji dla poszczególnych gmin, których praktyczna realizacja mogłaby przezwyciężyć dotychczasowe niekorzystne tendencje w ich rozwoju.

Mała dotychczas skala indywidualnych przedsięwzięć wywołuje konieczność inspirowania z zewnątrz, co mogłaby spełniać powołana w tym celu służba doradcza. Konieczne jest tworzenie lokalnych strategii rozwoju, które powinny zawierać nie tylko pożądane kierunki rozwoju, ale też proponować konkretne rozwiązania instytucjonalne oraz źródła i mechanizmy finansowania. Rolą samorządów i pracowników administracji jest animacja inicjatyw związanych z gospodarką lokalną i drobną przedsiębiorczością.

Gmina w myśl Ustawy o samorządzie terytorialnym [10] jest traktowana jako wspólnota samorządowa. Do zadań gminy należą wszystkie sprawy publiczne o znaczeniu lokalnym. Jednocześnie gmina jest podmiotem gospodarczym mogącym wchodzić w spółki i porozumienia, co pozwala realizować zadania przekraczające możliwości pojedynczej gminy. Dotyczy to np. porozumienia między gminami z zakresu eksploatacji hydroforni zasilającej kilka gmin. Wówczas gmina o największej liczbie odbiorców jest zarządcą, natomiast gminy uczestniczące egzekwują od swoich

mieszkańców należności, przekazując je do gminy wiodącej. Poszczególne sfederowane gminy uczestniczą, proporcjonalnie do stopnia udziału, w eksploatacji i kosztach remontów kapitalnych.

Innym przedsięwzięciem gminy może być budowa w stanie surowym pawilonów handlowych lub usługowych. Dalsze prace wykończeniowe realizują osoby, które wygrają przetarg. Po wycenie przewidzianych kosztów dzierżawca jest zwolniony z czynszu na okres, w którym opłata dzierżawy jest równoważna z wniesionym kapitałem. Skutkiem takich działań gmina czuwa nad architekturą i lokalizacją przestrzenną, a także strukturą handlu i usług. W tym celu może stosować przetarg ograniczony, proponując o 50% niższą stawkę dla usług celowych uznanych w gminie za konieczne. Zachętą do realizacji niezbędnych usług mogą być też ulgi podatkowe. Ustawa określa maksymalną stawkę podatku, jednak gmina może go obniżyć lub nawet zwolnić z jego płacenia, jeśli daną działalność uzna się za preferowaną. Występuje przy tym konieczność prawidłowych relacji między samorządem a administracją gminy. O ile samorząd powinien pełnić funkcję inicjującą i kreującą politykę gospodarczą gminy, o tyle zadaniem administracji jest funkcja wykonawcza.

#### 4. Ryzyko w podejmowaniu przedsiębiorczości

W warunkach rynkowych, zwłaszcza w początkowej fazie rozwoju przedsiębiorczości, w środowiskach wiejskich występuje duża skala ryzyka. Wiąże się to z niepewnością zdarzeń, brakiem możliwości przewidzenia reakcji innych podmiotów rynkowych, zmianą zachowań dostawców, nieprzewidywanymi reakcjami nabywców oraz niestabilnością tendencji w koniunkturze.

Ryzyko to powiększają dodatkowo nowe, niekorzystne dla przedsiębiorców zasady kredytowania, związane z wprowadzeniem realnej stopy kredytowej, likwidacją dotacji do kredytów, utrzymywaniem się wysokiej stopy inflacji. Oprócz czynników zewnętrznych skalę ryzyka determinują również uwarunkowania wewnętrzne, związane z cechami osobowymi podejmujących indywidualnie przedsięwzięcia. Zdaniem K. Duczkowskiej-Małysz i M. Duczkowskiej-Piaseckiej [3] „stosunkowo mało jest na wsi przedsięwzięć fachowych, opartych na rzetelnej wiedzy, w dziedzinie zarządzania i kierowania przedsiębiorstwem, które to kwalifikacje są niezbędne do utrzymania pozycji firmy na rynku”. Co gorsza, początkujący przedsiębiorcy nie są świadomi braków w tym zakresie i mają o sobie wysokie mniemanie.

Oprócz specyficznych cech ryzyka towarzyszącego podejmowaniu samodzielnych działalności gospodarczych na małą skalę na wsi, występują ponadto inne zagrożenia, niezależnie od charakteru środowiska.

Podstawowe związki między ryzykiem a przedsiębiorczością, zdaniem M. Strużyckiego [7], dotyczą:

- wpływu ryzyka na elastyczność zachowań przedsiębiorcy; ryzyko bieżących decyzji, decyzji strategicznych, działań i dysponowanie środkami kapitałowymi,
- wpływu ryzyka na postęp techniczno-technologiczny w produkcji i obrocie towarowym; ryzyko innowacji, inwestycji, zakupów, przecen towarów, promocji,
- wpływu ryzyka związanego z wprowadzeniem nowego produktu na rynek i nowymi dostawcami; ryzyko nakładów związanych z wprowadzeniem produktu, uzyskaniem atestacji jakościowych.

Rozpoznanie skali ryzyka i możliwość jego minimalizacji są uzależnione od cech osobowych każdego z przedsiębiorców. Trafność przygotowanych decyzji, a także umiejętność elastycznego dostosowania się do zmiennych warunków świadczą o ekonomicznej postawie w każdej sytuacji rynkowej, co pozwala uzyskać zamierzone korzyści.

Ryzyko postępu techniczno-technologicznego bardzo często jest utożsamiane z ryzykiem innowacji. Łączy się ono z nowymi technikami produkcji i sprzedaży, modernizacją obiektów produkcyjnych i handlowych, a także z bieżącymi przekształceniami w zakresie form sprzedaży i jej asortymentacji. W dążeniu do zmniejszenia tego typu ryzyka ważne jest wykorzystanie własnych doświadczeń, innych pozytywnych wzorców i przestrzeganie zasad marketingu.

Ograniczenie ryzyka przy wprowadzeniu nowego produktu na rynek polega na wykorzystaniu znajomości logistyki marketingowej w odniesieniu do produktu czy kanałów dystrybucji i promocji. Zasady logistyki wskazują, jakie czynniki należy brać pod uwagę i jakie przyjąć zachowania na rynku, aby zminimalizować ryzyko.

Przemiany gospodarcze zachodzące w naszym kraju są częścią przeobrażeń dokonujących się na całym świecie, a szczególnie w Europie. Równocześnie łagodnieją bariery systemowe oraz rodzi się perspektywa na większe zbliżenie i współpracę na całym kontynencie europejskim. Otwarcie na świat i zamierzenia integracji europejskiej stwarzają możliwość powiązań handlowych i gospodarczych między krajami, szczególnie na terenach przygranicznych. Stwarza to nowe szanse dla rozwoju drobnej przedsiębiorczości, która nadwyżki produkcyjne zbywać może również za granicą. Ułatwieniem w tym zakresie jest tendencja do znoszenia barier w handlu międzynarodowym.

Kontakty na rynkach międzynarodowych mogą przynieść przedsiębiorczości na małą skalę liczne korzyści, wynikające między innymi ze:

- znalezienia nowych rynków dla produktów o zmniejszającym się obrocie krajowym.
- eksploatacji nie wykorzystanych rynków,
- zwiększenia ogólnych rozmiarów obrotu,
- aktywniejszego wykorzystania rezerw zdolności produkcyjnych,
- powiększenia podstawy obrotów sprzyjających rozkładaniu się kosztów stałych na większą liczbę wyrobów,

- wyrównania sezonowych wahań w obrotach krajowych,
- stwarzania większej liczby miejsc pracy,
- przyczyniania się do ogólnej ekspansji przedsiębiorstwa,
- zdobywania wiedzy o bardziej wydajnych zagranicznych metodach technicznych,
- poprawy efektu skali w produkcji, dystrybucji i marketingu.

Łatwość wejścia małych firm na rynki międzynarodowe wynika z ich cech, do których należą:

- większa elastyczność w porównaniu z dużymi firmami,
- możliwość oferowania indywidualnych dóbr i usług,
- ograniczona liczba szczebli zarządzania i usprawniony z związku z tym proces decyzyjny.

W południowo-wschodniej Polsce, ze względu na położenie przygraniczne, istnieje duża możliwość nawiązania kontaktów gospodarczych i handlowych z sąsiednimi krajami. Należy jednak zdawać sobie sprawę z tego, że wymiana międzynarodowa związana jest nie tylko z korzyściami, ale także z ponoszeniem ryzyka. W tym przypadku wyróżnia się cztery rodzaje ryzyka:

- Ryzyko polityczne obejmujące m.in.: przepisy importowo-eksportowe, różnorodność kursów wymiany walut, cło i podatki, bariery bezcłowe (kontyngenty i nie publikowane procedury administracyjne utrudniające lub eliminujące import), brak stabilności rządu, język i słownictwo, dopuszczalna konkurencyjność.
- Ryzyko ekonomiczne wynikające z: niskiego poziomu siły nabywczej w kraju kontrahenta, małej dostępności kapitału, trudności transferu kredytów i gotówki, zmian w poziomie kursów walut, dostępności lub braku międzynarodowych udogodnień bankowych, związanych np. z szybkim przepływem pieniądza, braku równowagi płatniczej, braku możliwości realizacji inwestycji długoterminowych, subsydiów cen i płac stosowanych w kraju kontrahenta.
- Ryzyko handlowe spowodowane: problemami fizycznymi przepływu towarów, w tym wytrzymałością produktu na wysokie temperatury oraz ich pakowaniem i wysyłką, zjawiskami marketingowymi związanymi z odbiorcą, tzn. różnymi nawykami, zwyczajami, tradycjami, aspektami prawnymi, w tym różnymi przepisami dotyczącymi zawierania kontraktów i zasadami zawierania umów międzynarodowych.
- Ryzyko finansowe, w tym: niewypłacalność lub zwłoka ze strony kupującego, inflacja, zmienne kursy walut uniemożliwiające dokładne określenie spodziewanych korzyści [2].

Konieczne jest, by przedsiębiorcy małej skali, nie zatrudniający na ogół specjalistów w zakresie prawa międzynarodowego, jak też finansów międzynarodowych, zwracali szczególną uwagę na ryzyko związane z problemami dotyczącymi zwłaszcza:

- zapewnienia prawa własności,
- rzeczywistego kapitału własnego kontrahenta i możliwości manipulowania jego wysokością,
- wypłacalności kontrahenta.

## 5. Informacja rynkowa a skala ryzyka

Każde przedsięwzięcie związane jest z podejmowaniem decyzji, których trafność określa zasób informacji. Proces podejmowania decyzji polega bowiem na przetwarzaniu tzw. informacji wejściowych, dotyczących np. sytuacji na rynku lokalnym, i informacji przechowywanych (np. wiedza, doświadczenie) w informację wyjściową, w formie ustaleń dotyczących np. strategii postępowania na rynku.

Faza przygotowania decyzji obejmuje zebranie odpowiedniej liczby informacji, dokonanie analizy i uporządkowanie zebranych informacji oraz określenie alternatywnych wariantów decyzji. Sprawność fazy przygotowania decyzji zależy od kompletności materiału informacyjnego, wiarygodności, a także szybkości jego wykorzystania oraz trafności wariantów decyzyjnych. Szczególnie ważny jest czas między zaistnieniem faktów a dotarciem ich do świadomości decydenta. Im informacje są pełniejsze (prawdziwe) oraz im szybciej docierają do podmiotu rynkowego, tym sprawniejszy jest proces podejmowania decyzji. Niezgodność wariantu z informacjami wejściowymi wpływa na obniżenie sprawności decyzji.

W fazie wyboru, w której dokonuje się optymalizacji, a więc wybiera się wariant najlepszy, należy ustalić:

- zakres przewidywań możliwych przyszłych stanów rzeczy,
- skalę wartości, określającą hierarchię potrzeb, norm i celów badanego podmiotu,
- kryteria oceny wniosku według przyjętego zbioru norm w skali preferencji określonych potrzeb.

Specyfiką małych przedsiębiorstw jest identyfikacja celów osobistych z celami przedsiębiorstwa, co minimalizuje konflikt celów i zwiększa trafność podejmowanych decyzji.

Istota informacji polega na tym, że pozwala zwiększyć zasób wiedzy o otaczającej nas rzeczywistości. Z teorii informacji wynika, że brak naszej wiedzy o wybranym fragmencie rzeczywistości rośnie tym szybciej, im bardziej złożony jest problem, którym się interesujemy [5]. Powstaje więc pewna luka informacyjna między wiedzą pełną i dostępną. Im luka informacyjna jest większa, tym stopień pewności podejmowanych decyzji jest niższy.

Oprócz dostępu informacji bardzo ważne znaczenie ma jej wiarygodność, pozwalająca zmniejszyć skalę ryzyka podejmowanych decyzji. W przepływie informacji mogą wystąpić liczne deformacje jej treści, wynikające m.in. z przyczyn osobowościowych. Pierwszą formą może być tzw. złudzenie perspektywiczne, wynikające z błędu paralaktycznego. Drugą formą złudzenia jest inna ostrość postrzegania. Wynika z niej zróżnicowany odbiór treści zależnie od tego, czy jest się bezpośrednim odbiorcą zdarzenia czy odbiorcą pośrednim. Na percepcję informacji wpływa stopień osobistego zainteresowania przedmiotem sprawy oraz z góry powzięte uprzedzenie. Występuje również ryzyko naginania informacji do swoich własnych przewidywań. Wszystko to dowodzi możliwości występowania niesprawności na etapie zbierania informacji, których skutkiem jest rosnąca skala ryzyka.



## Podsumowanie

---

Traktując tworzenie nowych miejsc pracy na terenach wiejskich jako czynnik pobudzający rozwój wsi i rolnictwa, należy stwierdzić, że gospodarcze ożywienie tych środowisk jest możliwe dzięki aktywności samorządów gminnych i całej ludności wiejskiej, wiążącej się z lepszym wykorzystaniem lokalnych warunków, zasobów i możliwości rozwojowych.

Rozwój przedsiębiorczości na małą skalę stwarza ożywienie koniunktury w gminnej gospodarce żywnościowej i rolnictwie. Skala potrzeb w tym zakresie, wynikająca z założeń polityki społeczno-gospodarczej dla wsi, rolnictwa i gospodarki żywnościowej do 2000 r., jest znaczna, gdyż — wg szacunku Ministerstwa Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej — aby rozwiązać problem bezrobocia i zapewnić korzystne przekształcenia strukturalne w rolnictwie przeciętnie w gminie w naszym kraju corocznie należy tworzyć 57–80 nowych miejsc pracy.

Ważnym zagadnieniem nowej koncepcji harmonijnego rozwoju wsi jest jej wielofunkcyjność, oparta na małych i średnich przedsiębiorstwach prywatnych oraz na odrodzonej spółdzielczości wiejskiej, związanych z rolnictwem i jego otoczeniem. Szczególnie istotne jest ożywienie przedsiębiorczości i pozarolniczej działalności gospodarczej w gminach wiejskich, które wymagają wsparcia i nowego podejścia nie tylko władz centralnych, ale także lokalnych i instytucji związanych z wsią i rolnictwem.

Warunkiem udanego procesu realizacji inicjatyw gospodarczych w gminie jest połączenie przedsięwzięć indywidualnych z uwarunkowaniami zewnętrznymi.

W wysokim zaludnieniu wsi polskiej upatrywać trzeba regionalnych szans rozwoju poprzez pracę w zawodach pozarolniczych na wsi. Rzemiosło drobne i usługi, sztuka ludowa — to tylko niektóre z możliwych i potrzebnych do odtworzenia zawodów na wsi.

Zasadniczą rolę w realizacji wielofunkcyjnego rozwoju gmin wiejskich odgrywać będą przedsiębiorcze, dobrze przygotowane, sprawne i wytrwałe jednostki i zespoły ludzi, głównie młodych, których sytuacja na rynku pracy zmusza do pozostania w środowisku wiejskim. Warto więc w nich inwestować, przekazując im wiedzę na temat rynku, marketingu i mechanizmów ich działania.

Funkcjonowaniem systemu informacji zainteresowany jest każdy przedsiębiorca. Zachodzące zmiany w zakresie działania otoczenia instytucjonalnego przedsiębiorstw stwarzają potrzebę powoływania i organizowania ośrodków zajmujących się informacją rynkową. Jednocześnie każdy potencjalny przedsiębiorca powinien sobie uświadomić, że urynkwienie gospodarki to nie tylko szeroka skala samodzielności, ale jednocześnie, a nawet w głównej mierze — duże ryzyko i pełna odpowiedzialność za podejmowane przedsięwzięcia.

## Literatura

---

- [1] Beck U. 1986. Risikogesellschaft — Auf dem Weg in eine andere Moderne, Frankfurt am Main.
- [2] Cooper M., Kaszuba K. 1993. Export-import i small business — korzyści i ryzyko. W: Czynniki i bariery rozwoju rejonów przygranicznych. Praca zbiorowa pod red. J. Kitowskiego, Z. Ziolo, Wydział Ekonomiczny Filii UMCS, Rzeszów.
- [3] Duczkowska-Małysz K., Duczkowska-Piasecka M. 1993. Pozarolnicze przedsięwzięcia gospodarcze na obszarze gminy. W: Przedsiębiorczość na obszarach wiejskich. W stronę wsi wielofunkcyjnej. Praca zbiorowa pod red. K. Duczkowskiej-Małysz, PAN, IRWiR, Warszawa.
- [4] Duczkowska-Małysz K., Małysz J. 1993. Mikroekonomiczne uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości. W: Przedsiębiorczość na obszarach wiejskich. W stronę wsi wielofunkcyjnej. Praca zbiorowa pod red. K. Duczkowskiej-Małysz, PAN IRWiR, Warszawa,
- [5] Flakiewicz W. 1971. Podejmowanie decyzji kierowniczych. PWE, Warszawa.
- [6] Kłodziński M. 1994. Pozarolnicze działalności gospodarcze na terenach wiejskich. W: Rolnictwo i jego miejsce w rozwoju gospodarczym Opolszczyzny. Praca zbiorowa pod red. M. Kłodzińskiego, A. Rosnera, SGGW, Warszawa.
- [7] Strużycki M. 1992. Przedsiębiorstwo a rynek. PWE, Warszawa.
- [8] Szemberg A. 1994. Demografia a struktura agrarna. Materiał na konferencję, 21–22 czerwiec 1994, Warszawa (praca w maszynopisie).
- [9] Tomczak F. 1994. Problemy i perspektywy rozwoju rolnictwa. Materiał na konferencję, 21–22 czerwiec 1994, Warszawa (praca w maszynopisie).
- [10] Ustawa z dnia 8 marca 1990 o samorządzie terytorialnym. Dz.U. z 1990 nr 16 i dalsze.
- [11] Założenia polityki społeczno-gospodarczej dla wsi, rolnictwa i gospodarki żywnościowej do roku 2000. Min. Roln. i Gosp. Żywn., Warszawa 1994.
- [12] Zawadzki W. Pozarolnicze kierunki rozwoju wsi. Materiał na konferencję, 21–22 czerwiec 1994, Warszawa (praca w maszynopisie).

## Alternative sources of farmers incomes (prospects and threat)

---

### Summary

This paper shows the circumstance of initiative development in the country (on a larger scale). In spite of promoting conditions to development economic initiatives, their rate is still slow. In this connection, it is imperative to stimulate farmers, among others, by local autonomy and administration. Each entrepreneur should take note of various forms of risk which are on the home and international market.