

Anna J. Parzonko✉, Anna Sieczko

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Zaufanie jako determinanta rozwoju przedsiębiorczości zespołowej na obszarach wiejskich

Streszczenie. Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie roli zaufania w funkcjonowaniu różnych form przedsiębiorczości na obszarach wiejskich. Dokonano analizy literatury polskiej i zagranicznej oraz przeglądu wyników badań empirycznych przeprowadzonych w Polsce i Portugalii, które dotyczyły przedsiębiorczości zespołowej na obszarach wiejskich. Badania te koncentrowały się między innymi na roli zaufania, które w teorii zarządzania postrzegane jest jako jeden z najważniejszych czynników sukcesu. Zweryfikowano związek między zaufaniem a przedsiębiorczością na obszarach wiejskich. Przeprowadzona analiza wskazuje na przyszłe kierunki badań nad rolą zaufania w rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich.

Słowa kluczowe: przedsiębiorczość na obszarach wiejskich, przedsiębiorczość zespołowa, grupy producentów rolnych, firmy rodzinne

Wstęp

Zjawisko przedsiębiorczości istniało od początków egzystencji człowieka na ziemi i wykształcenia wspólnoty ludzkiej. Tradycyjne spojrzenie na rozwój wsi zakładało ściśle powiązanie wsi z rolnictwem. Jednak już od średniowiecza na wsi zaczęły wyodrębniać się rzemiosło, handel oraz przetwórstwo surowców rolniczych. Stąd najprostsze postrzeganie przedsiębiorczości na obszarach wiejskich może obejmować rozróżnienie na przedsiębiorczość rolniczą i przedsiębiorczości pozarolniczą.

Badając przedsiębiorczość na obszarach wiejskich wielu badaczy rozpatruje całość okoliczności niezbędnych do odniesienia sukcesu na rynku. Przede wszystkim uwagę zwracają na twarde „obiektywne” czynniki rozwoju przedsiębiorczości, takie jak:

ekonomiczne¹, instytucjonalne², lokalizacji³ oraz czynniki miękkie o charakterze osobowym⁴, społecznym⁵ i kulturowym⁶. Jednym z takich czynników ułatwiających współpracę między partnerami biznesowymi czy podjęcie działań w ramach kooperacji jest zaufanie. Badania nad zaufaniem i przedsiębiorczością na obszarach wiejskich są rzadko podejmowane. Co za tym idzie, przedstawienie zaufania w działaniach przedsiębiorczych, zwłaszcza w kontekście obszarów wiejskich jest niewystarczające. Wszelkie próby przybliżenia owego zagadnienia wypełniają lukę badawczą.

Metodologia

Celem opracowania jest przedstawienie roli zaufania w funkcjonowaniu różnych modeli przedsiębiorczości na obszarach wiejskich. Posłużono się analizą literatury opublikowanej w językach polskim i angielskim. Aby znaleźć właściwe pozycje literaturowe, użyto wielu kombinacji słów kluczowych wyszukiwania, ograniczając wyszukiwanie do publikacji z dziedziny nauk społecznych. Aby zrealizować cel artykułu, skoncentrowano się na poszukiwaniu artykułów na poziomie mikro, odrzucono te, w których przeprowadzono badania w skali makro. Następnym kryterium analizy literatury było skoncentrowanie się na następujących obszarach tematycznych:

- definiowanie przedsiębiorczości rolniczej,
- dywersyfikacja działalności rolniczej,
- modele przedsiębiorczości na obszarach wiejskich,
- zaufanie w procesie przedsiębiorczym i jego rodzaje,
- rola zaufania na przykładzie przedsiębiorczości zespołowej.

W dalszym etapie skoncentrowano się na wynikach badań empirycznych realizowanych w Polsce i Portugalii, które dotyczyły wiejskiej przedsiębiorczości zespołowej. Przedmiotem tych badań było między innymi zaufanie, które w teorii zarządzania postrzegane jest jako jeden z ważniejszych czynników sukcesu. Wybór ten wynikał ze

¹ Y. Farya, E. Gimmon, Z. Greenberg: The developing in the developed: Rural SME growth in Israel. *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation* 2017, 18 (1), s. 36-46.

² W. Bieńkowska-Gołasa, A. Parzonko, A. Sieczko: Agricultural advisory services in the process of shaping entrepreneurial attitudes, [w:] A. Auzina (ed.), *Rural development and entrepreneurship :production and co-operation in agriculture: proceedings of the International Scientific Conference*. University of Life Sciences and Technologies Jelgava, Latvia 2019, s. 29-36.

³ S. Korsgaard, S. Müller, H.W. Tanvig: Rural entrepreneurship or entrepreneurship in the rural – between place and space, *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research* 2015, 21 (1), s. 5-26.

⁴ W. Schiebel: Entrepreneurial personality traits in managing rural tourism and sustainable business, [w:] R. Hall, I. Kirkpatrick, M. Mitchell (eds.), *Rural Tourism and Sustainable Business*, Channel View Publications, Clevedon – Buffalo – Toronto 2005, s. 287-304.

⁵ D.M. Escandón-Barbosa, D. Urbano, A. Hurtado-Ayala, J. Sales-Paramo, A.Z. Dominguez: Formal institutions, informal institutions and entrepreneurial activity: A comparative relationship between rural and urban areas in Colombia, *Journal of Urban Management* 2019, 8 (3), s. 458-471.

⁶ K.A Burnett, M. Danson: Enterprise and entrepreneurship on islands and remote rural environments, *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation* 2017,18 (1), s. 25-35.

specyfiki rolnictwa tych krajów, charakteryzującej się rozdrobnioną strukturą agrarną gospodarstw rolnych⁷. Ścisła współpraca między producentami jest mechanizmem budowania ich konkurencyjności. Dlatego też konieczne jest tworzenie mechanizmów wspierających procesy integracji poziomej wśród rozdrobnionych producentów rolnych oraz podejmowanie współpracy pozwalającej przewyciężyć względną niekorzystną sytuację poprzez lepsze wykorzystanie kapitału ludzkiego i zasobów.

Autorki zdają sobie sprawę, że nie wszystkie obszary związane z zaufaniem w przedsiębiorczości zostały uwzględnione, a te, które podjęto, być może nie przeanalizowano w wystarczającym stopniu. Przedstawiona analiza literatury przedmiotu i wybranych badań empirycznych może stanowić jednakże inspirację do dalszych poszukiwań badawczych.

Przedsiębiorczość na obszarach wiejskich

Przedsiębiorczość na obszarach wiejskich może być realizowana w wielu formach. Dla niektórych badaczy jest ona ściśle związana z działalnością rolniczą. Jednak nie każdą taką działalność można określić mianem przedsiębiorczej. Za działalność przedsiębiorczą można uznać aktywność rolników polegającą na takim zarządzaniu gospodarstwem rolnym, aby pozwoliło ono na optymalne wykorzystanie zasobów pracy, było głównym źródłem dochodu oraz odnosiło sukces na rynku. Inni badacze uznają za działalność przedsiębiorczą aktywność gospodarczą wykraczającą poza gospodarstwo rolne⁸. Wtedy przedsiębiorczość rolnicza polega na prowadzeniu działalności gospodarczej, której podstawą jest możliwość pozyskania dochodów spoza rolnictwa. Wyróżniamy także przedsiębiorczość pozarolniczą, polegającą na prowadzeniu działalności gospodarczej przez osoby niezwiązane z rolnictwem, a jedynie mieszkające na wsi. Obszary wiejskie nakładają pewne ograniczenia rozwoju przedsiębiorczości. Zaliczyć do nich należy gorszą infrastrukturę techniczną, ekonomiczną i społeczną, co skutkuje wysokimi kosztami dostępu do rynków.

Najstarszym typem przedsiębiorczości na obszarach wiejskich jest przedsiębiorczość rodzinna. Jej funkcjonowanie odnotowuje się we wszystkich kulturach i okresach historycznych na całym świecie. Nie ma zgodności w zakresie jej definiowania. Wynika to ze współzależności biznesu i rodziny. Połączenie więzi rodzinnych i biznesowych prowadzi do powstania takich specyficznych uwarunkowań w funkcjonowaniu przedsiębiorstwa, jak: wzajemne zaufanie, długookresowa perspektywa prowadzenia biznesu z pokolenia na pokolenie, większa troska o pracowników i wyjątkowa forma relacji z klientami. Przedsiębiorczość rodzinna na obszarach wiejskich przez niektórych badaczy postrzegana jest

⁷ J. Bożek: Typologia krajów Unii Europejskiej pod względem podobieństwa struktury agrarnej, *Oeconomia* 2010, 9 (3), s. 17-23.

⁸ W. Dhewanto, S. Ratnaningtyas, A. Permatasari, G. Anggadwita, E.A. Prasetyo: Rural entrepreneurship: towards collaborative participative models for economic sustainability, *Entrepreneurship and Sustainability* 2020, 8 (1), s. 705-724; Dias C., Franco M.: Cooperation in tradition or tradition in cooperation? Networks of agricultural entrepreneurs, *Land Use Policy* 2018, 71, s. 36-48.

jako bariera rozwoju⁹, a przez innych jako szansa¹⁰. Jeżeli chodzi o rolnictwo europejskie, to trudno rolniczym firmom rodzinnym prosperować, jeśli rodzina postrzega gospodarstwo rolne w sposób tradycyjny, a nie jako biznes nastawiony na zysk. Produkcja żywności na stosunkowo małą skalę jest wyzwaniem, zwłaszcza gdy konkurenci ustalają ceny, kontrolują rynki i korzystają z korzyści skali oraz dysponują większą wiedzą. Nierolnicze przedsiębiorstwa rodzinne działające na obszarach wiejskich, jak pokazały badania Baù, Chirico, Pittino, Backman i Klaesson¹¹, osiągają wyższy poziom wzrostu w stosunku do lokalnych firm nierolniczych. Ponadto badania Backman and Palmberg¹² wskazały, że firmy rodzinne wykazują większy wzrost zatrudnienia w porównaniu z innymi firmami na obszarach wiejskich.

Pisząc o formach aktywności rolniczej i pozarolniczej mieszkańców obszarów wiejskich, warto zwrócić uwagę na przedsiębiorczość społeczną. Jest ona różnie definiowana. Ogólnie można stwierdzić, że jest to szczególny rodzaj aktywności gospodarczej, który łączy cele społeczne i ekonomiczne. Nadrzędną zasadą funkcjonowania przedsiębiorstw społecznych jest solidaryzm społeczny, tzn. zyski są reinwestowane w inicjatywy o charakterze społecznym i nie służą zwiększeniu dochodu właściciela¹³. Przedsiębiorczość społeczna może być realizowana zarówno przez przedsiębiorstwa pozarolnicze, jak i gospodarstwa rolne. Gospodarstwa rolne są uznawane za przedsiębiorstwa społeczne, gdyż nie tylko dostarczają produkty rolne, ale także są miejscem świadczenia różnych usług o wymiarze społecznym. Usługi te dotyczyć mogą takich sfer, jak: edukacja, pomoc społeczna, usługi wsparcia dla rodziców¹⁴. Rolnictwo społeczne może również pełnić funkcję ostoju dla osób starszych¹⁵. W literaturze gospodarstwa pełniące taką rolę nazywane są opiekuńczymi. Elementem istotnym w gospodarstwie opiekuńczym jest korzystanie z zasobów gospodarstwa rolnego do prowadzenia działań o charakterze terapeutycznym, opiekuńczym i integracyjnym. Na obszarach wiejskich funkcjonują także spółdzielnie socjalne, które mogą prowadzić działalność społeczną i oświatowo-kulturalną na rzecz swoich członków i ich lokalnego środowiska¹⁶ lub tworzyć nowe

⁹ J.L. Glover, T. Reay: Sustaining the Family Business With Minimal Financial Rewards: How Do Family Farms Continue? *Family Business Review* 2015, 28 (2), s. 163-177.

¹⁰ M. Banerjee, S. Biswas, P. Roy, S. Banerjee, S. Kunamaneni, A. Chinta: Does Career Planning Drive Agri-entrepreneurship Intention Among University Students? *Global Business Review*, November 2020.

¹¹ M. Baù, F. Chirico, D. Pittino, M. Backman, J. Klaesson: Roots to grow: Family firms and local embeddedness in rural and urban contexts. *Entrepreneurship: Theory and Practice* 2019, 43 (2), s. 360-385.

¹² M. Backman, J. Palmberg: Contextualizing small family firms: How does the urban – rural context affect firm employment growth? *Journal of Family Business Strategy* 2015, 6 (4), s. 247-258.

¹³ European Commission. Social Business Initiative (SBI), http://ec.europa.eu/growth/sectors/social-economy/enterprises_en (dostęp:15.12.2020).

¹⁴ A. Niedziółka, M. Bogusz: Uwarunkowania rozwoju turystyki społecznej na przykładzie gminy Istebna, *Folia Pomeranae Universitatis Technologiae Stetinensis. Oeconomica* 2011, 64, s. 133-141.

¹⁵ A.J. Parzonko, A. Sieczko: The innovative forms of rural entrepreneurship: care farms, *Social Sciences* 2015, 90 (4), s. 44-54.

¹⁶ S. Sady, A. Kornicka, T. Guzdek: Formy przedsiębiorczości społecznej. Korzyści i szanse, *Stowarzyszenie Odnowy Obszarów Wiejskich „Wieś i Europa”*, Kraków 2011.

miejsca pracy dla osób znajdujących się w trudnej sytuacji¹⁷. Według Lortie i Cox¹⁸, przedsiębiorcy społeczni różnią się od tradycyjnych czterema cechami przywództwa, tj.: altruizmem, uczciwością, zaufaniem do innych i empatią.

Niepełny byłby obraz form przedsiębiorczości wiejskiej opartych na zaufaniu, gdyby nie wspomniano o przedsiębiorczości zespołowej. Pod pojęciem przedsiębiorczości zespołowej można rozumieć zorganizowane, świadome i dobrowolne współdziałanie osób ukierunkowane na realizację wspólnego celu, m.in. dzięki większej alokacji posiadanych środków, obniżeniu kosztów produkcji (korzyści skali i zakresu), zwiększeniu siły oddziaływania na rynek (wzrost udziału w rynku)¹⁹. Przedsiębiorczość zespołowa to wyrażenie interesów grupy oraz ich koordynacja wobec otoczenia zewnętrznego. Przedsiębiorczość zespołowa wymaga zatem bliskich stosunków pracy między ludźmi, wykorzystuje ich talenty i zdolności twórcze²⁰. W przedsiębiorczości zespołowej, szczególnie koncentrującej się na tradycyjnych obszarach, takich jak: produkcja roślinna i zwierzęca, zaufanie jest niezbędne. Tylko wówczas stworzona sieć współpracy będzie rentowna²¹.

Zaufanie w procesie przedsiębiorczym

W ekonomii zaufanie jest postrzegane jako wzajemne zaufanie lub „nieformalna umowa”, w której jednostka lub organizacja ufa drugiej osobie lub organizacji, że zrobią to, co obiecali²². Zaufanie zatem jest podstawą tworzenia relacji między partnerami biznesowymi; jego istnienie nieodłącznie wiąże się z ryzykiem, dlatego jest wpisane w aktywności podejmowane przez przedsiębiorców²³.

Rozpatrując problematykę zaufania w kontekście przedsiębiorczości, warto odwołać się do dwóch kategorii zaufania – personalnego i instytucjonalnego. Zaufanie personalne opiera się na niepisanych zasadach i wartościach, które są podzielane przez osoby pozostające w nieformalnych relacjach. Wynika ono z osobistych doświadczeń w kontakcie z drugą stroną i stymuluje kolejne działania z założeniem dobrej woli stron. Zaufanie instytucjonalne dotyczy relacji między podmiotem a organizacjami, formalnymi strukturami i oprócz ogólnie przyjętych norm działania ma też źródło w zasadach obowiązujących w danej branży czy sektorze. Zaufanie personalne jest szczególnie istotne na początku

¹⁷ J. Sforzi, L.A. Colombo: New Opportunities for Work Integration in Rural Areas: The “Social Flavour” of Craft Beer in Italy, *Sustainability* 2020, 12 (16), s. 6351.

¹⁸ J. Lortie, K.C. Cox: On the boundaries of social entrepreneurship: a review of relationships with related research domains, *International Entrepreneurship and Management Journal* 2018, 14, s. 639-648.

¹⁹ A.J. Parzonko, A. Sieczko: Agricultural producer groups as manifestation of team entrepreneurship in Poland, [w:] A. Auzina (red.): *Rural development and entrepreneurship: production and co-operation in agriculture: proceedings of the International Scientific Conference, University of Life Sciences and Technologies Jelgava, Latvia 2018*, s. 221-228.

²⁰ B. Kielbasa: Czynniki kształtowania kultury zarządzania w organizacjach producentów rolnych, [w:] D. Walczak-Duraj, R. Knaps (red.): *Współczesne tendencje zmian kultury zarządzania organizacją*, Płock, 2017, 3 (289), s. 135-152.

²¹ F. do Adro, M. Franco: Rural and agri-entrepreneurial networks: A qualitative case study, *Land Use Policy* 2020, 99, s. 105117.

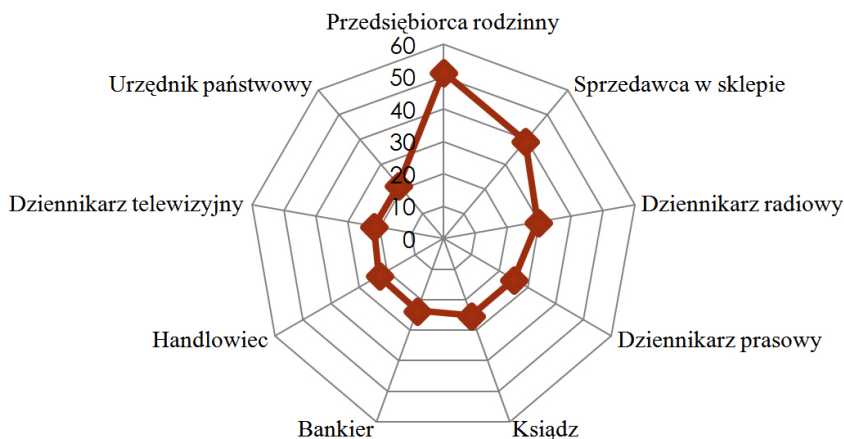
²² N. Hotte, R. Kozak, S. Wyatt: How institutions shape trust during collective action: A case study of forest governance on Haida Gwaii, *Forest Policy and Economics* 2019, 107, s. 101921.

²³ J. Paliszkievicz: *Zaufanie w zarządzaniu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2013.

działania przedsiębiorcy na rynku, wraz z rozwojem firmy znaczenia nabiera zaufanie instytucjonalne, ale dla sprawnego działania organizacji oba typy są ważne i konieczne²⁴.

Badanie zaufania międzypersonalnego wśród ludności polskiej wskazuje na to, że pomimo dosyć ograniczonego zaufania do obcych, Polacy na ogół darzą zaufaniem osoby, z którymi utrzymują codzienne relacje. Ogromna większość badanych ufa swojej najbliższej rodzinie (98%), znajomym (95%), dalszej rodzinie (89%), osobom, z którymi na co dzień pracują (88%) oraz sąsiadom (80%). Niemal 3/4 ankietyowanych ufa osobom pracującym społecznie w ich miejscu zamieszkania (73%)²⁵.

W 2017 roku Fundacja „Firmy rodzinne” przeprowadziła badania na grupie 1005 polskich konsumentów dotyczące przedsiębiorczości rodzinnej. Wyjątkowo zaskakujące jest to, że więcej Polaków ufa przedsiębiorcom niż urzędnikom państwowym, bankierom, czy nawet księżom i dziennikarzom. Widzimy więc, że prawdziwie uczciwa postawa przedsiębiorców, a także ich działalność społeczna w regionach przekłada się na otwartą postawę społeczeństwa wobec nich. Polacy zwracają już uwagę nie tylko na to, co kupują, ale także od kogo kupują. Rodzinny charakter producenta lub sklepu jest ważnym argumentem przy rekomendacjach dla ponad połowy Polaków²⁶.



Rysunek 1. Zaufanie do rodzinnych przedsiębiorców i przedstawicieli wybranych profesji (suma odpowiedzi pozytywnych: wysoki i bardzo wysoki poziom zaufania; N = 1005, dane w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Polacy o firmach rodzinnych IV. Firmy zbudowane na zaufaniu, Fundacja „Firmy Rodzinne” 2017, <https://ffr.pl/wp-content/uploads/2017/10/polacy-o-firmach-rodzinnych-2017.pdf> (dostęp: 21.12.2020).

²⁴ B. Krawczyk-Bryłka: Zaufanie do siebie jako jeden z aspektów zaufania w aktywności przedsiębiorczej, [w:] A. Postuła, J. Majczyk, M. Darecki (red.), *Przedsiębiorczość: Jednostka, Organizacja, Kontekst*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2015, s. 90-102.

²⁵ Zaufanie społeczne. Komunikat z badań nr 43/2020. Centrum Badań Opinii Społecznej, Warszawa: CBOS, https://cbos.pl/SPISKOM.POL/2020/K_043_20.PDF (dostęp: 21.12.2020).

²⁶ Polacy o firmach rodzinnych IV. Firmy zbudowane na zaufaniu, Fundacja „Firmy Rodzinne” 2017, <https://ffr.pl/pl/firmy-zbudowane-na-zaufaniu/> (dostęp: 21.12.2020).

Mularska-Kucharek²⁷ w swych badaniach doszła do wniosku, że osoba przedsiębiorcza potrzebuje zaufania instytucjonalnego. Brak zaufania do przedstawicieli różnych instytucji może stanowić istotną przeszkodę w podejmowaniu działań przedsiębiorczych. W tabeli 1 przedstawiono wyniki badań na temat poziomu zaufania, w tym zaufania instytucjonalnego, w wybranych krajach świata. Najwyższym wskaźnikiem charakteryzowały się w 2018 roku Chiny, Indonezja, Indie i Zjednoczone Emiraty Arabskie. Polska znalazła się w grupie krajów cechujących się niskim stopniem zaufania instytucjonalnego.

Tabela 1. Średnie zaufanie do instytucji

Poziom zaufania	Kraje
Zaufanie (60-100)	Chiny (74); Indonezja (71); Indie (68); Zjednoczone Emiraty Arabskie (66)
Neutralny (50-59)	Singapur (58); Meksyk (54); Holandia (54); Malezja (53)
Brak zaufania (1-49)	Kanada (49); Argentyna (47); Kolumbia (47); Hiszpania (47); Turcja (46); Hong Kong (45); Brazylia (44); S. Korea (44); Włochy (43); USA (43); Niemcy (41); Szwecja (41); Australia (40); Francja (40); Polska (39) ; Wielka Brytania (39); Irlandia (38); Płd. Afryka (38); Japonia (37); Rosja (36)

Źródło: Trust Barometer. Global Report. Edelman 2018, https://www.edelman.com/sites/g/files/aatuss191/files/2018-10/2018_Edelman_Trust_Barometer_Global_Report_FEB.pdf (dostęp: 21.12.2020).

Dotychczasowa analiza wykazała, że problematyka zaufania i jego roli w powstawaniu i zarządzaniu przedsiębiorstwem jest bogato udokumentowana w literaturze. Jednakże w ograniczonym zakresie dotyczy obszarów wiejskich. Jak podkreślają Gillath, Ai, Branicky, Keshmiri, Davison i Spaulding²⁸, brak zaufania (bez względu na przyczynę) może skutkować ograniczoną współpracą, wydajnością i produktywnością. Ponadto zaufanie może zmniejszyć konflikty międzygrupowe i wzmocnić współpracę różnych grup społecznych. Potwierdzają to wyniki badań do Adro i Franco²⁹. Badanie to miało na celu przeanalizowanie lokalnych i krajowych sieci współpracy na przykładzie Casa Agrícola dos Arais (CAA). Autorzy opisują, jak działa wiejska sieć rolnicza w określonym sektorze Protected Denomination of Origin (PDO) oraz jakie są jej czynniki sukcesu. Korzyści ekonomiczne, pewność siebie, zaufanie, wzajemny szacunek i odporność to słowa używane przez ankietowanych do określenia niektórych czynników sukcesu sieci i przezwyciężenia trudniejszych okresów. Pomimo braku sformalizowania umów, wszyscy partnerzy

²⁷ M. Mularska-Kucharek: Is It Worth Trust Anothers? Some Functions of Social Trust on the Example of Urban Community, *Studia Miejskie* 2016, 21, s. 101-116, http://www.studiamiejskie.uni.opole.pl/wp-content/uploads/2016/09/S_Miejskie_21_2016-Mularska-Czy-warto.pdf.

²⁸ O. Gillath, M.S. Branicky, S. Keshmiri, R.B. Davison, R. Spaulding: Attachment and trust in artificial intelligence, *Computers in Human Behavior* 2021, 115, s. 106607.

²⁹ F. do Adro, M. Franco: Rural and agri-entrepreneurial networks: A qualitative case study, *Land Use Policy* 2020, 99, s. 105117.

(CAA, dostawcy mleka i Tio Careca) mają duże zaufanie do sieci. W skali Likerta, gdzie 1 oznaczało brak zaufania, a 5 – zaufanie duże wszyscy oceniali poziom zaufania na 4 lub 5 punktów. Starsi lub mniej wykształceni producenci byli bardziej pewni danego słowa, mówiąc, że nie potrzebują pisemnej umowy.

W badaniach Krzyżanowskiej³⁰ przeprowadzonych na grupie 132 liderów grup producentów rolnych, zaufanie ocenione było jako jedna z ważniejszych umiejętności interpersonalnych istotnych w procesach przewodzenia. W skali Likerta uzyskało rangę średnio 3,98 w skali od 1 do 5, gdzie 1 oznaczało mało ważne, a 5 – bardzo ważne. To, że zaufanie w przedsiębiorczości zespołowej jest ważne, potwierdzają także wyniki badań przeprowadzonych przez Fałkowski, Chlebicka i Łopaciuk-Gonczał³¹ wśród członków grup producentów rolnych w Polsce. Badani rolnicy (70%) wskazywali najczęściej brak zaufania, jako czynnik utrudniający tworzenie grup producentów rolnych. Jedynie w tych grupach, które tworzone były z wykorzystaniem więzi rodzinnych, ten aspekt nie był tak ważny. Jest to zapewne przejaw bariery mentalnościowej wynikającej z negatywnych doświadczeń rolników z czasów gospodarki centralnie planowanej i związanym z nią procesem wymuszonej kolektywizacji rolnictwa, mającym wpływ na preferowanie prywatnego (rodzinnego) gospodarowania. W dalszym ciągu na obszarach wiejskich w Polsce wskaźnik zaufania jest relatywnie niski w porównaniu do większych miast (średnia –0,88 dla wsi i 0,22 dla większych miast, –0,90 rolnicy)³². Przełamanie bariery, jaką jest ograniczone zaufanie, jest ważne szczególnie z punktu widzenia producentów rolnych. Struktura polskiego rolnictwa pod względem skali produkcji gospodarstw nie stwarza „przewagi konkurencyjnej” w stosunku do sektorów rolnych innych państw członkowskich UE, jak również państw spoza Unii. Nie zapewnia również rolnikom, co jest często podkreślane, wystarczającej siły negocjacyjnej w stosunku do lepiej zorganizowanych i zintegrowanych odbiorców produktów rolnych – przetwórstwa i handlu³³.

Podsumowanie

Na podstawie literatury przedmiotu zweryfikowano związek zaufania z przedsiębiorczością na obszarach wiejskich. Stwierdzono, że aktywność przedsiębiorcza wiąże się zarówno z zaufaniem tym najbardziej podstawowym, jakim obdarzamy osoby, z którymi wchodzimy w relacje społeczne, jak i z jego innymi rodzajami, w tym z zaufaniem do instytucji. Zaufanie jest wartością ułatwiającą współpracę między przedsiębiorcą i partnerami. Zaufanie jest jednym z ważniejszych czynników wpływających na poziom przedsiębiorczości.

³⁰ K. Krzyżanowska: Ekonomiczno-społeczne uwarunkowania innowacji w zespołowym działaniu w rolnictwie, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2016, s. 136.

³¹ J. Fałkowski, A. Chlebicka, B. Łopaciuk-Gonczał: Social relationships and governing collaborative actions in rural areas: Some evidence from agricultural producer groups in Poland, *Journal of Rural Studies* 2017, 49, s. 104-116.

³² Zaufanie społeczne. Komunikat z badań nr 43/2020. Centrum Badań Opinii Społecznej, Warszawa: CBOS, https://cbos.pl/SPISKOM.POL/2020/K_043_20.PDF (dostęp: 21.12.2020).

³³ M. Trajer, M.A. Trajer: Grupy producentów rolnych jako forma przedsiębiorczości zespołowej rolników, Turystyka i Rozwój Regionalny 2015, 4, s. 129-143.

Mimo że zaprezentowane badania różnią się pod względem specyficznego podejścia do zaufania, wydaje się, że wśród badaczy panuje zgoda co do tego, że wyższy poziom zaufania jest korzystny zarówno dla zbiorowych działań przedsiębiorców, jak i ich sukcesu. Szczególnie duży wpływ na współpracę pomiędzy przedsiębiorcami zaufanie miało w małych grupach, gdzie istniały bardziej spersonalizowane relacje podczas wspólnego działania.

Przeprowadzona analiza ukierunkowuje przyszłe kierunki badań nad rolą zaufania w rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich. Istotne wydaje się być rozważenie takich obszarów badawczych, jak: zaufanie do firm rodzinnych i przedsiębiorstw społecznych na obszarach wiejskich, zaufanie pomiędzy interesariuszami w sieciach współpracy na wsi, a przede wszystkim wskazane jest zdefiniowanie czynników wzmacniania zaufania społecznego mieszkańców wsi. Przedstawione obszary badawcze mogą stanowić przyczynek do dalszych aktywności badawczych.

Literatura

- Backman M., Palmberg J.: Contextualizing small family firms: How does the urban – rural context affect firm employment growth? *Journal of Family Business Strategy* 2015, 6 (4).
- Banerjee M., Biswas S., Roy P., Banerjee S., Kunamaneni S., Chinta A.: Does Career Planning Drive Agri-entrepreneurship Intention Among University Students? *Global Business Review*, November 2020.
- Baù M., Chirico F., Pittino D., Backman M., Klaesson J.: Roots to grow: Family firms and local embeddedness in rural and urban contexts, *Entrepreneurship: Theory and Practice* 2019, 43 (2).
- Bieñkowska-Gołasa W., Parzonko A., Sieczko A.: Agricultural advisory services in the process of shaping entrepreneurial attitudes., [w:] A. Auzina (ed.), *Rural development and entrepreneurship : production and co-operation in agriculture : proceedings of the International Scientific Conference*, University of Life Sciences and Technologies Jelgava, Latvia 2019.
- Bożek J.: Typologia krajów Unii Europejskiej pod względem podobieństwa struktury agrarnej, *Oeconomia* 2010, 9 (3).
- Burnett K.A., Danson M.: Enterprise and entrepreneurship on islands and remote rural environments, *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation* 2017, 18 (1).
- Cerić A., Vukomanović M., Ivić I., Kolaric S., Trust in megaprojects: A comprehensive literature review of research trends, *International Journal of Project Management* 2020, 10.
- Dhewanto W., Ratnaningtyas S., Permatasari A., Anggadwita G., Prasetyo E.A.: Rural entrepreneurship: towards collaborative participative models for economic sustainability, *Entrepreneurship and Sustainability* 2020, 8 (1).
- Dias C., Franco M.: Cooperation in tradition or tradition in cooperation? Networks of agricultural entrepreneurs, *Land Use Policy* 2018, 71.
- do Adro F., Franco M.: Rural and agri-entrepreneurial networks: A qualitative case study, *Land Use Policy* 2020, 99.
- Escandón-Barbosa D.M., Urbano D., Hurtado-Ayala A., Sales-Paramo J., Dominguez A.Z.: Formal institutions, informal institutions and entrepreneurial activity: A comparative relationship between rural and urban areas in Colombia, *Journal of Urban Management* 2019, 8 (3).
- European Commission. Social Business Initiative (SBI), http://ec.europa.eu/growth/sectors/social-economy/enterprises_en (dostęp:15.12.2020).

- Fałkowski J., Chlebicka A., Łopaciuk-Gonczaryk B.: Social relationships and governing collaborative actions in rural areas: Some evidence from agricultural producer groups in Poland, *Journal of Rural Studies* 2017, 49.
- Farya Y., Gimmon E., Greenberg Z.: The developing in the developed: Rural SME growth in Israel, *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation* 2017, 18 (1).
- Gillath O., Ai T., Branicky M.S., Keshmiri S., Davison R.B., Spaulding R.: Attachment and trust in artificial intelligence. *Computers in Human Behavior* 2021, 115.
- Glover J.L., Reay T.: Sustaining the Family Business With Minimal Financial Rewards: How Do Family Farms Continue? *Family Business Review* 2015, 28 (2).
- Hotte N., Kozak R., Wyatt S.: How institutions shape trust during collective action: A case study of forest governance on Haida Gwaii. *Forest Policy and Economics* 2019, 107.
- Kiełbasa B.: Czynniki kształtowania kultury zarządzania w organizacjach producentów rolnych, [w:] D. Walczak-Duraj, R. Knaps (red.), *Współczesne tendencje zmian kultury zarządzania organizacją*, Płock 2017, 3 (289).
- Korsgaard S., Müller S., Tanvig H.W.: Rural entrepreneurship or entrepreneurship in the rural – between place and space, *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research* 2015, 21 (1).
- Krawczyk-Bryłka B.: Zaufanie do siebie jako jeden z aspektów zaufania w aktywności przedsiębiorczej, [w:] A. Postuła, J. Majczyk, M. Darecki (red.) *Przedsiębiorczość: Jednostka, Organizacja, Kontekst*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2015.
- Krzyżanowska K.: Ekonomiczno-społeczne uwarunkowania innowacji w zespołowym działaniu w rolnictwie, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2016.
- Lortie J., Cox K.C.: On the boundaries of social entrepreneurship: a review of relationships with related research domains, *International Entrepreneurship and Management Journal* 2018, 14.
- Mularska-Kucharek M.: Is It Worth Trust Anothers? Some Functions of Social Trust on the Example of Urban Community, *Studia Miejskie* 2016, 21, http://www.studiamiejskie.uni.opole.pl/wp-content/uploads/2016/09/S_Miejskie_21_2016-Mularska-Czy-warto.pdf.
- Niedziółka A., Bogusz M.: Uwarunkowania rozwoju turystyki społecznej na przykładzie gminy Istebna, *Folia Pomeranae Universitatis Technologiae Stetinensis. Oeconomica* 2011, 64.
- Paliszkiwicz J.: Zaufanie w zarządzaniu, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2013.
- Parzonko A.J., Sieczko A.: The innovative forms of rural entrepreneurship : care farms, *Social Sciences* 2015, 90 (4).
- Parzonko A.J., Sieczko A.: Agricultural producer groups as manifestation of team entrepreneurship in Poland, [w:] A. Auzina (ed.), *Rural development and entrepreneurship: production and co-operation in agriculture: proceedings of the International Scientific Conference*, University of Life Sciences and Technologies Jelgava, Latvia 2018.
- Polacy o firmach rodzinnych IV. Firmy zbudowane na zaufaniu, Fundacja „Firmy Rodzinne” 2017, <https://ffr.pl/pl/firmy-zbudowane-na-zaufaniu/> (dostęp: 21.12.2020).
- Sady S., Kornicka A., Guzdek T.: Formy przedsiębiorczości społecznej. Korzyści i szanse. Stowarzyszenie Odnowy Obszarów Wiejskich „Wieś i Europa”, Kraków 2011.
- Schiebel W.: Entrepreneurial personality traits in managing rural tourism and sustainable business, [w:] R Hall, I. Kirkpatrick, M. Mitchell (eds.), *Rural Tourism and Sustainable Business*, Channel View Publications, Clevedon-Buffalo-Toronto 2005.
- Sforzi J., Colombo L.A.: New Opportunities for Work Integration in Rural Areas: The “Social Flavour” of Craft Beer in Italy, *Sustainability* 2020, 12 (16).

Trajer M., Trajer M.A.: Grupy producentów rolnych jako forma przedsiębiorczości zespołowej rolników, *Turystyka i Rozwój Regionalny* 2015, 4.

Zaufanie społeczne. Komunikat z badań nr 43/2020. Centrum Badań Opinii Społecznej, Warszawa, https://cbos.pl/SPISKOM.POL/2020/K_043_20.PDF (dostęp: 21.12.2020).

Trust as the determinant of the development of team entrepreneurship

Abstract. The aim of this chapter is to present the role of trust in the functioning of various models of entrepreneurship in rural areas. This chapter draws from the review of literature published in Polish and in English. We reviewed the results of empirical research carried out in Poland and Portugal, which concerned rural entrepreneurial teams. These studies focused, inter alia, on the role of trust, which in management theory is perceived as one of the most important success factors. The relationship between trust and entrepreneurship in rural areas has been verified. The conducted analysis points to future directions of research on the role of trust in the development of entrepreneurship in rural areas.

Key words: entrepreneurship in rural areas, rural entrepreneurial teams, family businesses, social enterprises