

PAWEŁ BRYŁA¹

DETERMINANTY ROZWOJU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI NA OBSZARACH WIEJSKICH ZE SZCZEGÓLNYM UWZGLĘDNIENIEM DOŚWIADCZEŃ WYNIKAJĄCYCH Z IMPLEMENTACJI PROGRAMU SAPARD

Abstrakt. Ze względu na specyficzne problemy obszarów wiejskich dużego znaczenia nabiera polityka nakierowana na stymulowanie rozwoju przedsiębiorczości zlokalizowanej na tych terenach. Kształtowanie postaw przedsiębiorczych i uruchomienie programów wspierania rozwoju już istniejących przedsiębiorstw należą do głównych czynników rozwoju przedsiębiorczości. Nie należy jej utożsamiać wyłącznie z działalnością pozarolniczą, gdyż obejmuje także modernizację gospodarstw rolnych i przyjmowanie przez rolników wzorców zachowań typowych dla działalności biznesowej. W ten nurt wpisuje się system bodźców wykreowanych w ramach przedakcesyjnego programu pomocy dla rolnictwa i obszarów wiejskich SAPARD. Przeprowadzono samodzielne badanie empiryczne na temat wpływu tego programu na rozwój przedsiębiorczości na obszarach wiejskich. Ostatnia część artykułu dotyczy ilościowych i jakościowych zmian w zakresie stymulowania rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich, jakie nastąpiły w Polsce w okresie po przystąpieniu do Unii Europejskiej.

Słowa kluczowe: przedsiębiorczość, obszary wiejskie, SAPARD

WPROWADZENIE I CEL PRACY

Celem niniejszego opracowania jest identyfikacja czynników determinujących rozwój obszarów wiejskich i określenie roli wybranych instrumentów polityki rozwoju wsi. W pierwszej części artykułu zostanie dokonany przegląd koncepcji teoretycznych na podstawie literatury przedmiotu. Ukazano także studium przypadku interesującej strategii rozwoju przyjętej przez producentów mozzarelli w połu-

¹ Autor jest pracownikiem naukowym Uniwersytetu Łódzkiego (e-mail: pbryla@uni.lodz.pl).

dniowych Włoszech. W części drugiej zostaną zaprezentowane wyniki autorskiego badania empirycznego przeprowadzonego wśród uczestników przedakcesyjnego programu rozwoju obszarów wiejskich (SAPARD). W ostatniej części wskazane zostaną istotne modyfikacje polityki rozwoju obszarów wiejskich w Polsce, związane z zastąpieniem SAPARD-u przez programy drugiej generacji.

CZYNNIKI I BARIERY ROZWOJU OBSZARÓW WIEJSKICH

Errington z Uniwersytetu Plymouth w Anglii definiuje rozwój wsi jako „...celowe zmiany działalności człowieka zmierzające do wykorzystania zasobów wiejskich z zamiarem podniesienia dobrobytu” [2000a, s. 11]. Obszary wiejskie charakteryzują się: po pierwsze, większym rozrzutem geograficznym konsumentów i producentów, który powoduje wyższe koszty transportu i transakcji, po drugie, przewagą małych firm, często działających jako przedsięwzięcia rodzinne, i po trzecie, występowaniem szerokiej gamy dóbr publicznych związanych ze środowiskiem naturalnym [Errington 2000b].

Najważniejszymi czynnikami rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich² są: kształtowanie aktywnej postawy ludności i udostępnienie funduszy potrzebnych na uruchomienie lub zwiększenie działalności gospodarczej. Według Zrobka [1997], sprawne funkcjonowanie rynku jest koniecznym, ale niewystarczającym warunkiem przyspieszenia tempa rozprzestrzeniania się przedsiębiorczości na obszarach wiejskich i uzyskiwania przez przedsiębiorstwa zamierzonych efektów ekonomicznych. Zależy to również w dużym stopniu od dostępności kapitału, infrastruktury i różnego rodzaju usług komunalnych, technicznych i społecznych. Rozwój obszarów wiejskich wymaga stymulowania sił pozwalających na podtrzymanie i spotęgowanie rozwoju lokalnej przedsiębiorczości. Cytowany autor uwypukla rolę procesów innowacyjnych zachodzących w przedsiębiorstwach w kreowaniu impulsu do rozwoju terenów, na których są zlokalizowane. Nieodzowny jest zatem jakościowy wzrost wartości czynników produkcji [Zrobek 1997, ss. 9, 20, 28]. Podkreśla się w tym kontekście rolę małych i średnich przedsiębiorstw. Ich wsparcie powinno znacząco przyczynić się do poprawy sytuacji na rynkach pracy zarówno na obszarach restrukturyzacji przemysłu, jak i rolnictwa. Rozwój małych i średnich przedsiębiorstw ma kluczowe znaczenie dla budowania kultury przedsiębiorczości na obszarach mniej rozwiniętych, niemogących liczyć na duże inwestycje zagraniczne. Kłodziński [1999] utrzymuje, że ożywienie gospodarcze terenów wiejskich w Polsce nastąpi dzięki małym firmom. Jednocześnie zachęca do tworzenia mechanizmów przyciągania inwestorów zewnętrznych poprzez m.in. zapewnianie im odpowiednich działań, podnoszenie kwalifikacji ludności wiejskiej i inwentaryzację

² Pracownicy Instytutu Rozwoju Wsi i Rolnictwa Polskiej Akademii Nauk posługują się terminem „przedsiębiorczość wiejska” na przykład w pracy *Przedsiębiorczość wiejska...* [2002]. Książka ta przedstawia wiele przykładów przedsiębiorczości na obszarach wiejskich w okresie poprzedzającym proces wdrażania programu SAPARD. Koncentruje się raczej na aspektach socjologicznych opisywanych zjawisk. Zawiera także interesujące fragmenty dotyczące roli samorządu terytorialnego w stymulowaniu zachowań przedsiębiorczych na polskiej wsi.

podpadających zakładów przemysłowych celem poszukiwania szans na potencjalny rozwój [Kłodziński 1999, s. 33].

Dyskusja na temat roli zasobów własnych i obcych w procesie rozwoju obszarów wiejskich toczy się także w zagranicznej literaturze przedmiotu. Przeważają opinie o kluczowym znaczeniu mobilizacji zasobów lokalnych [*Global Change...* 1990, Sengenberger 1993, s. 313–329]. Powstanie dystryktu przemysłowego na terenach wiejskich w Toskanii było możliwe dzięki istnieniu tradycji przedsiębiorczych w tym regionie [Amin 1994, s. 13–24]. Natomiast duże połacie Szkocji i państw nadbałtyckich, które kiedyś były częścią ZSRR, mają kłopoty z rozwojem wsi ze względu na brak tradycji przedsiębiorczości oraz opór wobec zmian i indywidualizmu [Atterton 2001].

Jako główną barierę rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich w Polsce wielu polskich autorów podaje niedostatek środków finansowych. Ponadto zwraca się uwagę na brak wykształconych wzorców podejmowania nowej działalności gospodarczej i niedostateczną motywację ludności wiejskiej w tym zakresie, co utrudnia zmiany w sposobach gospodarowania w samym rolnictwie. Jednocześnie przestrzega się przed niedocenianiem rolników zajmujących się wyłącznie produkcją rolniczą w analizie procesów kształtowania zachowań przedsiębiorczych. W podobnym tonie pisze Kożuch [2002], opowiadając się wyraźnie przeciw utożsamianiu przedsiębiorczości na obszarach wiejskich wyłącznie z działalnością pozarolniczą. Jej zdaniem należy „...przyjąć istnienie przedsiębiorczości rolniczej, która charakteryzuje się przełamywaniem zastanych wzorców, postaw produkcyjnych, w tym modernizowaniem gospodarstw i przejmowaniem funkcji agrobiznesmena oraz podejmowaniem działań zespołowych” [Kożuch 2002, s. 241]. Tak szeroka definicja przedsiębiorczości na obszarach wiejskich legła u podstaw sformułowania tematu niniejszego artykułu.

W ekonomice rolnictwa obserwuje się ewolucję koncepcji gospodarstwa rolnego od rolniczej własności gruntowej ku przedsiębiorstwu rolnemu. Przyjmuje się, że przedsiębiorstwo rolne jest jednostką gospodarczą wytwarzającą produkty rolne lub świadczącą usługi na rynku. Za kryterium wyróżnienia przedsiębiorstwa rolnego proponuje się towarowość danej jednostki wytwórczej. Prowadzenie tak rozumianego gospodarstwa wymaga od rolnika sposobu myślenia i reagowania, charakterystycznego dla przedsiębiorcy. Do podstawowych wymagań trzeba tu zaliczyć nastawienie marketingowe. Rolnik powinien uczyć się przedsiębiorczości, ponieważ na tle tradycyjnych czynników produkcji: pracy, ziemi i kapitału, przedsiębiorczość jawi się jako szczególna cecha. O ile bowiem między tymi trzema czynnikami może występować zjawisko substytucji, o tyle przedsiębiorczości nie można niczym zastąpić [Marks 2002, s. 91–96]. Według Makarskiego: „...o sprawności gospodarowania w rolnictwie rozstrzyga raczej przedsiębiorczość, będąca cechą charakteryzującą osoby pracującej w rolnictwie i umożliwiająca działania zgodne z wymaganiami rynku” [Makarski 1999, s. 43]. Warto zauważyć, iż to spostrzeżenie nawiązuje do wzajemnych powiązań między przedsiębiorczością a marketingiem.

Hunek [2000] uznaje poziom sprawności rolnictwa za podstawowe uwarunkowanie dynamizmu rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich zarów-

no w sferze obsługi produkcji rolnej, jak i pozarolniczej aktywności ludności wiejskiej. Swoją tezę opiera na następujących przesłankach [Hunek 2000, s. 136–137]:

- poziom sprawności rolnictwa określa jego siłę ekonomiczną, co stanowi o skali popytu na dobra i usługi oferowane w wyniku rozwoju przedsiębiorczości,
- poziom sprawności rolnictwa świadczy o poziomie zaawansowania społecznego podziału pracy, a przedsiębiorczość ma rację bytu tylko przy określonym poziomie podziału pracy,
- poziom sprawności rolnictwa jest silnie skorelowany z poziomem cywilizacyjnym, a przedsiębiorczość, by mogła się rozwijać, wymaga określonego poziomu kulturowego w obszarze biznesu i życia całych społeczności wiejskich.

Źródłem wielu okazji do rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich są przemiany społeczno-gospodarcze w krajach wysoko rozwiniętych. Przeciętne dochody już są wysokie i cały czas wzrastają. Ta ewolucja sprawia, że rośnie wartość ekonomiczna czasu, zdrowia i życia, co powoduje wzrost popytu na produkty rolne wysokiej jakości. Ponadto rosnąca wartość czasu stymuluje popyt na wyroby i usługi pozwalające go oszczędzić. Przykładem są dania gotowe do spożycia i usługi gastronomiczne. Skracanie się czasu pracy i wzrost udziału osób nieaktywnych zawodowo w społeczeństwach postindustrialnych przekładają się także na rosnący popyt na rozrywki, którego zaspokojenie jest możliwe na obszarach wiejskich, stanowiąc źródło dodatkowych dochodów i miejsc pracy ich mieszkańców [Mahé i Ortalo-Magné 2001, s. 25–26].

W Europie Zachodniej w ostatnich kilkunastu latach nasiliła się tendencja przekształcania gospodarstw rolnych w wielofunkcyjne przedsiębiorstwa wiejskie. W celu zwiększenia dochodów, uniknięcia likwidacji bądź stworzenia nowego miejsca pracy liczne gospodarstwa zaczęły poszukiwać nowych źródeł dochodów. Przyczyniło się to do powstania przedsiębiorstw wyrosłych z gospodarstw rolnych, które zaczęły rozwijać nowe dziedziny aktywności, coraz bardziej oddalające się od tradycyjnych zajęć rolniczych. W rezultacie prowadzi to do wykształcenia się na obszarach wiejskich jednostek ekonomicznych, w których występuje kombinacja działalności handlowej, rolniczej, rzemieślniczej czy wolnych zawodów, których globalnym celem jest ekonomiczna rentowność [Bodiguel 1999]. W ten model wpisuje się pomoc oferowana przez schemat 4.1 SAPARD.

Według Douve van der Ploega [2003], na obszarach wiejskich można zaobserwować powstawanie nowych, wszechstronnych mikroprzedsiębiorstw. Powstają one na bazie tradycyjnych gospodarstw rolnych. Nowymi elementami są: wielozawodowość (*pluriactivity*), czyli zarabianie części dochodu poza gospodarstwem, dywersyfikacja (*broadening*), czyli czerpanie zysków z działalności pozarolniczej, ale realizowanej w gospodarstwie, i pogłębianie działalności rolniczej (*deepening*), co oznacza działania zmierzające do zwiększenia wartości dodanej, na przykład produkcja ekologiczna, oferowanie regionalnych produktów żywnościowych, przetwórstwo i marketing płodów rolnych. Tej ostatniej opcji odpowiada schemat 2.3 SAPARD. Dywersyfikacja działalności gospodarstw

rolnych wynika m.in. z rosnącego znaczenia sektora usług w gospodarkach wysokorozwiniętych. Rolnik nie jest już postrzegany jako producent żywności, ale jako producent dóbr i usług odpowiadających różnym oczekiwaniom, związanym z wyżywieniem, dostarczaniem surowców dla różnych gałęzi przemysłu, ochroną środowiska i produkcją energii [Le Roy 2002, s. 34–43]. Zmianom oczekiwań społecznych wobec mieszkańców wsi towarzyszy przebudowa systemów wsparcia obszarów wiejskich. Logika sektorowa jest powoli zastępowana przez podejście terytorialne, umożliwiające integrację polityki gospodarczej, społecznej, kulturalnej i ekologicznej [Shorthall i Shucksmith 2001, s. 122–133, Scott 2002, s. 1013–1025].

Stewart [2001] widzi rolę państwa w stosunku do sektora rolno-spożywczego w kategoriach stwarzania zachęt do odkrywania nowych opcji technologicznych, informacyjnych i organizacyjnych. Ponadto polityka rządu powinna skłaniać do ochrony środowiska i rozważnego korzystania z zasobów naturalnych. Powinna ona zachęcać podmioty na obszarach wiejskich do różnych form współpracy, w tym między różnymi sektorami, na przykład rolnictwem a energetyką czy medycyną. Badania Szczepaniak i Wigra [2003] z Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej przeprowadzone w województwie kujawsko-pomorskim w przededniu uruchomienia programu SAPARD wykazały, iż na innowacyjność organizacyjną małych firm przemysłu spożywczego w Polsce największy wpływ wywarli zewnątrzni konsultanci z dziedziny technologii informatycznych, kontroli jakości, badań marketingowych oraz jednostki badawczo-rozwojowe. To oni kreowali nową jakość zarządzania. Ponadto firmy innowacyjne były znacznie częściej członkami różnego rodzaju organizacji branżowych, handlowych i innych. Dość istotnym czynnikiem budowy innowacyjności była także pomoc publiczna ze środków krajowych i regionalnych [Szczepaniak i Wigier 2003, s. 60]. Nie wolno również zapominać o funkcjach regulacyjnych państwa. Akumulacja kapitału na danym terenie jest możliwa dzięki na przykład programom ochrony prawnej lokalnych produktów żywnościowych, realizowanych przez Unię Europejską [Ray – niedatowany].

Badania Tuzimek [2002] z Zakładu Aktywizacji Gospodarczej Obszarów Wiejskich IRWiR PAN udowodniły kluczową rolę wspólnoty rodzinnej i tradycji w odnoszeniu sukcesu przez lokalnych przedsiębiorców. U podstaw źródeł sukcesu leżą cechy osobowościowe i przekazany przez rodzinę zespół norm i wartości stanowiących o sensie życia. Powodzenie prowadzonego przedsięwzięcia gospodarczego jest oceniane przez pryzmat poczucia bezpieczeństwa zawodowego i zapewnienia bytu rodzinie [Tuzimek 2002, s. 97].

Przedsiębiorczość na obszarach wiejskich zależy także od umiejętności organizacyjnych. Dostęp do informacji i sieci współpracy, m.in. dzięki nowoczesnym technikom komunikacji (Internet), umożliwia społecznościom lokalnym na obszarach oddalonych od centrów zurbanizowanych zdobywanie nowych zasobów i odkrywanie nowych rynków, czego konsekwencją powinno być korzystanie z okazji do rozwoju przedsiębiorczości. Skuteczność tego typu działań jest uwarunkowana zdolnościami do organizowania się w lokalne grupy działania, które są w stanie sformułować własną wizję i rozwinąć spójną strategię. Tego typu

przedsiębiorczość w UE jest stymulowana głównie przez program LEADER. W przypadku SAPARD-u ten aspekt procesu wspierania przedsiębiorczości wydaje się być niedoceniony, a jego namiastkami są zachęty do integracji poziomej i pionowej w sektorze rolno-spożywczym.

Duży wkład do debaty na temat przedsiębiorczości na obszarach wiejskich wnosi artykuł autorstwa Szymoniuk [2004], piszącej o klastrach (zwanymi także skupiskami, gronami, dystryktami przemysłowymi). Są to sieci współpracy, które odnoszą sukces tylko wówczas, gdy ich rozwój oparty jest na wspólnej wizji i celach określonych przez uczestników. Stają się wówczas katalizatorami poprawy koniunktury gospodarczej, czynnikami wzmagającymi innowacyjność, aktywizującymi eksport i przyciągającymi inwestycje zagraniczne. Nieustanne procesy innowacyjne w skupiskach wymagają umiejętności uczenia się, obejmujących coraz szersze kręgi społeczne, zaangażowane w rozwój regionu. Mówimy wówczas o spirali innowacji, w której uczestniczą nie tylko uczące się organizacje, ale i uczące się regiony. Ze względu na silne związki z lokalnym środowiskiem naturalnym, instytucjonalnym i społecznym cele klastrów wiejskich są zazwyczaj zbieżne z założeniami polityki regionalnej. Zdaniem cytowanej autorki, nadrzędnym celem w obydwu przypadkach powinna być poprawa sytuacji społeczno-ekonomicznej mieszkańców wsi poprzez zwiększenie produktywności podmiotów gospodarczych (głównie gospodarstw indywidualnych) i zmniejszenie bezrobocia. W realizacji tego zamiaru można wyróżnić następujące cele częściowe:

- podniesienie konkurencyjności oferty obszarów wiejskich poprzez poprawę jakości produktów i usług, upowszechnianie oczekiwanych przez rynek standardów podaży, lepsze jej dostosowanie do wymagań odbiorców,
- poprawa efektywności produkcji rolnej i sprawności jej obrotu,
- pobudzenie lokalnej przedsiębiorczości w zakresie świadczenia usług,
- upowszechnienie postępu technicznego w rolnictwie poprzez sprawniejsze wdrażanie innowacji,
- integracja gospodarstw oraz lokalnych instytucji i organizacji,
- rozwój lokalnej demokracji i lobbingu w obronie praw i interesów zawodowych, socjalnych i materialnych mieszkańców obszarów wiejskich,
- aktywizacja starań o środki pomocowe z funduszy krajowych i zagranicznych.

Warto zauważyć, że program SAPARD sprzyja realizacji powyższych celów, może z wyjątkiem przedostatniego. W dalszej części wywodu cytowana autorka stwierdza, że polski kapitalizm nie osiągnął jeszcze takiego szczybla rozwoju, na którym skłonności do kooperacji i współpracy byłyby silniejsze niż tendencje do konkurencji i walki [Szymoniuk 2004, s. 280–281]. Koncentruje się na dwóch typach skupisk wiejskich – ugrupowaniach producentów rolnych i klastrach agroturystycznych. Warto w tym miejscu przytoczyć opinię autorki, iż ugrupowanie producentów rolnych można uważać za klastę tylko wtedy, kiedy potrafi stworzyć swoją tożsamość rynkową i wewnętrzną kulturę biznesu i jest mocno związane z lokalnym środowiskiem oraz jego instytucjami. Ponadto powinno ono być nastawione na podnoszenie efektywności poprzez ciągłe procesy innowacyjne, często we współpracy ze sferą edukacji, ośrodkami badawczo-rozwo-

jowymi lub szkoleniowo-doradczymi [Szymoniuk 2004, s. 275]. Chechelski i Morkis z Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej stwierdzają wprost, iż powstanie grup producenckich jest jedną z form przedsiębiorczości w środowisku wiejskim. Cytowani autorzy podkreślają także znaczenie takich ugrupowań we wzmacnianiu powiązań z rynkiem żywnościowym [Chechelski i Morkis 1999, s. 12].

Badania Bianchi'ego [2001] z Massachusetts Institute of Technology polegały na analizie porównawczej dwu branż przemysłu spożywczego na południu Włoch. Producenci mozzarelli osiągnęli sukces rynkowy dzięki umiejętnościom zawiazania grupy producenckiej (spółdzielni), co nie udało się przetwórcom pomidorów. Jako że obydwie badane zbiorowości funkcjonowały w tym samym regionie, to różnicy tej nie można wytłumaczyć innymi poziomami kapitału społecznego. Badanie wykazało, że czynnikiem podwyższającym prawdopodobieństwo nawiązania trwałej współpracy były wyższe zyski w sektorze mozzarelli. Istniało sprzężenie zwrotne w tym przypadku, ponieważ zawarcie umowy o współpracy pozwoliło na pozycjonowanie tego sera w wysokim segmencie cenowym i podwyższenie wartości dodanej. Związek producentów przyczynił się do stworzenia odpowiedniej reputacji produktu. Współpracując w zakresie technologii produkcji, rolnicy coraz bardziej ufali sobie nawzajem, co umożliwiło wspólną sprzedaż. Ponadto czynnikiem wyróżniającym producentów mozzarelli od przetwórców pomidorów była struktura agrarna. W pierwszej grupie znalazło się kilku właścicieli dużych gospodarstw, którzy mogli stać się liderami. Sukces producentów mozzarelli wynikał także z ich umiejętności przypisania tego produktu do konkretnego obszaru, co nie udało się przetwórcom pomidorów. Ostatnim czynnikiem sukcesu producentów mozzarelli była strategia polegająca na zajmowaniu silnych pozycji na rynkach lokalnych, aby następnie podejmować działania ekspansywne. Takie podejście pozwoliło zbudować przekonanie o specyfice regionalnej produktu [Bianchi 2001, s. 117–145].

Wspieranie przedsiębiorczości na obszarach wiejskich obejmuje działania nastawione na przetwarzanie nakładów na efekty w postaci sprzedaży z nowych przedsięwzięć gospodarczych, wzrostu sprzedaży z przedsięwzięć już istniejących, wzrostu zatrudnienia, zwiększenia wpływów podatkowych. Zasadniczy problem związany z mierzeniem skuteczności wspierania przedsiębiorczości wiąże się z trudnością określenia, czy powstałe efekty wynikają z procesu wspierania przedsiębiorczości. O ile jeszcze można spróbować określić efekty bezpośrednie działalności wspierającej, o tyle niezwykle trudno obliczyć efekty pośrednie, takie jak: naśladownictwo, wzrost kultury gospodarczej, wzrost popytu związanego z wydatkowaniem dochodów z pracy, wzrost obrotów w przedsiębiorstwach zaopatrujących rynek konsumpcyjny na obszarach wiejskich [Kulawczuk 1995, s. 34–35]. W przypadku SAPARD-u te efekty pośrednie wydają się bardzo istotne. Niekorzystny wpływ na rozwój przedsiębiorczości na obszarach wiejskich wywierają zasadniczo następujące czynniki: mała gęstość zaludnienia, niewielka wartość popytu na 1 km², duże odległości transportowe, niska kultura przemysłowa, niski poziom wykształcenia ludności, monokultura gospodarcza, utrudniony przepływ wzorców przedsiębiorczości i słaba infrastruktura.

Natomiast czynnikami sprzyjającymi rozwojowi przedsiębiorczości na obszarach wiejskich są: właściwe postawy pracownicze, większa sterowność pracowników, niższy poziom przestępczości, łatwość adaptacji nowych wzorców konsumpcyjnych, czystość ekologiczna, niskie ceny ziemi, niskie i stabilne płace i nikła rola związków zawodowych [Kulawczuk 1995, s. 36–39].

Należy zwrócić szczególną uwagę na bariery jakościowe utrudniające rozwój przedsiębiorczości na obszarach wiejskich. Jedną z najistotniejszych barier w dziedzinie mentalności jest duża rola tradycji i przywiązanie do utartych sposobów postępowania i gospodarowania. Siła przyzwyczajenia powoduje często niechęć do podejmowania nowych sposobów działania. Wynika ona z funkcjonowania na terenach wiejskich zastępych układów gospodarczych, które w warunkach polskich dopiero od kilkunastu lat ulegają powolnym przemianom. Ci, którzy je burzą, budzą zdziwienie i wyczekiwanie na wpadkę, a znacznie rzadziej pozytywne zainteresowanie. Dopiero dłuższe działanie uwieńczony powodzeniem może zmienić negatywne nastawienie do innowatora. Zazdrość sąsiedzka występuje tu znacznie częściej niż w dużych aglomeracjach, gdzie ludzie są często anonimowi i nie znają się nawzajem. Zazdrość ta może wywoływać działania utrudniające przedsięwzięcia innych, dotyczące na przykład prawa przejazdu czy dostępu do wody. Związany z tym zagadnieniem jest brak otwartości i syndrom „obcych”. Syndrom ten polega na odrzucaniu pomysłów ludzi, którzy przybyli z zewnątrz, tylko dlatego, że są obcy. Jest on pogłębiany wtedy, kiedy reformatorzy nie chcą lub nie potrafią zapewnić udziału ludzi miejscowych w przedsięwzięciach realizowanych na danym terenie. Po stronie mieszkańców obszarów wiejskich można zaobserwować nieumiejętność negocjacji, sprzedania się, podejście „wszystko albo nic”. Brak otwartości na ludzi i idee z zewnątrz stwarza duże przeszkody w przeorientowaniu się na rynek i klienta. Miejscowi wytwórcy, produkujący nawet najlepsze wyroby, wiele tracą, nie umiając ich dobrze sprzedać. Sprzedają je poniżej realnej wartości tylko dlatego, że nie potrafią znaleźć lepszego odbiorcy, uszlachetnić produkcji, lepiej opakować lub konfekcjonować produkty. Wiedza, talent, umiejętności są często sprzedawane poniżej ich realnej wartości ze względu na nieznaną prostych reguł rynkowych. Ponadto ludność terenów wiejskich często charakteryzuje pewne kunktatorstwo, wyczekiwanie, niechęć do jasnego opowiedzenia się za określonymi propozycjami lub rozwiązaniami, albo przeciwko nim. Pozwalało to przeżyć różne burze dziejowe, ale dziś jest raczej wadą niż zaletą. Możliwość utrzymywania się z produktów wytwarzanych w danym gospodarstwie redukuje zapotrzebowanie jego właściciela na pieniądze. Możliwość pokrywania części kosztów utrzymania z własnych źródeł jest buforem łagodzącym ujemne skutki utraty pracy i ograniczającym przedsiębiorczość. Warto także odnotować w tym miejscu nastawienie na paternalizm, które dominuje na obszarach wiejskich. Przybiera ono najczęściej postać żądań udzielenia preferencyjnych kredytów, dopłat do środków produkcji rolnej, odsunięcia lub likwidacji zobowiązań podatkowych i rozszerzenia opieki socjalnej ze strony państwa. Te postawy są umacniane poprzez tendencję do re-

alizacji wysuwanych przez rolników żądań. Nastawienie na paternalizm redukuje przedsiębiorczość ludności wiejskiej. Należy wspomnieć także o problemie apatii i bezczynności dużej części ludności wiejskiej związanym z dramatyczną sytuacją ekonomiczno-społeczną regionów, których gospodarka rolna była zdominowana przez wielkie PGR-y.

Mogłoby się wydawać, że rolnicy nie powinni mieć dużych oporów przed podejmowaniem wysiłku planistycznego, gdyż mają doświadczenie w podejmowaniu tego typu decyzji, planując strukturę hodowli czy zasiewów. Jednakże nie są oni przyzwyczajeni do tworzenia jakichkolwiek dokumentów planistycznych. Liczba gospodarstw prowadzących w Polsce przynajmniej uproszczoną rachunkowość rolną jest minimalna. Niestosowanie praktycznie żadnych form pisemnego dokumentowania podejmowanych działań wywołuje duże opory przed jakąkolwiek pracą pisemną. Są one tym większe, im krótszy jest okres korzystania z edukacji szkolnej. Dominacja pracy fizycznej na obszarach wiejskich powoduje znaczne przeszkody w przekonaniu rolników do przeniesienia wyników pracy koncepcyjnej na papier. Brak dokumentów planistycznych utrudnia realizowanie przedsięwzięć z zakresu wspierania, rozpoczynania i rozszerzania działalności gospodarczej.

Oczekiwanymi efektami wspierania przedsiębiorczości na obszarach wiejskich mogą być: wzrost zatrudnienia ogółem na danym terenie, wzrost zatrudnienia poza rolnictwem, wzrost sprzedaży z danego terenu, wzrost wartości inwestycji, wzrost wpływów podatkowych, zróżnicowanie działalności gospodarczej, konsolidacja finansowa przedsiębiorstw już działających, wzrost liczby inwestorów, wzrost liczby nowych przedsiębiorstw. W związku z oczekiwaniami stopniowego wzrostu wydajności w rolnictwie i wynikającym z tego spadkiem zatrudnienia w tym dziale gospodarki ogromnego znaczenia nabiera tempo tworzenia nowych miejsc pracy w przemyśle i usługach. Doświadczenia innych krajów pokazują, że każde nowe miejsce pracy w przetwórstwie przyczynia się do powstania kilku innych miejsc pracy w handlu i usługach. Mnożnik kreacji dodatkowych miejsc pracy jest stosunkowo duży ze względu na nowe strumienie dochodowe i popytowe [Kulawczuk 1995, s. 40–45].

W literaturze przedmiotu przedstawiono model mający na celu wyjaśnienie okoliczności, w jakich podejmowane są decyzje o przeniesieniu produkcji przemysłowej na tereny wiejskie. Pierwszą fazą w tym modelu jest relokacja działalności produkcyjnej z miasta na obszary peryferyjne z powodu zbyt wysokich kosztów. Cechą charakterystyczną tego stadium jest pozostawienie w centrum zurbanizowanym tych komórek przedsiębiorstwa, które odpowiadają za zarządzanie, rozwój produktu i marketing. Konsekwencją decyzji relokacyjnej jest zatrudnienie słabo wykwalifikowanej, ale znacznie tańszej siły roboczej. Procesy globalizacji mogą jednak sprawić, że ta redukcja kosztów okaże się niewystarczająca. Wówczas produkcja może zostać przeniesiona do krajów rozwijających się. Wynikają stąd następujące opcje dla obszarów wiejskich uzależnionych od przemysłu w krajach rozwiniętych gospodarczo: znalezienie innych źródeł dochodów i zatrudnienia, konkurowanie z terenami zurbanizowanymi o lokalizację najbardziej skomplikowa-

nych funkcji przedsiębiorstwa lub konkurowanie z krajami rozwijającymi się o wykonywanie podstawowych funkcji produkcyjnych [Leon 2000, s. 99–104, Freshwater 2003, s. 101]. Szczęólnego znaczenia nabiera zatem w tym modelu jakość czynnika ludzkiego jako źródła przewagi konkurencyjnej obszarów wiejskich.

Rodzaj i zakres zachowań przedsiębiorczych zależą w dużej mierze od cech charakterystycznych danego obszaru. Interesującą typologię obszarów wiejskich podają Vyakarnam i McCullough [1990, s. 83–95] z Centrum Rozwoju Przedsiębiorczości na Obszarach Wiejskich Silsoe College w Wielkiej Brytanii. Zgodnie z tą klasyfikacją można wyróżnić:

1. Obszary wiejskie, gdzie znaczna część mieszkańców dojeżdża do pracy w mieście.

2. Obszary zdominowane przez duże farmy, silnie wyludnione i posiadające bogatą i mobilną elitę.

3. Obszary z dominacją małych gospodarstw rolnych, charakteryzujących się niskim dochodem i miejscową kulturą.

4. Wiejskie tereny przemysłowe – zakładane tam przedsiębiorstwa mogą, ale nie muszą mieć związków z rolnictwem.

5. Obszary z przewagą emerytów, którzy przybywając z zewnątrz, posiadają kapitał i siłę nabywczą, natomiast na tych terenach może brakować siły roboczej.

6. Obszary zdominowane przez turystykę, tworzące przeważnie zatrudnienie sezonowe.

7. Obszary cierpiące z powodu wyludnienia – zasoby, populacja i infrastruktura są tam zbyt rozproszone, aby zapewnić żywotność gospodarczą, a pozostające na nich osoby są z reguły w dość zaawansowanym wieku.

8. Obszary uzależnione od miast nie tylko w sensie dojazdów do pracy, ale także popytu na ziemię. Typowa działalność na tych terenach to szklarnie, sady i ogródki działkowe.

9. Obszary w posiadaniu właścicieli ziemskich – zamieszkują je pracownicy najemni, którzy uprawiają cudzą ziemię bądź świadczą usługi związane ze spędzaniem wolnego czasu.

Wraz z oddalaniem się od większych aglomeracji miejskich warunki dla przedsiębiorczości ulegają pogorszeniu. W strefach zurbanizowanych zasoby kapitałowe są większe, ich formy zróżnicowane, a możliwości realokacji bardziej elastyczne. Oddalaniu się od ośrodków zurbanizowanych towarzyszy zmniejszanie się kapitału w przeliczeniu na mieszkańca i maleje jego mobilność [Kłodziński i Okuniewski 1999, s. 5–6]. Wydaje się, że instrumenty stymulowania przedsiębiorczości na wsi powinny być dostosowane do specyfiki danego obszaru. Program SAPARD takiego zróżnicowania nie zawierał, gdyż jego zasady były jednolite dla całego kraju, co wynikało prawdopodobnie z krótkiego czasu na ich przygotowanie i dążenia do minimalizacji trudności związanych z zarządzaniem tym funduszem. Jednak w przyszłości celowe wydaje się wprowadzenie pewnej decentralizacji procesu konstruowania programu rozwoju obszarów wiejskich w Polsce.

WYNIKI BADAŃ WNIOSKODAWCÓW SAPARD

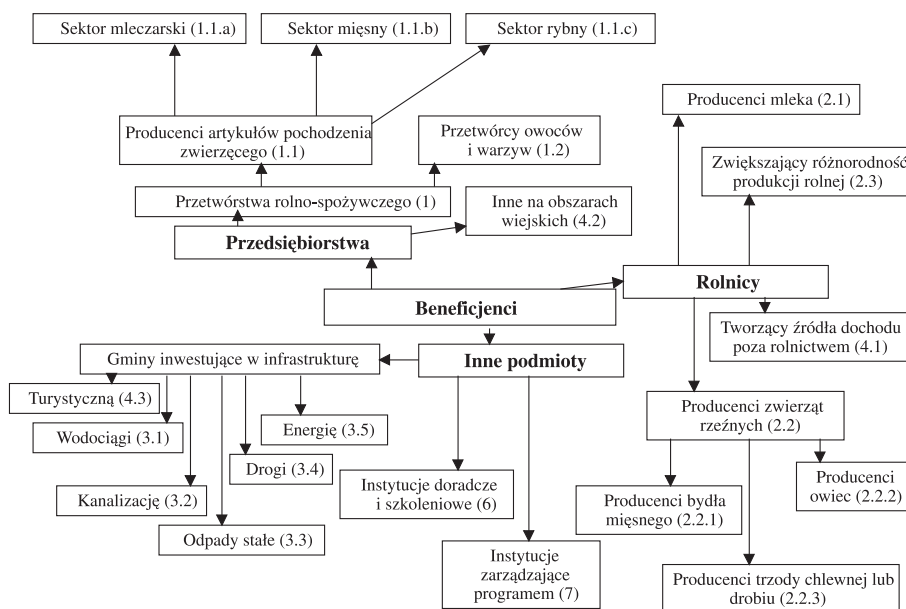
W okresie od lutego do września 2003 roku autor przeprowadził samodzielne badanie empiryczne w Oddziale Regionalnym Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa w Łodzi. Analizą objęto 34 wnioski aplikacyjne złożone przez przedsiębiorców działających w branży przetwórstwa rolno-spożywczego i 42 projekty zaproponowane przez rolników. Wyniki badań przeprowadzonych na użytek rozprawy doktorskiej autora potwierdziły prawdziwość wysuniętych hipotez [Bryła 2005]. Główna hipoteza postawiona w tej rozprawie brzmiała:
HG: Program SAPARD stymuluje rozwój przedsiębiorczości wśród firm przetwórstwa rolno-spożywczego, rolników, gmin i innych podmiotów na obszarach wiejskich.

Udowodnieniu hipotezy głównej służyło poszukiwanie sposobów weryfikacji następujących hipotez szczegółowych:

- H1: Program SAPARD podnosi poziom innowacyjności beneficjentów.
- H2: Program SAPARD ułatwia percepcję i wykorzystanie szans pojawiających się w otoczeniu marketingowym i skłania wnioskodawców do refleksji strategicznej.
- H3: Program SAPARD wywiera pozytywny wpływ na integrację umowną, wstępującą kanału rynku w branży rolno-spożywczej.
- H4: Program SAPARD ułatwia budowę orientacji proeksportowej przedsiębiorstw przemysłu spożywczego.
- H5: Program SAPARD przyczynia się do rozwoju przedsiębiorczości wśród tych podmiotów, które są relatywnie silniejsze i zarządzane przez osoby lepiej analizujące sygnały płynące z rynku, lepiej wykształcone, bardziej kreatywne i mające wizję własnej przyszłości.

Program SAPARD umożliwił swoim beneficjentom lepsze przygotowanie się do podjęcia wyzwań związanych z przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej. Współfinansując koszty tysięcy inwestycji o różnym rozmiarze i charakterze (rysunek 1), program pozwolił na realizację wielu pomysłów o charakterze przedsiębiorczym. Wyzwolił kreatywność i inicjatywę. Dał szansę na zdobycie niezbędnych doświadczeń i nieocenionych umiejętności, które mogą zostać wykorzystane w procesie modernizacji branży rolno-spożywczej i innych przedsiębiorstw na obszarach wiejskich już po akcesji Polski do Wspólnoty. Dlatego stymulował on przede wszystkim rozwój przedsiębiorczości.

Analiza studiów przypadków firm przetwórstwa rolno-spożywczego, ubiegających się o wsparcie SAPARD w województwie łódzkim, pokazała rolę przypisywaną udziałowi w programie przez samych przedsiębiorców w formułowaniu i realizacji ich zamierzeń strategicznych. Znaczenie uczestnictwa w programie w rozwiązywaniu problemów przedsiębiorstw z branży mleczarskiej, mięsnej i owocowo-warzywnej zostało ukazane zarówno za pomocą wskaźników obiektywnych, jak i subiektywnych sposobów ich postrzegania, które zostały odzwierciedlone przez przedsiębiorców w poddanych badaniu biznesplanach. Dzięki udziałowi w programie SAPARD badani przedsiębiorcy mogli wprowadzić innowacje procesowe, produktowe, rynkowe i/lub organizacyjne. Najchę-



RYSUNEK 1. Kategorie beneficjentów programu SAPARD w Polsce (w nawiasach podano odpowiednie działanie / schemat / komponent SAPARD; nie uwzględniono Działania 5, gdyż nie było ono realizowane)

Źródło: Opracowanie własne.

niej przeznaczali dotację SAPARD na rozwój bazy lokalowej i jej dostosowanie do standardów unijnych. O skuteczności działań innowacyjnych, stymulowanych przez SAPARD, świadczy oczekiwany wzrost poziomu zatrudnienia, wartości produkcji i wydajności pracy w analizowanych firmach. Program wymagał od wnioskodawców zastanowienia się nad sytuacją istniejącą przed realizacją i po zrealizowaniu projektu inwestycyjnego zgłoszonego do współfinansowania. Taka konstrukcja programu stanowiła ważny bodziec w kierunku przyjęcia orientacji strategicznej przez przedsiębiorców. Inwestycje wspierane ze środków SAPARD nie tylko umożliwiały zakładom dostosowanie się do wymagających norm UE, ale również do zmieniających się preferencji konsumentów, czyli służyły budowie orientacji marketingowej. Efektem programu powinno być, według beneficjentów, rozpoczęcie bądź intensyfikacja ich aktywności eksportowej. Warunkiem osiągnięcia tak pozytywnych efektów jest jednak zastosowanie zaawansowanych narzędzi marketingowych. Program premiował podmioty zaangażowane w integrację umowną kanału rynku. Pozwalał na realizację wielu pomysłów przedsiębiorczych. Przeprowadzona analiza studiów przypadków ukazała ich różne rodzaje. Wybór opcji strategicznej zależał m.in. od branży, rozmiaru firmy, jej sposobu postrzegania rynku, potrzeb modernizacyjnych, miejsca w kanale dystrybucji, doświadczenia na rynkach zagranicznych i specyfiki produktu. Inwestycje zgłoszone do programu najczęściej miały charakter wielokierunkowy i kompleksowy.

Wśród rolników ubiegających się o dotację SAPARD zaobserwowano trzy podstawowe podejścia strategiczne. Po pierwsze, wielu rolników zamierzało przeznaczyć wsparcie SAPARD na dostosowanie swoich gospodarstw do zastrzonych norm sanitarno-weterynaryjnych i ekologicznych. Rolnicy, których można zaklasyfikować do tej kategorii, oczekiwali także z reguły wzrostu wolumenu produkcji, redukcji kosztów i poprawy organizacji pracy. Tego typu strategia była najbardziej rozpowszechniona wśród producentów mleka i zwierząt rzeźnych. Drugie podejście charakteryzowało się koncentracją na wprowadzaniu innowacji produktowych. Było ono szczególnie popularne wśród rolników, których poziom wykształcenia plasował się znacznie powyżej przeciętnych wskaźników dla danego terenu. Zdaniem wnioskodawców z tej grupy nowe kierunki produkcji w gospodarstwach rolnych powinny zaowocować wzrostem ich dochodowości i zapotrzebowania na nakłady pracy na miejscu, co jest istotne, biorąc pod uwagę wielkość bezrobocia jawnego i ukrytego na polskiej wsi. Ostatni, trzeci typ strategii ujawniony przez rolników polegał na innowacjach procesowych. Autorami tego typu pomysłów były osoby posiadające wykształcenie wyższe rolnicze i gospodarujące na dużej powierzchni. Spodziewanym efektem tego rodzaju inwestycji było ograniczenie strat w zbiorach i przechowywaniu plodów rolnych oraz redukcja kosztów produkcji.

Położenie nacisku na wspomaganie rozwoju branży rolno-spożywczej w ramach programu SAPARD było uzasadnione ze względu na konieczność przyspieszenia działań dostosowawczych w związku ze zbliżającą się akcesją Polski do Unii Europejskiej. Aktywizacja obszarów wiejskich, tradycyjnie związanych z działalnością rolniczą i charakteryzujących się wysoką stopą bezrobocia, jest możliwa dzięki modernizacji sektora MSP przemysłu spożywczego i ich bazy surowcowej. Za pomocą stosunkowo niewielkich nakładów finansowych można doprowadzić te zakłady do stanu pozwalającego im nie tylko na utrzymanie się na rynku, ale nawet ekspansję eksportową w średnioterminowej perspektywie czasowej dzięki niskim kosztom siły roboczej. Jednak te proste rezerwy rozwoju mogą szybko się wyczerpać. Wówczas niezbędne się okażą instrumenty rozwoju obszarów wiejskich, które uwolnią pokłady przedsiębiorczości w zupełnie nowych dziedzinach gospodarki, na przykład szeroko rozumianym sektorze usług, szczególnie tych, które umożliwiają generowanie dużej wartości dodanej i opierają się na rozwoju społeczeństwa informacyjnego. W tych dziedzinach efekty programu SAPARD wydają się niedostateczne, podobnie jak w stymulowaniu przedsiębiorczości poprzez współpracę międzysektorową i powiązania różnych aktorów lokalnego życia gospodarczego. Szkoda, że nie udało się w ramach SAPARD-u uruchomić choćby pilotażu działań typu LEADER. Trzeba jednocześnie zauważyć, że stymulowanie przedsiębiorczości na obszarach wiejskich nie może się opierać wyłącznie na programach wsparcia finansowego, ale również konieczne są głębokie zmiany w systemie edukacyjnym i usług biznesowych. Ponadto niezwykle ważne są też czynniki makroekonomiczne: niska inflacja, stabilizacja systemu prawnego, usprawnienie wymiaru sprawiedliwości, wysoki wzrost gospodarczy, redukcja ryzyka kursowego. Przystąpienie Polski do UE wpływa pozytywnie także na te elementy. Dla wzrostu eksportu koniecz-

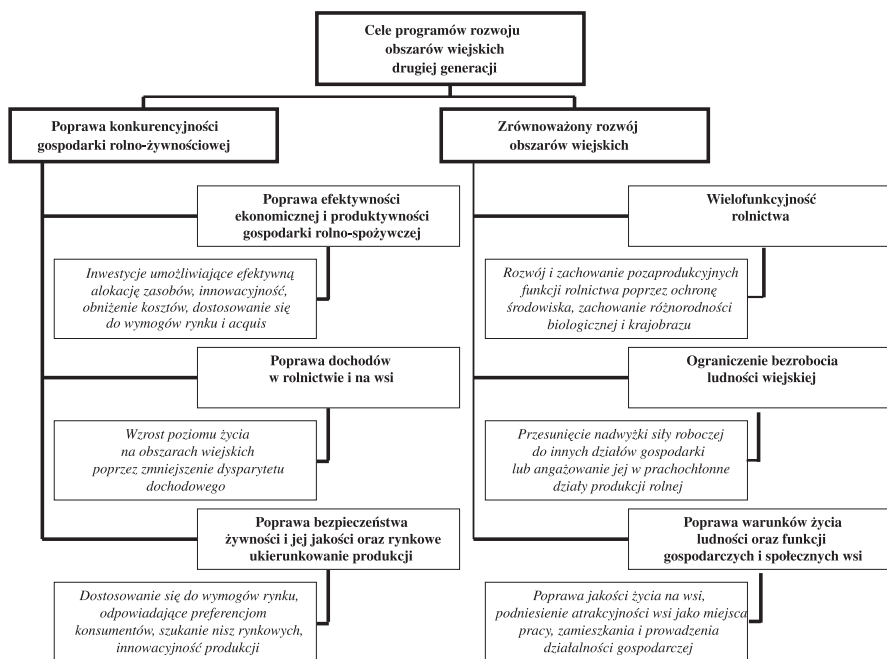
ne jest także przyspieszenie działań w celu budowy i modernizacji sieci transportowej i innych elementów infrastruktury. Wówczas odcinki dróg lokalnych wyremontowanych ze środków SAPARD będzie można przyłączyć do budowanych autostrad i dróg ekspresowych.

Wreszcie należy podkreślić, że wpływ programu SAPARD na rozwój przedsiębiorczości był znacznie bardziej rozległy, niż można było zbadać i przedstawić w tym opracowaniu. Trzeba tu zauważyć, iż realizacja projektów SAPARD oprócz wymiernych korzyści dla beneficjentów, którzy zostali poddani badaniu, miała również istotne znaczenie dla wykonawców inwestycji. Dzięki zwiększonemu popytowi przedsiębiorców, rolników, samorządów i innych podmiotów uczestniczących w programie na dostawy, usługi i roboty budowlane wiele firm uzyskało możliwość starania się o zamówienia, czyli program stymulował także ich przedsiębiorczość. Uczestnictwo w programie mogło również stanowić pozytywny wzorzec dla potencjalnych beneficjentów, a nawet podmiotów, które nie kwalifikowały się do udziału w nim. Pozytywne reakcje na innowacje generowane przez program mogły się przyczynić do ich dyfuzji. Rzetelna ocena tych zjawisk wymaga jednak przeprowadzenia dodatkowych badań.

PROGRAMY ROZWOJU OBSZARÓW WIEJSKICH DRUGIEJ GENERACJI

W związku z podziałem Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnych na Sekcję Gwarancji i Sekcję Orientacji z odrębnymi procedurami w latach 2004–2006 były realizowane w Polsce dwa programy rozwoju obszarów wiejskich [*Plan rozwoju...* 2004, *Uzupełnienie SPO...* 2004]. W stosunku do programu SAPARD można je uznać za zestawy instrumentów drugiej generacji. Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW) finansowany był z Sekcji Gwarancji, a Sektorowy Program Operacyjny „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich” – z Sekcji Orientacji. Działania zawarte w obydwu programach były komplementarne. Uzupełniały się w realizacji nadrzędnego celu, jakim jest rozwój obszarów wiejskich (rysunek 2). Celom cząstkowym ukazanim na schemacie służyły instrumenty nie tylko obydwu programów rozwoju wsi, ale także mechanizmy „tradycyjnej” wspólnej polityki rolnej, dopłaty bezpośrednie i fundusze strukturalne.

Z punktu widzenia ewolucji podejścia do problematyki zarządzania rozwojem obszarów wiejskich w Polsce należy zwrócić szczególną uwagę na następujące działania w ramach programu drugiej generacji. Działanie SPO „Inwestycje w gospodarstwach rolnych” stanowiło swoistą kontynuację działania 2. SAPARD. Oczywiście nie była to prosta kontynuacja, gdyż wprowadzono wiele zmian co do warunków korzystania z tego rodzaju pomocy. Ze środków publicznych była finansowana połowa wartości zgłoszonych projektów. Limit pomocy został podniesiony do 60% wartości inwestycji na terenach ONW. Dodatkowymi preferencjami mogli się cieszyć tzw. młodzi rolnicy. Krąg potencjalnych beneficjentów został rozszerzony w stosunku do SAPARD-u ze względu na objęcie pomocą producentów prawie wszystkich artykułów rolnych. Limit wsparcia został pod-



RYSUNEK 2. Cele programów rozwoju obszarów wiejskich drugiej generacji w Polsce

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Planu rozwoju...* [2004, s. 84–85].

niesiony do 300 tys. zł w trakcie trwania programu. Pewnymi ograniczeniami w porównaniu do SAPARD-u były natomiast: wymóg spełnienia kryterium żywotności ekonomicznej (*viability*) i minimalnych standardów w zakresie higieny, ochrony środowiska i warunków utrzymania zwierząt. Gospodarstwa niebędące w stanie spełnić tychże norm, mogły ubiegać się o wsparcie w ramach specjalnego działania PROW. Oznacza to, że zanim rolnik nie spełni minimalnych standardów określonych prawem unijnym, nie będzie mógł inwestować we wzrost produkcji przy wsparciu publicznym. Warunkiem ekspansji jest uprzednie dostosowanie się do norm prawnych, co potwierdza hipotezę, że program SAPARD stymulował „rozwój” przedsiębiorczości. Rolnicy, którzy dzięki SAPARD-owi dostosowali się do standardów, mieli większe szanse na wsparcie swoich pomysłów inwestycyjnych po akcesji. Następcą schematu 4.1 SAPARD było działanie SPO „Różnicowanie działalności rolniczej i zbliżonej do rolnictwa w celu zapewnienia różnorodności działań lub alternatywnych źródeł dochodów”. Istotną modyfikacją było podniesienie limitu wsparcia do 100 tys. zł (2,5-krotność limitu przyjętego w SAPARD-zie).

Absolutną nowością był pilotażowy program LEADER+. Miał on na celu stymulowanie lokalnych inicjatyw na rzecz rozwoju obszarów wiejskich. Był wdrażany w dwóch schematach. Celem schematu I było tworzenie lokalnych partnerstw publiczno-prywatnych, zwanych lokalnymi grupami działania (LGD), oraz dokonanie z inicjatywy środowisk lokalnych analizy możliwości rozwojo-

wych terenów wiejskich i opracowanie na tej podstawie zintegrowanych strategii rozwoju obszarów wiejskich (ZSRW). W schemacie I realizowane były działania szkoleniowe, informacyjne i doradcze. W ramach schematu II lokalne grupy działania wdrażały plany obejmujące wsparcie realizacji strategii oraz promocję obszarów wiejskich i animowanie współpracy partnerów lokalnych. ZSRW powinny uwzględniać co najmniej jedno z następujących zagadnień: zastosowanie nowych informacji, know-how i nowych technologii w celu podniesienia konkurencyjności produktów i usług terenów wiejskich; poprawa jakości życia na terenach wiejskich; podnoszenie wartości lokalnych produktów, zwłaszcza przez ułatwianie małym jednostkom produkcyjnym dostępu do rynków dzięki wspólnym działaniom; wykorzystanie zasobów naturalnych i kulturowych, w tym potencjału obszarów należących do sieci Natura 2000.

Wydaje się, że konstrukcja programów drugiej generacji, a w szczególności uruchomienie programu LEADER, stanowiła cenne rozszerzenie dostępnych instrumentów polityki rozwoju obszarów wiejskich w Polsce i pozostałych, nowych krajach członkowskich UE. Inne rozłożenie akcentów, które można sprowadzić do zmiany logiki wsparcia z sektorowej na terytorialną, ma silną podbudowę teoretyczną (ukazaną w pierwszej części niniejszego artykułu), lecz jednocześnie wymaga rozwinięcia znacznie bardziej zaawansowanych umiejętności z zakresu zarządzania zarówno po stronie projektodawców, jak i po stronie instytucji odpowiedzialnych za ewaluację zgłaszanych propozycji.

PODSUMOWANIE

Proces integracji europejskiej stanowił istotny bodziec dla stworzenia polityki rozwoju obszarów wiejskich w Polsce na podstawie sprawdzonych koncepcji teoretycznych i uznanych wzorców. Badanie wnioskodawców SAPARD potwierdziło pozytywne efekty tego programu w zakresie stymulowania przedsiębiorczości na obszarach wiejskich. Jednak zakres zaproponowanych instrumentów rozwoju obszarów wiejskich był ograniczony i w dużej mierze nacechowany logiką sektorową. Dopiero programy drugiej generacji, dostępne po akcesji, znacznie rozszerzyły wachlarz oferowanych możliwości i zbliżyły konstrukcję polityki rozwoju obszarów wiejskich do współczesnych koncepcji modelowych.

BIBLIOGRAFIA

- Amin A., 1994: *The difficult transition from informal economy to Marshallian industrial district*. „Area” 25, 1.
- Atterton J., 2001: *The Role of Civil Society and the Business Community in Rural Restructuring*. Arkelton Centre for Rural Development Research, Edynburg.
- Bianchi T., 2001: *With and without co-operation: two alternative strategies in the food-processing industry in the Italian South*. „Entrepreneurship and Regional Development” 13.
- Bodiguel L., 1999: *La reconnaissance juridique de 'l'entrepreneuriat' rural*. „Economie Rurale” 253.
- Bryła P., 2003: *Spojrzenie krytyczne na wspólną politykę rolną pod względem kosztów, efektywności i sprawiedliwości*. „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 1, 120–126.

- Bryła P., 2005: *The impact of SAPARD on the behaviour of farms and food-processing enterprises in the Lodz region*, 94. In: *From household to firms with independent legal status. The spectrum of institutional units in the development of European agriculture*. Imperial College of Science, Technology and Medicine, Wye, Anglia, April 9–10 (www.eaae-wye.org.uk/papers/Bryla.pdf).
- Chechelski P., Morkis G., 1999: *Powiązania integracyjne przemysłu spożywczego z otoczeniem rynkowym*. Studia i Monografie 90. IERiGŻ, Warszawa.
- Douwe van der Ploeg J., 2003: *Rural development and the mobilisation of local actors*. Referat wygłoszony na Europejskiej Konferencji „Rozwój Wsi”. Salzburg, 12–14 listopada.
- Errington A., 2000a: *Rural Development and the Rural Economist*. In: *Plurality and Rurality. The Role of Countryside in Urbanised Regions*. Eds. H. Hillebrand, R. Goetgeluk, H. Hetsen. Agricultural Economics Research Institute, Haga.
- Errington A., 2000b: *The place of farming in rural economy and society*. „Royal Agricultural Society of England Millenium Journal” 134–144.
- Freshwater D., 2003: *Will Manufacturing Remain a Pillar of Rural Development?* In: *The Future of Rural Policy. From Sectoral to Place-based Policies in Rural Areas*. OECD, Paryż.
- Global Change and Local Response: Initiatives for Economic Regeneration in Contemporary Europe*, 1990. Ed. W. Stohr. Mansell, Londyn.
- Hunek T., 2000: *Uwarunkowania i mechanizmy rozwoju gospodarki obszarów wiejskich w Polsce*. W: *Dylematy polityki rolnej. Integracja polskiej wsi i rolnictwa z UE*. Red. T. Hunek. FAPA, Warszawa.
- Kłodziński M., 1999: *Aktywizacja gospodarcza obszarów wiejskich*. „Problemy Integracji Rolnictwa” 3.
- Kłodziński M., Okuniewski J., 1999: *Problemy przedsiębiorczości na wsi w krajach Unii Europejskiej. Wnioski dla Polski i obszarów przygranicznych*. „Wies i Rolnictwo” 4.
- Kozuch B., 2002: *Zachowania przedsiębiorcze małych firm*. W: *Przedsiębiorczość i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw w XXI wieku*. Red. B. Piasecki. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Kulawczuk P., 1995: *Rozwój przedsiębiorczości wiejskiej*. W: *Rozwój gospodarki wiejskiej. Przedsiębiorczość jako droga do restrukturyzacji wsi w Polsce*. Red. M. Bąk. Oficyna Naukowa, Warszawa.
- Leon Y., 2000: *Rural development: which lessons from economic analysis?* In: *Rural Development in Central and Eastern Europe*. Eds. D. Brown, A. Bandlerova. Slovak Agricultural University, Nitra.
- Le Roy A., 2002: *La pluriactivité agricole: une nécessité pour l'avenir?* „Revue du Marché commun et de l'Union européenne” 454.
- Mahé L., Ortalo-Magné F., 2001: *Politique agricole: un modele européen*. Presses de Sciences Po, Paryż.
- Makarski S., 1999: *Uwarunkowania i rezultaty rozwoju przedsiębiorczości w agrobiznesie*. „Problemy Integracji Rolnictwa” 3.
- Marks R., 2002: *Gospodarstwa i przedsiębiorstwa rolnicze wobec wyzwań gospodarki rynkowej*. „Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu” 941.
- Plan rozwoju obszarów wiejskich na lata 2004–2006*, 2004. Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa.
- Przedsiębiorczość wiejska w Polsce i krajach Unii Europejskiej*, 2002. Red. M. Kłodziński, B. Fedyszak-Radziejowska. IRWiR PAN, Warszawa.
- Ray C. (niedatowany): *Further Ideas about Local Rural Development: Trade, Production and Cultural Capital*. Centre for Rural Economy, University of Newcastle upon Tyne, Working Paper 49.
- Scott M., 2002: *Delivering integrated rural development: insights from Northern Ireland*. „European Planning Studies” 8.
- Sengenberger W., 1993: *Local development and international economic competition*. „International Labour Review” 132, 3.

- Shorthall S., Shucksmith M., 2001: *Rural development in practice: issues arising in Scotland and Northern Ireland*. „Community Development Journal” 36.
- Stewart K., 2001: *A New Agriculture: Making the Connection*. A Report on Rural Adaptation to Structural Change. Western Agri-Food Institute, Winnipeg.
- Szczepaniak I., Wigier M., 2003: *Identyfikacja czynników wpływających na innowacyjność małych i bardzo małych firm przemysłu spożywczego*. „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 4.
- Szymoniuk B., 2004: *Klasy na terenach wiejskich oraz ich wpływ na rozwój regionów*. W: *Wiedza, innowacyjność, przedsiębiorczość a rozwój regionów*. Red. A. Jewtuchowicz. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Uzupełnienie SPO Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich*, 2004. Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa.
- Tuzimek B., 2002: *Przedsiębiorczość w społeczności lokalnej. Wymiary sukcesu wiejskich przedsiębiorców (cz. I)*. „Wies i Rolnictwo” 2.
- Vyakarnam S., McCullough M., 1990: *Needs assessment of a rural community in the UK*. In: *When the harvest is in. Developing rural entrepreneurship*. Ed. S. Vyakarnam. Intermediate Technology Publications, Londyn.
- Zrobek J., 1997: *Wpływ warunków otoczenia na możliwości rozwoju małych przedsiębiorstw na terenach wiejskich*. Rozprawa habilitacyjna. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.

DETERMINANTS OF THE DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP IN RURAL AREAS WITH EMPHASIS ON EXPERIENCE STEMMING FROM SAPARD IMPLEMENTATION

Abstract. Due to the specific problems of rural areas, the policy of stimulating entrepreneurship located in the countryside is becoming ever more important. The shaping of entrepreneurial attitudes and the introduction of assistance programmes for the already existing enterprises constitute the main factors of the development of entrepreneurship. Its understanding should not be confined to non-agricultural activities alone for it encompasses the modernisation of farms and the adoption by farmers of behaviour patterns which are typical for business activity. The system of incentives created by the pre-accession programme of assistance to agriculture and rural areas SAPARD fits this conceptual framework. An independent empirical research study was carried out to investigate the impact of this programme on the development of rural entrepreneurship. The last part of the paper deals with quantitative and qualitative changes in respect of stimulation of the development of rural entrepreneurship that have taken place in Poland after its accession to the European Union.

Key words: entrepreneurship, rural areas, SAPARD