AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search
http://ageconsearch.umn.edu
aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

09Klodzinski.qxd 2015-06-17 09:47 Page 125

WIEŚ I ROLNICTWO, NR 2 (167) 2015

MAREK KŁODZIŃSKI[1]

ZAGROŻENIA I SZANSE STOJĄCE PRZED ROZWOJEM SEKTORA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI WIEJSKIEJ

Streszczenie: Konieczność rozwoju pozarolniczych działów gospodarki na terenach wiejskich nie budzi obecnie większych wątpliwości. Powstanie nowych miejsc pracy w bezpośredniej bliskości miejsc zamieszkania ludności wiejskiej jest korzystniejszym rozwiązaniem niż wielogodzinne dojazdy do pracy w dużych miastach. Spełnienie postulatu szybszego rozwoju przedsiębiorczości wiejskiej jest jednak trudne, szczególnie w gminach peryferyjnych. Sektor małej i średniej przedsiębiorczości rozwija się w zadowalającym tempie wyłącznie w bezpośredniej bliskości dużych miast lub na terenach atrakcyjnych turystycznie. Dotychczasowe ogólnokrajowe zasady wspierania rozwoju przedsiębiorczości powinny zatem ulec zróżnicowaniu, tak aby uwzględniały specyfikę obszarów wiejskich. Mimo dużych oczekiwań pozytywnych skutków dywersyfikacji gospodarki wiejskiej proces ten będzie przebiegał pomału w większości gmin wiejskich ze względu na to, iż nie potrafią one lub nie mogą zapewnić warunków niezbędnych do rozwoju przedsiębiorczości. Polityka koncentracji wydatków ukierunkowanych na rozwój przedsiębiorczości powinna skupiać się na wybranych miejscowościach, które mają szanse na rozwój. Ożywienie gospodarcze małych miast i większych osiedli powinno być priorytetem w polityce rozwoju obszarów wiejskich.

Słowa kluczowe: wielofunkcyjny rozwój gospodarki wiejskiej, mały biznes wiejski, bariery rozwoju przedsiębiorczości wiejskiej, polskie przedsiębiorstwa na tle innych krajów UE

1. WSTĘP

Tradycyjne rolnictwo do niedawna było najważniejszą siłą motoryczną gospodarki wiejskiej. Jednak obecnie rola rolnictwa uległa znacznemu zmniejszeniu. Dalszy rozwój gospodarstw rolnych oraz firm powiązanych z rolnictwem i leśnictwem nie

[1] Autor jest pracownikiem naukowym Instytutu Rozwoju Wsi i Rolnictwa Polskiej Akademii Nauk (e-mail: Marek.Klodzinski@irwirpan.waw.pl).

będzie generował nowych miejsc pracy. Również tempo powstawania nowych miejsc pracy pozarolniczej na wsi w sektorze małej i średniej przedsiębiorczości nie jest satysfakcjonujące. Rodzi się pytanie, czy na terenach wiejskich możliwe jest tworzenie nowych miejsc pracy na skalę oczekiwań i potrzeb ich mieszkańców.

Na współczesnej wsi mieszkają już obecnie i pracują różne grupy ludności, np. rolnicy, rzemieślnicy, przedsiębiorcy, artyści, dojeżdżający do pracy w miastach oraz ci, którzy organizują różnego typu usługi. Doświadczenie niektórych krajów UE wskazuje, że pewne sektory przemysłowe przekazują produkcyjne zadania niewielkim nowoczesnym firmom zlokalizowanym między innymi na terenach wiejskich. Obecna technologia informacyjna rozwiązuje wiele problemów peryferyjnej lokalizacji małych firm [Bański 2014]. Jednak nadal nie ma jednej odpowiedzi na kilka pytań. Czy tereny wiejskie są w stanie zapewnić odpowiednie warunki dla nowoczesnych przedsiębiorstw? Czy lepsze warunki środowiska naturalnego, tańsza ziemia są wystarczającym argumentem przyciągającym przedsiębiorców i ludzi z dobrym wykształceniem? Co samorządy gminne i regionalne mogłyby zaoferować nowoczesnej gospodarce, aby przyspieszyć proces ich wielofunkcyjnego rozwoju?

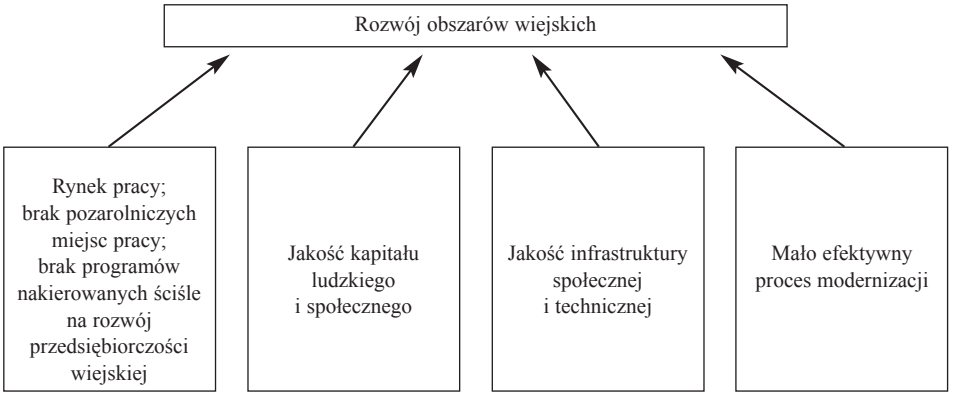
Odpowiedzi na te pytania są bardzo trudne i nie mogą być jednoznaczne, gdyż zależą od zbyt wielu czynników. Doświadczenia 25 lat gospodarki wolnorynkowej w Polsce wskazują na istnienie gmin sukcesu, którym udało się ściągnąć na swój teren obcy kapitał i stworzyć wiele nowych miejsc pracy, jednak dotyczy to niemal wyłącznie gmin leżących na obrzeżach dużych aglomeracji miejskich. Natomiast na terenach peryferyjnych gospodarka opiera się nadal na rolnictwie i mikroprzedsiębiorstwach założonych głównie przez ludność miejscową. Podstawową bazę zatrudnienia tworzą często szkoły, przedszkola, urzędy gminne i inne tego typu instytucje tzw. budżetówki. Pojawienie się pomocy przed- i poakcesyjnej przyspieszyło niewątpliwie proces rozwoju przedsiębiorczości wiejskiej, ale jeszcze w niedostatecznym stopniu. Konieczne jest wsparcie tego procesu poprzez powstanie nowych koncepcji i kreowanie nowych programów w ramach polityki rozwoju obszarów wiejskich. Wielofunkcyjny rozwój peryferyjnych obszarów wiejskich będzie powolny i powinien być oparty na różnorodnych projektach dostosowywanych do lokalnych warunków.

2. BARIERY ROZWOJU OBSZARÓW WIEJSKICH I PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Wśród wielu barier rozwoju obszarów wiejskich najistotniejsze wydają się:

- niedostateczny rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw,
- niski poziom kapitału ludzkiego i społecznego,
- niezbyt racjonalny sposób zarządzania gospodarką gminną przez władze lokalne, a także
- jakość infrastruktury oraz
- zbyt słabe tempo modernizacji rolnictwa.

Za bardzo ważną barierę należy także uznać zbyt powolny rozwój małego biznesu wiejskiego, kreującego nowe miejsca pracy dla mieszkańców wsi.



RYSUNEK 1. Bariery rozwoju obszarów wiejskich
FIGURE 1. Barriers to the development of rural areas

Źródło: Opracowanie własne.

Przedsiębiorczość na wsi rozwija się dość wolno, gdyż przedsiębiorcy wiejscy pracują w znacznie trudniejszych warunkach niż w mieście. Warunki te cechuje utrudniony dostęp do służb doradczych i informacji, słabszy popyt, utrudniony dostęp do szerszych rynków zbytu i zaopatrzenia itd. Z tych właśnie powodów konieczne jest zróżnicowanie dotychczasowych jednolitych metod oddziaływania na rozwój przedsiębiorczości w Polsce. Zrozumiały to już dawno kraje UE, tworząc np. odrębne komórki w agencjach rozwoju regionalnego, które zajmują się wyłącznie doradztwem i rozwojem przedsiębiorczości wiejskiej. Niektóre ministerstwa rolnictwa krajów UE utworzyły specjalne konsorcja z dość dużymi budżetami zajmujące się wyłącznie przedsiębiorczością wiejską, szczególnie na terenach o trudnych warunkach rozwoju. Konsorcja te, w skład których wchodzą także przedstawiciele przedsiębiorców wiejskich, proponują programy rozwoju przedsiębiorczości na wsi na podstawie wcześniej dokonanych analiz identyfikujących zarówno bariery, jak i priorytety małego biznesu wiejskiego na konkretnych terenach. Bardzo często uniwersytety włączają się czynnie w rozwój przedsiębiorczości tworząc centra rozwoju biznesu. Główną bolączką w Polsce jest to, że programy kierowane do sektora MSP nie uwzględniają specyfiki wiejskiej i póki to nie nastąpi, rozwój przedsiębiorczości wiejskiej będzie powolny.

Każda gmina dysponuje określonym potencjałem gospodarczym oraz lepiej lub gorzej rozpoznaną grupą osób przedsiębiorczych, które mogą uruchomić ten potencjał, jeśli stworzy się im odpowiednie warunki do działania. Wbrew pozorom w dużej mierze zależy to od władz lokalnych. Skala problemów stojących przed samorządami jest ogromna i trzeba przyznać, że coraz więcej jest gmin, które umieją sobie z nimi radzić. Jednak jeszcze w wielu gminach takie wyzwania rozwojowe przekraczają kompetencje wybranych władz lokalnych.

Bardzo ważną barierą rozwoju jest niski poziom kapitału społecznego, przy czym już nie poziom wykształcenia mieszkańców terenów wiejskich ma decydujące znaczenie. Badania socjologów bez wyjątku wskazują bowiem na niski poziom

zaufania wzajemnego ludności wiejskiej. Rodzi się więc uzasadnione pytanie, czy bez zaufania można w ogóle mówić o kapitale społecznym, który stał się bardzo ważnym czynnikiem rozwoju. Apatia, niechęć do współpracy, postawy roszczeniowe, jeśli się ich nie przezwycięży na wsi, to trudno będzie myśleć o trwałym rozwoju obszarów wiejskich. Napływ unijnych pieniędzy na wieś i nawet wywołany tym faktem rozwój nie zastąpią rozwoju trwałego i samonapędzającego się, o którym decyduje poziom kapitału społecznego. Jednak rosnąca liczba ludności wiejskiej z wyższym wykształceniem, rosnąca liczba organizacji pozarządowych, powiększająca się stopniowo grupa liderów, pozwala patrzeć z pewnym optymizmem na przyszłe procesy rozwojowe polskiej wsi.

Poważną barierą rozwoju przedsiębiorczości na niektórych obszarach wiejskich jest ubytek i starzenie się ludności. Efektem tego jest spadek konsumpcji i, co za tym idzie, kurczenie się na tych terenach rynku zbytu dla wielu firm. Powstaje natomiast potrzeba tworzenia usług związanych z opieką nad starszymi osobami.

Istotną barierą przedsiębiorczości wiejskiej jest ich niedostateczny poziom samoorganizacji. Zaledwie 7–8% firm małych i mikro- jest zrzeszonych w organizacjach branżowych [Nurzyńska 2013]. Z pewnością zrzeszaniu się i wszelkim formom współpracy firm nie sprzyja struktura branżowa przedsiębiorstw i ich wielkość. Zdecydowana większość firm wiejskich to drobny handel i podstawowe usługi. Firmy te raczej ze sobą konkurują, nie zdając sobie sprawy z pozytywnych stron samoorganizacji.

Brak stabilności prawa, nadmierne regulacje, często zmieniające się przepisy nie służą rozwojowi przedsiębiorczości wiejskiej. W sytuacji częstych i przedłużających się nadmiernie kontroli urzędów skarbowych wiele firm traci płynność finansową. Bulwersujący jest fakt, że Ministerstwo Finansów zobowiązało urzędy skarbowe do zwiększenia liczby kontroli, które powinny zakończyć się „domiarami" na rzecz Skarbu Państwa. Kontrolerzy traktują każdego przedsiębiorcę jak potencjalnego złodzieja. Ponadto biurokratyzm i formalizm urzędników wymaga posiadania personelu, który sprosta tym wymaganiom, a na to stać tylko większe firmy.

Polityka jednakowego traktowania przedsiębiorstw niezależnie od ich wielkości (z wyraźnym dotychczas uprzywilejowaniem firm dużych z kapitałem zagranicznym) powoduje, że mikrofirmy bez dobrego doradztwa z trudem sobie radzą ze zbyt skomplikowanymi przepisami [Bański 2014].

Dotychczasowe wsparcie finansowe przedsiębiorstw jest uwarunkowane zbyt skomplikowanym systemem wnioskowym. Uproszczenie tego systemu staje się problematyczne w sytuacji powszechnej nieufności do wnioskodawców. Obraźliwe określenie „prywaciarz" dalej funkcjonuje, mimo że już 25 lat temu nastąpiła zmiana systemowa w Polsce.

Małe przedsiębiorstwa wiejskie nie przywiązują wagi do tworzenia strategicznego planu działania. Funkcjonowanie firmy opiera się na intuicyjnych działaniach właściciela.

Polski system oświaty nie przywiązuje tak dużej wagi jak w krajach zachodnich do nauki przedsiębiorczości w szkołach.

Polskie regiony cechuje brak programów rozwoju przedsiębiorstw dostosowanych do lokalnych warunków, potrafiących wykorzystać ich atuty.

Na terenach wiejskich nadal jest słaba dostępność instytucji wsparcia biznesu na wsi.

Jedną z istotnych barier rozwoju przedsiębiorczości jest brak kapitału własnego i obawy przed zaciąganiem kredytów.

Ułomność danych statystycznych nie pozwala na gruntowne wychwycenie różnic w rozwoju przedsiębiorczości na wsi i w mieście.

Na poziom rozwoju przedsiębiorczości w dużym stopniu oddziałuje jakość kapitału ludzkiego pracowników. W 2013 roku 78% pracodawców poszukujących osób do pracy miało trudności w znalezieniu odpowiednich kandydatów. W przypadku już zatrudnionych jedynie 50% pracodawców jest zadowolonych z kompetencji swoich pracowników. Pozostali uważają, że ich pracownicy wymagają doszkolenia. Jedną z determinant określających jakość kapitału pracowniczego jest udział w szkoleniach. Z danych GUS wynika, że z 15 mln pracowników tylko 35% podjęło działania mające na celu poprawę swych kompetencji. Ponadto liczba biorących udział w szkoleniach i kursach zmniejszyła się ostatnio do poziomu z 2003 roku. Jest to szczególnie niepokojące, gdy się weźmie pod uwagę ogromną skalę wydatków przeznaczanych na szkolenia z budżetu UE. Warto dodać, że w 2013 roku 61% Polaków nigdy nie brało udziału lub nie potrafi określić, kiedy wzięli udział w kursach, szkoleniach, praktykach itd., a 78% osób dorosłych zadeklarowało, że nie planują żadnej aktywności w celu zwiększenia swych kompetencji [Nikowska 2014]. Systematycznie spada w Polsce aktywność szkoleniowa osób powyżej 50. roku życia. Szkolą się najczęściej osoby z wykształceniem wyższym. Z całą pewnością pracownicy, którzy nie inwestują w swoje kompetencje, rzutują na wyniki ekonomiczne firm. Trzeba też przyznać, że za ten mało optymistyczny stan odpowiadają także właściciele firm.

3. ZNACZENIE SEKTORA MSP W POLSCE NA TLE UE

Warunki makroekonomiczne dla funkcjonowania przedsiębiorstw uległy w trakcie analizowanego 2013 roku stopniowej poprawie. Po silnym spowolnieniu gospodarki pod koniec 2012 i na początku 2013 roku, począwszy od II kwartału nastąpiło stopniowe ożywienie gospodarcze, co spowodowało spadek ryzyka działalności przedsiębiorstw i poprawę ich sytuacji finansowej.

W 2012 roku w Polsce funkcjonowało około 1,79 mln aktywnych przedsiębiorstw. W porównaniu do 2011 roku nastąpił wzrost ich liczby o 0,6%. Liczba przedsiębiorstw w Polsce rośnie w podobnym tempie jak w krajach o zbliżonym do polskiego tempie rozwoju. W roku 2012 liczba przedsiębiorstw nowo zarejestrowanych wynosiła 518 tysięcy (wzrost w porównaniu z 2011 rokiem o prawie 27%), a liczba firm zlikwidowanych była o około 25% niższa i wynosiła 311 tysięcy. Polska jest w czołówce krajów o największej liczbie nowo powstałych przedsiębiorstw. Dane te jednak trzeba traktować ze sporą ostrożnością, choćby ze względu na dużą skalę zjawiska wymuszania na pracownikach przez pracodawców zakładania własnych przedsiębiorstw (samozatrudnienie). W porównaniu ze średnią UE sektor MSP w Polsce jest bardziej zdominowany przez mikroprzedsiębiorstwa – 95,8%, podczas gdy w UE – 92,5%. Natomiast udział małych firm w całej populacji MSP w Polsce wynosi 3,2%, a w UE – 6,2%. Struktura polskich przedsiębiorstw stopniowo

upodabnia się do unijnej (spada udział firm mikro-, a wzrasta w pozostałych kategoriach wielkości).

W świetle danych GUS działające w Polsce przedsiębiorstwa generują blisko trzy czwarte produktu krajowego brutto, co można uznać za powrót do trendu wzrostowego obserwowanego w latach 2006–2009 [Łapiński, Nieć, Rzeźnik, Zakrzewski 2014]. Na przestrzeni lat 2004–2013 obserwuje się nieprzerwany wzrost wartości dodanej brutto wytworzonej przez polskie przedsiębiorstwa we wszystkich grupach firm. Jedynie w 2012 roku odnotowano lekkie spowolnienie tego wzrostu w małych firmach. Dane Eurostatu za 2011 rok wskazują na wyraźnie niższy niż w UE rozmiar sektora mikro- i małych przedsiębiorstw w Polsce, pod względem wytwarzanej wartości dodanej brutto. Według tych danych mikroprzedsiębiorstwa w Polsce wytwarzają 16,5% wartości dodanej brutto przedsiębiorstw, podczas gdy w UE udział ten wynosi 21,4%. Podobna różnica występuje w przypadku małych firm. Natomiast wyraźnie większy wkład w tworzenie wartości dodanej brutto w Polsce cechuje średnie i duże podmioty w porównaniu z UE. Strukturę branżową sektora MSP w Polsce na tle UE cechuje niższy poziom sektora usługowego mierzony jego udziałem w wartości dodanej brutto – 29,7% natomiast w UE – 41,2%.

Sektor MSP w Polsce ma znaczący udział w rynku pracy. Na 8,9 mln osób pracujących w Polsce w sektorze tym zatrudnionych było w 2011 roku 6,3 mln osób. Największym pracodawcą są mikroprzedsiębiorstwa oraz firmy duże. Polskie przedsiębiorstwa zarówno pod względem przeciętnej liczby zatrudnionych, jak i pracujących są mniejsze niż ich odpowiedniki w krajach UE.

Niższe koszty pracy niż w UE są nadal głównym czynnikiem przewagi konkurencyjnej firm polskich. W Polsce koszty osobowe w produkcji wynoszą 13,1%, co daje naszemu krajowi pierwsze miejsce pod tym względem w UE. Należy jednak zaznaczyć, że koszty te stopniowo wzrastają. Produktywność przedsiębiorstw w Polsce mierzona wynikami przypadającymi na jednego zatrudnionego lub jedno przedsiębiorstwo jest wyraźnie mniejsza od przeciętnej w UE. Jednak rozmiary działalności ekonomicznej firm w odniesieniu do nakładów pozwalają polskim firmom prezentować się znacznie lepiej na tle UE. Nakłady inwestycyjne polskich firm są znacznie niższe niż w wyżej rozwiniętych krajach UE. Na przykład inwestycje w środki trwałe przeciętnej polskiej firmy (24,9 tys. euro) są 11 razy niższe niż to ma miejsce w Szwajcarii, natomiast są na poziomie zbliżonym do Litwy lub Chorwacji. Analizowany 2012 rok to dalszy ciąg pewnej niestabilności i wahań w działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw.

Mimo niższej skali prowadzonej działalności polskich firm w porównaniu z innymi krajami Europy, na przykład w takich obszarach, jak: poziom liczby pracujących, produktywność na pracującego lub przedsiębiorstwo, obecność na rynkach zagranicznych, dostępność środków finansowych, zasoby wysoko kwalifikowanej kadry pracowniczej, poziom inwestycji w środki trwałe itd., to jednak polskie firmy rozwijają się nieco szybciej niż w UE. Widać to było szczególnie w latach 2010–2011, jednak rok 2012 nie był już kontynuacją tego pozytywnego trendu.

Wzrost liczby mikroprzedsiębiorstw w ostatnich latach w Polsce jest, jak już wspomniano, po części efektem spowolnienia gospodarczego przyspieszającego decyzję o założeniu własnej firmy tych, którzy stracili pracę [Zadura-Lichota 2014].

Zbiorowość ok. 1,4 mln mikrofirm w Polsce odpowiada za 15% wartości dodanej brutto, gdy ponad 27-krotnie mniejsza grupa małych firm odpowiada za 14,4% wartości dodanej brutto. Mimo to mikrofirmy odgrywają i będą odgrywać bardzo ważną rolę w gospodarce, chociaż istnieją zarówno czynniki ograniczające ich rozwój, jak i takie, które go przyspieszają, na przykład ogólnoświatowy trend powstania rynku start-up.

To, że mikroprzedsiębiorstwa polskie odstają znacznie pod względem potencjału gospodarczego od podobnych przedsiębiorstw w krajach UE jest spowodowane dużą niejednorodnością tej zbiorowości, choćby w postaci zbyt dużej skali firm powstałych pod przymusem, o czym już wspomniano powyżej, a także możliwością otrzymania środków unijnych na założenie firmy bez konieczności udokumentowania wkładu własnego, co stwarza zbyt dużą zachętę do nadużyć. Nic więc dziwnego, że dane roku 2012 dotyczące skali „przeżywalności" mikrofirm nie są optymistyczne. Coraz dokuczliwszym w procesie analizy tej grupy przedsiębiorstw jest brak badań nad ich ogromną różnorodnością. Pozwoliłoby to na zróżnicowanie form oddziaływania i uważniejsze przyjrzenie się osobom samozatrudniającym się, które stanowią bardzo specyficzną kategorię zawodową. W mikrofirmach pracuje 3,5 mln osób, z czego 1,27 mln jest zatrudnionych. Oznacza to, że na 3 osoby pracujące tylko jedna jest zatrudniona.

Zbyt często na podstawie takich wskaźników, jak deklaracje osób dorosłych, które zamierzają założyć własną firmę w ciągu trzech lat – wyciągamy zbyt optymistyczne wnioski co do poziomu przedsiębiorczości w Polsce. Wskaźnik ten dla Polski wynosi 17%, podczas gdy średnia unijna kształtuje się na poziomie 14%. Istotniejszy wydaje się fakt, że tylko 28% polskich przedsiębiorstw wprowadziło innowacje w latach 2008–2010 [Leszczyński 2013], tymczasem w Niemczech procent ten wyniósł 79. Z Polski pochodzi zaledwie 0,12% światowych patentów na wynalazki, podczas gdy z Hiszpanii dziesięciokrotnie więcej. W rankingu „Doing Business" na 185 krajów zajmujemy odległe 161 miejsce. Śledzimy pilnie liczbę aktywnych firm, nie zdając sobie sprawy z tego, że z tych 1,8 mln przedsiębiorstw zaledwie milion jest w stanie twórczo się rozwijać, tworząc nowe miejsca pracy. Dzieje się tak dlatego, że definicja przedsiębiorstwa jest zbyt szeroka. Mamy np. kilkusettysięczną armię samozatrudnionych, na których ich pracodawcy wymusili otworzenie własnej działalności gospodarczej. Różnego typu analizy zbyt często pokazują Polskę na tle innych krajów, posługując się ogólną liczbą aktywnych przedsiębiorstw. Tymczasem, jeśli liczbę firm przeliczymy na 1000 mieszkańców, to wyprzedzają nas Czesi, Grecy, Portugalczycy. Mimo niewątpliwych sukcesów naszej gospodarki, co zawdzięczamy przedsiębiorcom i ich firmom, nie możemy nie dostrzegać licznych barier rozwoju przedsiębiorczości w Polsce.

4. ZRÓŻNICOWANIE PRZESTRZENNE ROZWOJU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Ranking przedsiębiorczości w układzie wojewódzkim wg wskaźnika syntetycznego uwzględniającego takie dane, jak: liczba przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców, liczba pracujących, przychody na firmę i pracującego, udział kosztów w przychodach, przeciętne wynagrodzenie, nakłady inwestycyjne na przedsiębiorstwo i pracującego

– wskazuje, że pozycja lidera niezmiennie od lat należy do województwa mazowieckiego. Wartość tego wskaźnika wynosi dla województwa mazowieckiego 88,46, podczas gdy dla ostatniego województwa w rankingu – warmińsko-mazurskiego – 21,03 [Nieć 2014]. Drugie miejsce zajęło województwo pomorskie, a trzecie województwo wielkopolskie. Z tabeli 1 wynika pewna w ostatnich latach stabilność pozycji poszczególnych województw. Na najniższych pozycjach rankingu znajdują się niżej zurbanizowane województwa wschodnie.

W województwach Polski wschodniej o niskich wskaźnikach przedsiębiorczości powstaje zdecydowanie mniej MSP na 1000 mieszkańców niż w pozostałych województwach, ale też znacznie mniej podmiotów ulega likwidacji. W całej Polsce w badanym 2012 roku nastąpił wzrost średniego wskaźnika nowo powstałych przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców (13,42 wobec 10,58 w 2011 roku). Nastąpił też spadek wskaźnika zlikwidowanych przedsiębiorstw (8,06 wobec 10,88) [Nieć 2014]. Tendencja ta powinna utrzymać się nadal, gdyż mimo niekorzystnych makroekonomicznie konsekwencji globalnego kryzysu finansowego i recesji w krajach UE, w drugim półroczu 2013 roku nastąpił w Polsce wzrost gospodarczy i tendencję tę udało się utrzymać w 2014 roku. Tym niemniej w 2012 roku mieliśmy do czynienia ze spadkiem nakładów inwestycyjnych w 14 na 16 województw. Średnie nakłady inwestycyjne przypadające na aktywne MSP wyniosły w badanym roku 41,57 tys. zł i zmniejszyły się średnio o 3,8 tys. zł.

Przeciętne miesięczne wynagrodzenie w małych przedsiębiorstwach aktywnych w 2012 roku wyniosło 2704 zł, a w średnich – 2706 zł. Wzrost w porównaniu z 2011 rokiem nastąpił niewielki: odpowiednio 113 i 121 zł. Najniższe wynagrodzenia w przedziale 2247–2444 zł odnotowano w województwach: kujawsko-pomorskim, łódzkim, podlaskim, lubuskim, świętokrzyskim, warmińsko-mazurskim, podkarpackim.

TABELA 1. Ranking przedsiębiorczości w latach 2008–2012
TABLE 1. Ranking of entrepreneurship in 2008–2012

Ranking przedsiębiorczości	2008	2009	2010	2011	2012
1	2	3	4	5	6
1	Mazowieckie	Mazowieckie	Mazowieckie	Mazowieckie	Mazowieckie
2	Pomorskie	Pomorskie	Wielkopolskie	Pomorskie	Pomorskie
3	Dolnośląskie	Wielkopolskie	Pomorskie	Wielkopolskie	Wielkopolskie
4	Śląskie	Śląskie	Małopolskie	Małopolskie	Śląskie
5	Wielkopolskie	Małopolskie	Dolnośląskie	Śląskie	Dolnośląskie
6	Zachodnio-pomorskie	Dolnośląskie	Śląskie	Dolnośląskie	Małopolskie
7	Małopolskie	Zachodnio-pomorskie	Świętokrzyskie	Kujawsko--Pomorskie	Kujawsko--Pomorskie
8	Kujawsko--Pomorskie	Kujawsko--Pomorskie	Łódzkie	Opolskie	Zachodnio-pomorskie
9	Podlaskie	Opolskie	Zachodnio-pomorskie	Podlaskie	Łódzkie
10	Lubuskie	Lubuskie	Kujawsko--Pomorskie	Świętokrzyskie	Opolskie

1	2	3	4	5	6
11	Opolskie	Podlaskie	Opolskie	Zachodnio-pomorskie	Podlaskie
12	Łódzkie	Świętokrzyskie	Podlaskie	Łódzkie	Świętokrzyskie
13	Świętokrzyskie	Łódzkie	Lubuskie	Lubuskie	Lubuskie
14	Podkarpackie	Podkarpackie	Podkarpackie	Podkarpackie	Podkarpackie
15	Warmińsko--Mazurskie	Lubelskie	Warmińsko--Mazurskie	Lubelskie	Lubelskie
16	Lubelskie	Warmińsko--Mazurskie	Lubelskie	Warmińsko--Mazurskie	Warmińsko--Mazurskie

Źródło: [Nieć 2014].

Source: Nieć M., ranking enterprise in the provincial system. The synthetic index. [In] Report on the state of the sector of small and medium-sized enterprises in Poland in 2012-2013.

Makroregiony wschodnie, najuboższe z punktu widzenia różnych wskaźników ekonomicznych, okazały się też regionami, w których przedsiębiorcy najgorzej oceniają koniunkturę gospodarczą [Konieczna-Sałamatin, Stasiowski 2014]. To przekonanie o pogarszającej się sytuacji gospodarczej kraju jest znacznie mniejsze w regionach południowo-zachodnich i centralnym. Dość charakterystyczne, że odsetek przedsiębiorców wskazujących na kryzys gospodarczy jest na ogół niższy niż procent wskazujących na kryzys w branży, w której działają ich firmy. Warto zauważyć, że o ile w 2013 roku 80% przedstawicieli polskich firm wskazywało na kryzys, o tyle już w 2014 roku odsetek ten spadł o połowę. Widoczny jest też spadek odsetka firm w 2014 roku oceniających kryzys w ich konkretnej branży.

Na regionalne zróżnicowania warto też nałożyć strategie, jakie przedsiębiorcy stosują, aby sprostać konkurencji. Przedsiębiorcy z regionu północnego częściej jako najskuteczniejsze wskazują strategie nowych technologii i ulepszonych produktów (28%). Na strategię obniżania kosztów pracy lub cen produktów i usług wskazują częściej przedsiębiorcy ze wschodnich regionów (53%). Firmy z tego regionu jednocześnie bardzo rzadko wskazywały na ulepszenie produktu i wprowadzenie nowych technologii (4%).

Badania panelowe polskich przedsiębiorców, jakie od 2012 roku prowadzi PARP pokazują, że w 2014 roku oceny optymistyczne wyraźnie przeważały nad pesymistycznymi. Ożywienie gospodarcze zauważano częściej w miastach niż na terenach wiejskich. Częściej niż w 2013 roku deklarowano wzrost popytu, poprawę terminowości regulowania zobowiązań przez kontrahentów oraz spadek cen materiałów, surowców, sprzętu. Przełożyło się to na bardziej optymistyczne oceny koniunktury w gospodarce. Warto też wspomnieć, że na podstawie danych Eurostatu [Węcławska 2014] polscy przedsiębiorcy są lepiej wykształceni niż w UE. Różnice te jednak nie są znaczne. Na uwagę zasługuje fakt, że pracodawcy są lepiej wykształceni niż samozatrudnieni.

5. UWAGI KOŃCOWE

Wszelkie ogólnokrajowe analizy dotyczące sektora MSP nie pokazują zróżnicowań między przedsiębiorczością na wsi i w mieście. Przedsiębiorstwa wiejskie stanowią około 25–30% ogólnej liczby podmiotów gospodarczych w Polsce. Podmioty te prowadzą swą działalność w znacznie trudniejszych warunkach niż w mieście. Przedsiębiorcy wiejscy

są gorzej wykształceni niż właściciele firm w miastach. Są też oni mniej skłonni do ryzyka i szukania nisz rynkowych. Zdaniem Marii Halamskiej, wiele mikrofirm na wsi funkcjonuje według typowo chłopskiej racjonalności – nastawione są wyłącznie na lokalny rynek i nie charakteryzują się konkurencyjnością rozumianą w kategoriach ściśle ekonomicznych [Halamska 2013]. Wiele mikrofirm, bo takie głównie mamy na wsi, nastawionych jest na przetrwanie, a nie na rozwój i bazuje głównie na samozatrudnieniu. Część z nich (20%) działa jedynie sezonowo. Istnieje jeszcze wiele innych przesłanek wskazujących na różnice zarówno między warunkami rozwoju, jak i kondycją sektora małej przedsiębiorczości na wsi i w mieście, co powinno stać się argumentem za zróżnicowaniem dotychczasowych jednolitych metod oddziaływania, poprzez tworzenie programów uwzględniających konkretne lokalne uwarunkowania danego obszaru wiejskiego.

Ośrodki doradztwa rolniczego (ODR) są najlepiej rozpoznawalnymi instytucjami wśród mieszkańców wsi, bowiem ich działalność skupiona jest na rolnictwie. Trzeba też przyznać, że coraz częściej w swej aktywności ODR-y uwzględniają wspieranie przedsiębiorczości poprzez organizację szkoleń i kursów dla zainteresowanych w populacji ludności wiejskiej. Dowodem na to jest wpisanie przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości czterech ośrodków doradztwa rolniczego na listę Krajowego Systemu Usług (KSU), który to system tworzą instytucje dopuszczone przez PARP do świadczenia usług dla sektora MSP. Jednym z nich jest Kujawsko-Pomorski ODR w Minikowie, który od 2009 roku prowadzi specjalistyczne kursy nastawione na reorientację zawodową rolników i członków ich rodzin. Z dwóch tysięcy osób, które skończyły takie kursy, ok. 27% podjęło różne formy aktywności zawodowej. Na uwagę zasługuje projekt, w ramach którego tworzone są w Borach Tucholskich tak zwane gospodarstwa opiekuńcze (na wzór podobnych gospodarstw w Holandii) dla osób starszych, niepełnosprawnych, młodych matek z dziećmi itp. Ośrodek w Minikowie wyszkolił 40 doradców terenowych, którzy nie tylko zajmują się reorientacją zawodową rolników, lecz także wspomagają przyszłych przedsiębiorców rekrutujących się z wiejskiej ludności pozarolniczej. Ukończenie kursu na wsi to dopiero początek drogi do samozatrudnienia, w czym „absolwentowi" powinien pomóc doradca. Nie ulega wątpliwości, że w otoczeniu instytucjonalnym przedsiębiorczości wiejskiej ODR-y powinny odgrywać znacznie większą rolę niż dotychczas. Tymczasem są one zbyt uwikłane w pomaganie rolnikom w wypełnianiu różnego typu dokumentów, a nie w realizację programów rozwojowych, takich jak przedsiębiorczość wiejska. Już na podstawie pobieżnych obserwacji można postawić hipotezę, że poziom rozwoju przedsiębiorczości jest ściśle związany z nasyceniem instytucjami otoczenia biznesowego i, oczywiście, jakością i różnorodnością świadczonych usług [Nurzyńska 2013]. Ze zrozumiałych względów wieś ma trudniejszy dostęp do wszelkiego rodzaju usług wspierających rozwój przedsiębiorczości. Dlatego konieczne jest lepsze wykorzystanie w tym celu ODR-ów i stworzenie z nich centrów informacyjno-szkoleniowych i doradczych dla wiejskiego biznesu. Już teraz, jak wynika z badań Jerzego Bańskiego, ze wsparcia ODR-ów korzysta mniej więcej połowa mikrofirm na wsi [Bański 2014]. Natomiast poziom wykorzystania przez przedsiębiorców wiejskich pomocy z innych instytucji otoczenia biznesu, jakie oferuje np. KSU, jest raczej niski. Wynika to nie tylko ze słabej orientacji co do

możliwości i miejsca uzyskania takiej pomocy, lecz także z pewnej niewiary w jej skuteczność i potrzebę. Na uwagę jednak zasługuje fakt [Bański 2014] poprawy i poszerzenia oferty usługowej przygotowanej dla przedsiębiorców wiejskich. Jest to, zdaniem Bańskiego, wynik polepszenia się kompetencji i wiedzy przedstawicieli instytucji otoczenia biznesu oraz, co jest bardzo istotne, zindywidualizowanego podejścia do przedsiębiorcy. Trzeba też przyznać, że rośnie wśród wiejskich przedsiębiorców zarówno poziom wykształcenia, jak i kreatywności.

Przedsiębiorstwa wiejskie skorzystały znacznie ze środków pomocowych UE. Fundusze te, często w formie dotacji, wpłynęły bardzo korzystnie na rozwój wielu przedsiębiorstw. Istnieją, oczywiście, przeszkody w ubieganiu się o te środki, ale patrząc realnie zarówno na brak chęci ze strony instytucji wspierających przedsiębiorców we wprowadzaniu tak często postulowanych prostszych wniosków składanych o dotacje, jak i zastosowaniu bardziej przejrzystych zasad weryfikacji i kontroli – przedsiębiorcy wiejscy mimo narzekań muszą być lepiej przygotowani na sprostanie dotychczasowym wymogom biurokracji. Z tego typu problemami łatwiej radzą sobie przedsiębiorcy młodzi, lepiej wykształceni i bardziej zaangażowani w działania na rzecz rozwoju firmy.

Na przeszkodzie rozwojowi przedsiębiorczości na wsi stoją zarówno wymienione w rozdziale 1 bariery oraz fakt, że wykwalifikowana kadra pracownicza ze względu na mały rozmiar firm wiejskich, jak również ich strukturę branżową (przewaga handlu) opuszcza wieś, szukając zatrudnienia w dużych miastach. Nic więc dziwnego, że większe innowacyjne przedsiębiorstwa, gdyby miały powstać na wsi, miałyby ogromny problem ze skompletowaniem załogi. Trzeba być bardzo ostrożnym w ocenie możliwości przyspieszenia rozwoju sektora małej i średniej przedsiębiorczości na wielu terenach wiejskich. Powtórzmy raz jeszcze – rozwój ten będzie raczej powolny i zależeć będzie od uwarunkowań lokalnych. Trzeba respektować fakt, że ponad 96% firm wiejskich to mikrofirmy i im należy poświęcić znacznie więcej uwagi. Potrzebne są zarówno małe programy rozwoju przedsiębiorczości nastawione na specyfikę lokalną, jak i te w skali regionalnej lub ogólnokrajowej.

Programem ogólnokrajowym powinien stać się program ożywienia gospodarczego małych miast. W zakresie rozwoju przedsiębiorczości wieś jest skazana na rozwój powolny „małymi krokami", w którym należy docenić każdą nawet najmniejszą inicjatywę, gdyż to przecież często większe firmy powstają na bazie zwykle lekceważonych mikrofirm. Najtrudniejsze problemy rozwojowe mają tereny peryferyjne, a w dodatku wyludniające się, co dotyczy nie tylko Polski, ale i wielu innych krajów, a próby ich złagodzenia opierają się na ogół na programach wymagających ścisłej współpracy wszystkich mieszkańców, co w Polsce może okazać się trudne w realizacji. Aby wykorzystać potencjał danego terenu, nie można liczyć jedynie na skuteczność w działaniach władz lokalnych, potrzebne jest zaangażowanie w rozwój większej grupy mieszkańców, a to wymaga chęci do współpracy i samoorganizacji. Przykładem tego typu działań może być ruch spółdzielczy w peryferyjnie położonych wioskach Szkocji. Polega on na tym, że cała ludność uczestniczy w tworzeniu niezbędnej infrastruktury typu poczta, szkoła, sklep. Bywa, że z takich terenów prywatny sektor wycofuje się z powodu małych obrotów z prowadzenia np. stacji benzynowej. Mieszkańcy natomiast widzą potrzebę jej istnienia i sami przejmują inicjatywę w dalszym jej prowadzeniu. Aby nie ponosić strat z tego tytułu wieś

podejmuje dalsze inicjatywy gospodarcze, które mogłyby wyrównać straty. W tych lokalnych organizacjach spółdzielczych w Szkocji (*Community Enterprise*) każdy członek posiada udziały i, mając prawo głosu, sprawuje nadzór nad działalnością spółdzielni. Zysk jest przeznaczony na dalsze cele społeczne, takie jak rozwój usług, i nie jest rozdzielany wśród członków. Kooperatywy te wspierane są ze strony państwa doradztwem i dotacjami przez pierwszych pięć lat i ogniskują wszelkie inicjatywy lokalne.

Z obserwacji doświadczenia krajów UE nieodparcie nasuwa się wniosek, że rozwój przedsiębiorczości na wsi uwarunkowany jest potrzebą właściwego doradztwa [Kłodziński 1999, 2006]. Mały przedsiębiorca wiejski – czy to w Polsce, czy w Anglii – ma ogromne problemy z określeniem swych potrzeb w zakresie doradztwa lub podniesienia swych kwalifikacji poprzez udział w szkoleniach. Ponadto nie wie, do jakiej firmy doradczej udać się po pomoc. W tym celu w Anglii lokalne władze i lokalne agencje rozwojowe stworzyły biura *Bussines Links,* które świadczą usługi informacyjne, z jakich firm doradczych korzystać i jaka pomoc, w jakim zakresie jest niezbędna, aby przedsiębiorstwo wiejskie jak najszybciej wybrnęło z kłopotów.

Należy zdać sobie sprawę, że wszelkie plany walki z bezrobociem wiejskim na terenach peryferyjnych są mało realne, bo przemysł na wieś nie przyjdzie, choćby ze względu na mało wykwalifikowaną siłę roboczą i niedostateczną infrastrukturę. Na wsi rozwijać się będą usługi związane z turystyką i obsługą mieszkańców. Konieczność dywersyfikacji gospodarki wiejskiej jest powszechnie akceptowana. Dlatego należy wspierać wszelkie inicjatywy lokalnej ludności. Umiejętność włączenia ludności wiejskiej w proces rozwoju poprzez przebudzenie drzemiącej w niej energii jest zadaniem trudnym, ale możliwym do realizacji. Największym zagrożeniem dla rozwoju jest apatia, negowanie dotychczasowych osiągnięć, wmawianie ludziom, że za ich niepowodzenia ponoszą winę inni, rozdawnictwo, które doprowadziło do tego, że wiele rodzin wiejskich jest permanentnymi „pacjentami" wymagającymi ciągłej opieki. Hasła populistyczne padają na dość podatny grunt wiejski. Tymczasem jeśli wieś nie stanie na nogi o własnych siłach i nie wykorzysta środków unijnych na rozwój, to taka szansa może się już nigdy nie powtórzyć.

Na polską wieś warto spojrzeć oczyma tych, którzy zmieniają wiejską rzeczywistość w poszczególnych wsiach i gminach, gdyż wtedy wygląda ona nieco inaczej niż w naszych „miejskich wyobrażeniach" [Kłodziński, Fedyszak-Radziejowska 2002]. Dzięki przedsiębiorcom i liderom wiejskim zobaczymy ludzi, którzy swoje małe i większe sukcesy osobiste utożsamiają z losami społeczności, w których żyją i dla których pracują. Ludzie ci udowadniają, że często trudności i problemy, przed którymi stoi polska wieś, są rozwiązywalne i możliwe do pokonania. Nie spodziewajmy się spektakularnych sukcesów w postaci twardych parametrów ekonomicznych. Zobaczymy natomiast trudną pracę od podstaw, w wyniku której powstaje stopniowo kapitał społeczny. Nieraz wystarczy niewielkie wsparcie finansowe dla lokalnego programu, aby praca liderów, doradców i części mieszkańców przyniosła konkretne efekty dla lokalnego rozwoju. Niejednokrotnie największym dorobkiem małych lokalnych programów nie są nowe miejsca pracy, ale zmiany w postawach mieszkańców. Utrwalanie wśród mieszkańców wsi świadomości, że „wiele da się zrobić" to konieczna droga do uwierzenia we własne siły, co jest niezbędne przy

podjęciu następnego kroku – przedsięwzięciu inicjatywy gospodarczej. Na takiej właśnie drodze rodzi się często przedsiębiorczość wiejska.

Przy realizacji lokalnych programów rozwojowych warto brać pod uwagę wszelkie współzależności różnorodnych interesów występujących na danym terenie. Należy zatem łączyć różnorodne aspekty życia na wsi, takie jak interesująca nas przede wszystkim pozarolnicza działalność gospodarcza, jak również społeczna. Trzeba też wziąć pod uwagę rolnictwo i gospodarkę ziemią, trzeba zadbać o dobrą współpracę z władzami lokalnymi i starać się o łączenie różnych źródeł finansowania. Jak pisze Andrew Errington to ludzie i osobowości wpływają na sukcesy lub porażki każdego lokalnego programu rozwoju wsi, a zatem to oni tkwią u podstaw jego sukcesu [Errington 2002]. Postulując w Polsce powstanie zintegrowanej polityki rozwoju obszarów wiejskich, warto przy realizacji konkretnych programów lokalnych zadbać w nich o taką integrację.

BIBLIOGRAFIA

Bański J., 2014: *Koncepcje systemowego wsparcia przedsiębiorczości.* IGiPZ PAN, FDPA, Warszawa.

Errington A., 2002: Doświadczenia realizacji programu zintegrowanego rozwoju wsi w rejonie Peak District (Anglia), [w:] *Przedsiębiorczość wiejska w Polsce i krajach Unii Europejskiej,* M. Kłodziński, B. Fedyszak-Radziejowska (red.). IRWiR PAN, s. 161–192.

Halamska M., 2013: *Wiejska Polska na początku XXI wieku. Rozważania o gospodarce i społeczeństwie.* Wydawnictwo Naukowe Scholar.

Kłodziński M., 1999: *Aktywizacja gospodarcza obszarów wiejskich.* IRWiR PAN, Warszawa.

Kłodziński M., 2006: *Aktywizacja społeczno-gospodarcza gmin wiejskich i małych miast.* IRWiR PAN, Warszawa.

Kłodziński M., Rosner A., 2000: *Rozwój przedsiębiorczości na terenach wiejskich wschodniego i zachodniego pogranicza.* IRWiR PAN.

Kłodziński M., Fedyszak-Radziejowska B. (red. nauk.), 2002: *Przedsiębiorczość wiejska w Polsce i krajach Unii Europejskiej.* IRWiR PAN, Warszawa.

Konieczna-Sałamatin J., Stasiowski J., 2014: Przedsiębiorcy o sobie – ocena sytuacji gospodarczej i kondycji firm w 2013 roku, [w:] *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2012–2013.* PARP, s. 68–82.

Leszczyński A., 2013: Zafundujmy sobie dobre państwo. *Gazeta Wyborcza* z 23–24.02, s. 14–15.

Łapiński J., Nieć M., Rzeźnik G., Zakrzewski R., 2014: Działalność sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce na tle krajów UE, [w:] *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2012–2013.* PARP, s. 14–43.

Nieć M., 2014: Ranking przedsiębiorczości w układzie wojewódzkim. Wskaźnik syntetyczny, [w:] *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2012–2013.* PARP, s. 61–67.

Nikowska A., 2014: Rozwój kapitału ludzkiego – wiedza, działanie, możliwości i perspektywy pracownika. [w:] *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2012–2013.* PARP, s. 85–95.

Nurzyńska I., 2013: Uwarunkowania instytucjonalne rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich. *Wieś i Rolnictwo* nr 3, s. 119–137.

Węcławska D., 2014: Charakterystyka przedsiębiorców w Polsce na podstawie danych Labour Force Survey, [w:] *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2012–2013.* PARP, s. 53–67.

Zadura-Lichota P., 2014: Mikroprzedsiębiorstwa w Polsce w latach 2012–2013, [w:] *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2012–2013.* PARP, s. 44–52.

THREATS AND OPPORTUNITIES FACING THE DEVELOPMENTAL SECTOR OF RURAL ENTREPRENEURSHIP

Abstract: There are major doubts concerning the need to develop non-agricultural sectors of the economy in rural areas. The creation of new jobs in close proximity to places of residence of the rural population is a better solution than long hours of commuting to work in big cities. However, the achievement of the postulate of faster development of rural entrepreneurship is difficult to meet, especially in peripheral municipalities.

The small and medium enterprises sector only grows at a satisfactory pace in the immediate vicinity of large cities or in areas attractive to tourists. Existing National rules that support the development of entrepreneurship must therefore be differentiated so as to take into account the specificities of rural areas.

Despite the high expectations of the positive effects of the diversification of the rural economy, the process develops slowly in most rural communities as the conditions necessary for the development of entrepreneurship are not well provided. Policy should be oriented towards expenditure for the development of entrepreneurship and focus on specific locations that have a chance of development. The economic recovery of small towns and larger settlements should be a priority in rural development policy.

Key words: multifunctional development of the rural economy, small business rustic, rural entrepreneurship development barriers, Polish companies compared to other EU countries