

rozprawy i studia

MAREK KŁODZIŃSKI¹

MIKROPRZEDSIĘBIORCZOŚĆ NA OBSZARACH WIEJSKICH²

Abstrakt. Mikroprzedsiębiorstwa wiejskie ze względu na małą liczbę kredytów i niezbyt ambitne plany inwestycyjne okazały się dość odporne na wielkie zawirowania związane z kryzysem. Rola mikrofirm w gospodarce kraju jest bardzo duża, wytwarzają one 30,1% PKB i zatrudniają 40,6% ogółu pracowników sektora przedsiębiorstw w Polsce. Mikrofirmy stanowią aż 94,8% ogólnej liczby przedsiębiorstw. Mimo że ich kondycja finansowa jest nie najgorsza w porównaniu z firmami zatrudniającymi znacznie większą liczbę pracowników, to wiele sygnałów wskazuje także na ich rozliczne słabości, które są szczególnie charakterystyczne dla przedsiębiorczości wiejskiej. Przewycięzenie barier rozwoju firm na terenach wiejskich wymaga nieco odmiennego podejścia, ponieważ działają one w znacznie trudniejszych warunkach niż przedsiębiorcy w dużych miastach. Powstanie sieci Natura 2000 dodatkowo komplikuje rozwój przedsiębiorczości na terenach wiejskich, co wymaga zakrojonej na dużą skalę akcji wyjaśniającej i propagującej dopuszczalny zakres rozwoju firm na terenach chronionych, a być może także utworzenie specjalnego funduszu środowiskowego, rekompensującego straty za tak zwane utracone korzyści nie tylko urzędowi gminnym, ale także przedsiębiorcom.

Słowa kluczowe: przedsiębiorczość wiejska, dywersyfikacja gospodarki wiejskiej, małe firmy w dobie kryzysu, bariery rozwoju przedsiębiorczości na wsi

WPROWADZENIE

Przedsiębiorcy wiejscy i ich firmy stają się stopniowo jednym z najważniejszych czynników rozwoju lokalnego. Pozarolnicza aktywizacja obszarów wiejskich może w istotny sposób przyczynić się do złagodzenia bezrobocia,

¹ Autor jest pracownikiem Instytutu Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN (e-mail: marek.klodzinski@irwirpan.waw.pl).

² Opracowanie powstało w wyniku badań realizowanych w ramach projektu rozwojowego *Społeczno-gospodarcze uwarunkowania zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich objętych siecią Natura 2000 na terenie Zielonych Płuc Polski* nr 11001204 finansowanego przez Narodowe Centrum Badań i Rozwoju.

podniesienia dochodów ludności wiejskiej, zwiększenia stopnia dywersyfikacji gospodarki oraz zahamowania procesu marginalizacji. Mimo ogromnego postępu, jaki dokonał się na obszarach wiejskich dzięki napływowi środków przed- i poakcesyjnych, sytuacja gospodarcza wielu gmin w Polsce nie jest łatwa, co często wypływa nie tylko z mało satysfakcjonującego procesu zarządzania gminą, ale i ze zbyt małej liczby pozarolniczych podmiotów gospodarczych.

Na terenach wiejskich i w małych miasteczkach podstawowymi jednostkami gospodarczymi są firmy drobne, które dzięki swej elastyczności odgrywają i będą odgrywać dominującą rolę w gospodarce. Żywot wielu tych rodzinnych przedsiębiorstw jest często krótki, ponieważ prowadzenie firmy na wsi jest znacznie trudniejsze niż w aglomeracji miejskiej. Władze gminy, marząc o firmach dużych, bogatych, często nie doceniają roli firm małych w gospodarce gminnej. Tymczasem wszystko przemawia za tym, że ożywienie gospodarcze terenów wiejskich może nastąpić tylko dzięki firmom małym, których część w przyszłości może rozwinąć się w dobrze prosperujące zakłady.

Funkcjonujący w środowisku wiejskim przedsiębiorcy nie uformowali jeszcze jednorodnej grupy właścicieli podmiotów gospodarczych. Nieprecyzyjne określenie „przedsiębiorca” jednakowo traktuje zarówno właściciela warsztatu rzemieślniczego, prowadzonego od dawna i wywodzącego się z rodzinnych tradycji, właściciela sklepiku, którego do jego założenia zmusiła utrata pracy, jak i właściciela pensjonatu z wieloma miejscami noclegowymi i restauracją. Mimo że wszyscy oni prowadzą działalność gospodarczą na własny rachunek, to jednak nie wszyscy odznaczają się jednakową ekspansją gospodarczą, wiedzą o zasadach prowadzenia biznesu, zasobnością w kapitał itd. Są wśród nich tacy, którzy nastawieni są raczej na przetrwanie i spokojne życie. Są też jednostki prężne, których losy i poczynania władze gminy powinny śledzić z uwagą, gdyż mogą one odegrać istotną rolę w jej rozwoju. Wszystkie przedsiębiorstwa funkcjonują w tak zwanym zawieszeniu między lokalną społecznością, czyli odbiorcami ich usług, którzy oceniają ich działalność i wyznaczają im pozycję społeczną w gminie, a władzami lokalnymi, których polityka może mieć znaczący wpływ na rozwój firmy. Tak więc środowisko lokalne jest jednym z czynników określających zdolność firmy do przetrwania i rozwoju, gdyż przedsiębiorca, dokonując ciągłych wyborów strategicznych, dąży do zawierania najbardziej korzystnych transakcji z otoczeniem. Właściwie na styku przedsiębiorca – otoczenie zostaje wypracowana konkretna wartość produkowanych przez firmę dóbr i usług. Rozwój firmy zależy głównie od jednostkowej pomysłowości, wyobraźni, odwagi i umiejętności organizacyjnych oraz wiedzy z zakresu prowadzenia biznesu. Indywidualizm jest podstawą jej rozwoju [Hałamska 2002, s. 139–161]. Należy jednak brać pod uwagę dużą skalę niepewności i obaw, jakie wiążą się z procesem utworzenia i prowadzenia własnej firmy w trudnych warunkach wiejskich. Dlatego pomoc doradcza dla przedsiębiorców wiejskich jest tak ważna i konieczna – nie tylko w postaci kursów i szkoleń, lecz także w postaci indywidualnych konsultacji.

Nie ulega wątpliwości, iż przedsiębiorcy po wstąpieniu Polski do UE uzyskali znaczący dostęp do środków pomocowych. Firmy wraz z upływem lat nauczyły się korzystać w coraz większym stopniu z pomocy unijnej. Jednak firmy wiejskie korzystają z niej rzadziej niż firmy z aglomeracji miejskich. Zarówno wielkość przeznaczonych na ten cel środków, jak i formy pomocy uległy obecnie znacznemu wzbogaceniu w porównaniu do pierwszych lat akcesji. Na przykład tylko program szkoleń i doradztwa dla osób chcących założyć firmę ma objąć do 2013 roku około 170 tys. osób (400 mln euro). Z tej liczby około 33 tys. osób ma szansę uzyskać bezzwrotne wsparcie na założenie własnej firmy do wysokości 40 tys. zł. Ponadto po uruchomieniu firmy właściciel może ubiegać się o wsparcie pomostowe (które funkcjonuje w krajach UE od wielu już lat), polegające na wypłacaniu przez sześć do dwunastu miesięcy stałej pensji, której wysokość nie może przekraczać minimalnego wynagrodzenia. Wsparcie pomostowe ma na celu pomoc w przetrwaniu na rynku firmie i jej właścicielowi w najtrudniejszym początkowym okresie działalności.

Źródłem wsparcia firm wiejskich jest także Program Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW), jednak zapis obowiązku utworzenia nowych miejsc pracy i utrzymania ich przez okres 2 lat spowodował, że istnieje dość znikome zainteresowanie tymi środkami. Dla porównania, w innych tego typu programach udzielone dotacje są na ogół obwarowane warunkiem, że nie nastąpi redukcja zatrudnienia w firmie. Odrębną ofertę dla bezrobotnych mają powiatowe urzędy pracy, w których każdy kto ma pomysł na założenie firmy, może ubiegać się o jednorazowe wsparcie w wysokości 18 tys. zł. O skali wsparcia świadczy fakt, że do marca 2009 roku przedsiębiorstwa oraz firmy konsultingowe świadczące usługi dla małej i średniej przedsiębiorczości złożyły 50 tys. wniosków na blisko 100 mld zł. Podpisano 10 tys. umów na łączną kwotę 15,6 mld zł dotacji. Sytuacja jest dynamiczna i ciągle się zmienia. Według planów rządu, na programy pomocowe dla firm ma być wydane do 2013 roku 25–26 mld zł, z czego 21 mld zł ma pochodzić z budżetu UE. Środki te w przeważającej mierze mają być przeznaczone na modernizację firm małych i dużych, co na pewno ułatwi niektórym z nich nie tylko przetrwanie kryzysu, ale i szybszy rozwój. Trudno powiedzieć, jakie środki trafią do firm wiejskich. Dochodzą niepokojące sygnały, że w niektórych województwach środki pomocowe przeznaczone są głównie dla firm dużych, bowiem uznano, że tylko takie firmy są najbardziej podatne na proces innowacji. Istnieje też obawa, że problem rozwoju przedsiębiorczości wiejskiej może znaleźć się na styku dwu programów: Programu Rozwoju Regionalnego, który, jak wynika ze strategii wojewódzkich, koncentruje się na dużych inwestycjach i ośrodkach miejskich, oraz Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich, który zajmuje się głównie konkurencyjnością rolnictwa. Problemy rozwoju przedsiębiorczości wiejskiej mogą nie znaleźć należytego zrozumienia, ponieważ ośrodki zarządzające programami będą sądziły, że pomoc dla firm wiejskich jest zlokalizowana nie u nich, tylko w jakimś innym miejscu.

Wiedza o przedsiębiorczości wiejskiej, jej problemach i potrzebach jest stanowczo niedostateczna. Na przykład wśród licznych opracowań na temat sek-

tora małych i średnich przedsiębiorstw Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości nie znajdziemy słowa „wies” lub „przedsiębiorca wiejski”. Trudno jest też nawet ustalić na podstawie danych ogólnokrajowych liczbę podmiotów gospodarczych działających na obszarach wiejskich. Przedsiębiorczość wiejska jest traktowana na równi z firmami miejskimi. Fakty te sygnalizują problem braku dobrego rozpoznania specyficznych problemów firm zlokalizowanych na wsi. Świadczy o tym też to, że Agencje Rozwoju Regionalnego w krajach Unii Europejskiej, zajmujące się rozwojem przedsiębiorczości, doszły do wniosku, że warunki, w jakich działa biznes wiejski, są tak odmienne od warunków w mieście, że wyłoniły oddzielne jednostki zajmujące się wyłącznie firmami wiejskimi. Inny przykład stanowi Ministerstwo Rolnictwa w Anglii, które utworzyło specjalne konsorcjum, które śledzi systematycznie stan rozwoju przedsiębiorczości na wsi, informuje o jej specyficznych problemach, zamawia niezbędne ekspertyzy, proponuje programy rozwoju przedsiębiorczości na obszarach peryferyjnych. Ważę i potrzebę rozwoju przedsiębiorczości wiejskiej dostrzegły także uniwersytety, które często z rolnictwem i wsią niewiele mają punktów styczności, tworząc specjalne jednostki zajmujące się procesem rozwoju małego biznesu wiejskiego nie od strony teoretycznej, ale od praktycznej.

Trudności, na jakie napotyka rozwój przedsiębiorczości na wsi, polegają między innymi na tym, że pieniądze przeznaczone na jej rozwój są zbyt rozproszone po różnego typu programach. Resorty zarządzające tymi programami nie są skłonne do współpracy, tak aby interes wsi został dostatecznie uwzględniony. Jest to bolączka prawie każdej polityki wiejskiej krajów UE. Mimo wielu zastrzeżeń i obaw, dotyczących na przykład kierunków dystrybucji środków pomocowych i stopnia ich wykorzystania przez przedsiębiorców wiejskich, niezaprzeczalny jest fakt, że będą one miały coraz większy wpływ także na wzmocnienie przedsiębiorczości wiejskiej. Trzeba też zaznaczyć, że w dotychczasowym sposobie myślenia i postępowania decydentów zachodzą pozytywne zmiany, o czym świadczy choćby to, że pewnymi preferencjami przy przyznawaniu dotacji dla osób zakładających nowe firmy objęto mieszkańców wsi.

SYTUACJA I ZNACZENIE MIKROPRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE

Sektor małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce z całą pewnością zasługuje na miano siły napędowej gospodarki, tym niemniej ze względu na fakt, iż na obszarach wiejskich mamy do czynienia z dominacją małych firm rodzinnych, zatrudniających niewielką liczbę pracowników, nasze główne zainteresowanie dotyczyć będzie mikrofirm, a więc przedsiębiorstw zatrudniających od 1 do 9 osób. Mikrofirmy, mimo że mają niewielki zasięg działania i dość skromny wpływ na otoczenie, w którym funkcjonują, ze względu na ich dużą liczbę (1 mln 713 tys.) mają duże znaczenie w kształtowaniu gospodarki kraju. Mimo że przeciętna mikrofirma zatrudnia średnio 2,1 osoby, to jednak sektor mikrofirm odgrywa w zatrudnieniu pierwszoplanową rolę, gdyż pracuje w nim 3,5 mln osób, co stanowi 40,6% ogółu pracowników całego sektora

przedsiębiorstw [Balcerowicz 2009]. Dla porównania, w przedsiębiorstwach dużych, zatrudniających ponad 250 osób, pracuje nieco ponad 2,5 mln osób. Pod względem wielkości zatrudnienia w mikrofirmach wyprzedza nas w UE tylko Grecja, Włochy, Portugalia i Cypr.

O ile w pierwszych latach przekształceń systemowych w Polsce mieliśmy do czynienia z fenomenem wzrostu liczby podmiotów gospodarczych, to już od 1995 roku nastąpiła pewnego rodzaju samoregulacja rynkowa liczby firm, polegająca głównie na tym, że w okresie dobrej koniunktury gospodarczej ich liczba zwiększa się, w czasie zaś spowolnienia gospodarczego maleje [Koszarrek i in. 2006]. W strukturze sektora małej i średniej przedsiębiorczości mikrofirmy w 2007 roku stanowiły aż 94,8% ich ogólnej liczby, a ich udział w tworzeniu PKB wyniósł 30,1%, podczas gdy udział firm małych, zatrudniających od 9 do 49 osób, stanowił 4,2%, firm średnich, zatrudniających od 9 do 249 osób – 0,8%, a firm dużych – 0,14% [Żołnierski 2009]. Należy zaznaczyć, iż powyższe dane dotyczą przedsiębiorstw aktywnych, a nie zarejestrowanych w systemie REGON. Liczba tych pierwszych jest znacząco mniejsza niż tych drugich. Odsetek przedsiębiorstw aktywnych w ogóle przedsiębiorstw zarejestrowanych w całym sektorze wynosił w 2007 roku 46,8%. Ze względu na dobrą koniunkturę w gospodarce w latach 2003–2007 odnotowano wyraźne zwiększenie liczby mikroprzedsiębiorstw w 2007 roku (tabela 1).

TABELA 1. Liczba firm aktywnych w latach 2003–2007

Przedsiębiorstwa	2003	2004	2005	2006	2007
Mikro	1 666 696	1 653 856	1 615 167	1 652 998	1 713 194
Małe (bez mikro)	42 770	44 370	44 519	44 228	45 184
Średnie	14 368	14 003	14 254	14 408	15 452
Ogółem	1 726 536	1 714 983	1 676 755	1 714 915	1 777 076

Źródło: Żołnierski [2009].

W firmach ogółem w okresie 2003–2007 nastąpił zarówno wzrost wynagrodzeń, jak i zapotrzebowanie na siłę roboczą. Trzeba jednak zaznaczyć, że najniższy wzrost tych wskaźników miał miejsce w mikroprzedsiębiorstwach.

Analizując sytuację finansową sektora MSP, trzeba zaznaczyć, że najwolniej rosły przychody mikrofirm w stosunku do przedsiębiorstw zatrudniających znacznie większą liczbę pracowników. O ile przychody ogółem w 2007 roku w całym sektorze przedsiębiorstw wynosiły 1,6 mln zł na firmę, to w grupie mikroprzedsiębiorstw wskaźnik ten osiągnął 0,4 mln zł, a w grupie małych firm zatrudniających od 10 do 49 pracowników – 8,5 mln zł.

Przeliczając z kolei przychody ogółem mikrofirm na jednego pracującego, trzeba stwierdzić, że wskaźnik ten (186,8 tys. zł) jest znacznie niższy niż w całym sektorze MSP (322 tys. zł). Nie należy jednak wyciągać z tego zbyt daleko idących wniosków o słabej kondycji mikrofirm. Patrząc bowiem na wielkość przychodów przeliczonych na 1 zł wynagrodzenia, okazuje się, że największą wydajność mierzoną tym wskaźnikiem osiągnęły mikrofirmy (26,9 tys. zł), podczas gdy cały sektor MSP osiągnął wartość 13,8 tys. zł. Tak

więc, mimo że pracownicy mikrofirm generują najmniejszy strumień dochodów, to z uwagi na niższe koszty ich wynagrodzeń każda złotówka zainwestowana w ich pensje generuje znacznie więcej niż w firmach większych [Żołnierski 2009]. Również rentowność mikrofirm w 2007 roku nie wygląda tak źle w porównaniu do firm dużych, bowiem każda złotówka obrotów wypracowała w mikrofirmach zysk brutto w wysokości 15 gr, podczas gdy w przedsiębiorstwach dużych tylko 7 gr.

Mimo pozytywnego obrazu sytuacji finansowej w grupie mikroprzedsiębiorstw musimy mieć na względzie fakt, że przychody co czwartej mikrofirmy nie przekraczają rocznie 100 tys. zł, a ponadto firmy te nie planują inwestowania w nowe technologie. Większość z nich koncentruje się na sprawach bieżących. Na inwestycje przeznaczają nie więcej niż 5% swoich przychodów. Większość z nich działa tylko na rynku lokalnym. Tylko co czwarta mikrofirma deklaruje podejmowanie starań o pozyskanie środków wsparcia publicznego. Wsparcie to otrzymała co druga firma starająca się o nie. Powyższe dane dotyczą populacji 1000 badanych firm [Analiza czynników... 2008]. Najczęściej firmy, których starania o dotacje zakończyły się sukcesem, zlokalizowane są w regionach o dużej atrakcyjności inwestycyjnej (na Mazowszu, Wielkopolsce, Śląsku itd.), najczęściej w pobliżu miast lub w nich samych. Mikrofirmom wyraźnie brak wiedzy, jak można pozyskać środki wsparcia. Proces zarządzania skupia się w nich w rękach właściciela, któremu od nadmiaru działań organizacyjnych brakuje czasu na stworzenie strategii rozwoju firmy, a w przypadku możliwości starań o środki unijne – na zgromadzenie wielu niezbędnych dokumentów. Kadra kierownicza mikrofirm rzadko uczestniczy w szkoleniach. Mikrofirmy nie prowadzą analiz rynku i około 30% z nich nie posiada komputera. Jednak firmy te, mimo swych słabości, wykazują większą elastyczność w dostosowaniu się do wymagań klienta.

Mikrofirmy z regionów o niższym poziomie rozwoju, a więc z podlaskiego, warmińsko-mazurskiego czy lubelskiego, rzadziej inwestują i słabiej dostrzegają dużą rolę kapitału ludzkiego w rozwoju firmy. Najczęściej wymienianą barierą rozwoju jest nie brak kapitału, ale system podatkowy (47% wskazań), koszty pozapłacowe (44% wskazań), silna konkurencja na rynku (30% wskazań), zatory płatnicze (20% wskazań) i trudności w dostępie do kredytów (tylko 10% wskazań). Wyjaśnieniem tej ostatniej kwestii jest fakt, że aż 80% inwestycji w sektorze MSP było w 2007 roku pokrywane ze środków własnych. Mikrofirmy nie uczestniczą też w rynku zamówień publicznych. Przygotowanie oferty, zawiłe procedury, niejasne kryteria zniechęcają je dość skutecznie. Władze lokalne nie zdają sobie z kolei sprawy z ważności faktu, że wydatkowane przez gminę środki na różnego rodzaju inwestycje powinny, o ile to możliwe, trafiać do firm rodzimych, tak aby pieniądze te krążyły w krwioobiegach gospodarczym gminy.

Uzyskany wielopłaszczyznowy obraz mikrofirm wskazuje na ich ogromną rolę w gospodarce, ale obok pozytywnych cech ukazuje także wiele słabości, których przezwyciężenie wymaga stworzenia oddzielnej strategii oddziaływania na tę ważną grupę przedsiębiorstw.

SYTUACJA PRZEDSIĘBIORSTW W OKRESIE KRYZYSU

Ocena kondycji sektora małej i średniej przedsiębiorczości w okresie kryzysu, a więc w 2009 roku, jest bardzo trudna, ponieważ publikacje wszelkich danych statystycznych są mocno opóźnione już w momencie ich ukazywania się. Pewnym wskaźnikiem mogą być nastroje przedsiębiorców. Badania prowadzone w styczniu 2009 roku przez Agencję Badań Rynku „Opinia” na zlecenie Centrum Informacji Gospodarczej wykazały, że wskaźnik nastroju w czwartym kwartale 2008 roku spadł dwukrotnie w porównaniu z trzecim kwartałem – ze 101 do 56 pkt. Jedynie 5 na 100 przedsiębiorców deklarowało poprawę sytuacji. Natomiast z badań prowadzonych również w 2009 roku w ramach grantu rozwojowego w IRWiR PAN wynika, że tylko 54,9% ich właścicieli stwierdziło, że obecny kryzys światowy odbija się ujemnie na działalności ich firmy, 30,6% nie odnotowało ujemnego wpływu, a właścicielom 14,4% przedsiębiorstw trudno było odpowiedzieć na tak sformułowane pytanie [Kłodziński 2010]. Ta nieco inna proporcja firm odczuwających lub nie skutki kryzysu bierze się z faktu, że badania IRWiR dotyczą obszarów wiejskich, na których zlokalizowane są głównie mikrofirmy.

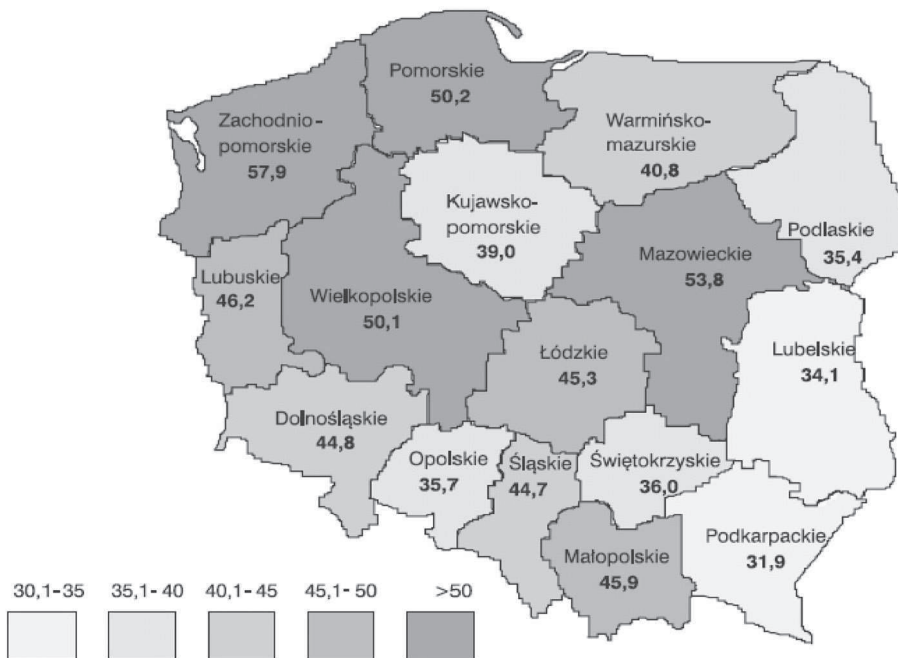
Zdaniem Gadomskiego [2009], firmy w Polsce mają długie doświadczenie funkcjonowania w nieustannie zmieniającej się sytuacji, stąd też wypracowały zdolności adaptacyjne, które są niezwykle użyteczne w dobie obecnego kryzysu. Mikrofirmy wiejskie, podobnie jak w mieście, są to przeważnie firmy rodzinne, na ogół elastyczne w dostosowywaniu się zarówno do zmian w rozmiarach swej działalności, jak i do bardzo często zmieniających się przepisów. Nie odznaczają się też zbyt dużymi ambicjami rozwojowymi, toteż prowadzone przez nie inwestycje są na miarę ich bieżących potrzeb i nie wybiegają przesadnie w przyszłość, a w związku z tym nie są oparte na zbyt dużych kredytach, co obecnie w kryzysie okazało się ich zaletą. Małe firmy działają głównie w sektorze usług, a więc w handlu, naprawach, turystyce, budownictwie i są mniej narażone na wahania koniunktury niż firmy większe. Jednak niektórym z nich, nastawionym na kooperację z dużymi zakładami pracującymi w obszarze podwyższonego ryzyka, jakim jest przemysł spożywczy, produkcja mebli lub produkcja samochodów, nie udało się uniknąć kłopotów. Wszelkie dostępne dane pokazują bowiem narastanie zatorów płatniczych. Wyraźnie wydłuża się przeciętny okres między wywiązaniem się ze zlecenia a otrzymaniem pieniędzy. Źródłem zatorów płatniczych jest zła sytuacja firm dużych, co na pewno rykoszetem odbija się na ich mniejszych kooperantach.

Reasumując, należy stwierdzić, że to co było dużą wadą firm małych, a więc ich zbyt małe ambicje rozwojowe, prawdopodobnie w kryzysie okazało się ich zaletą. Z cytowanych już badań IRWiR-u na próbie 284 firm wiejskich na obszarze Zielonych Płuc Polski wynika, że w marcu 2009 roku zaledwie 3% firm planowało zwolnienia pracowników, a 2% zmniejszenie produkcji, natomiast 5,3% badanych deklarowało innego typu oszczędności. Trzeba przyznać, że dane te nie świadczą o jakichś drastycznych próbach dostosowania się firm wiejskich do sytuacji kryzysowej. Należy jednak powiedzieć, że

zaledwie 11% firm zajmowało się produkcją i przetwórstwem, pozostałe świadczyły różnego typu usługi, w tym głównie handlowe (39%). Jednak, jak wspomniano już powyżej, ponad 50% właścicieli firm wiejskich twierdzi, że odczuwa skutki kryzysu.

ZRÓŻNICOWANIE REGIONALNE ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTW

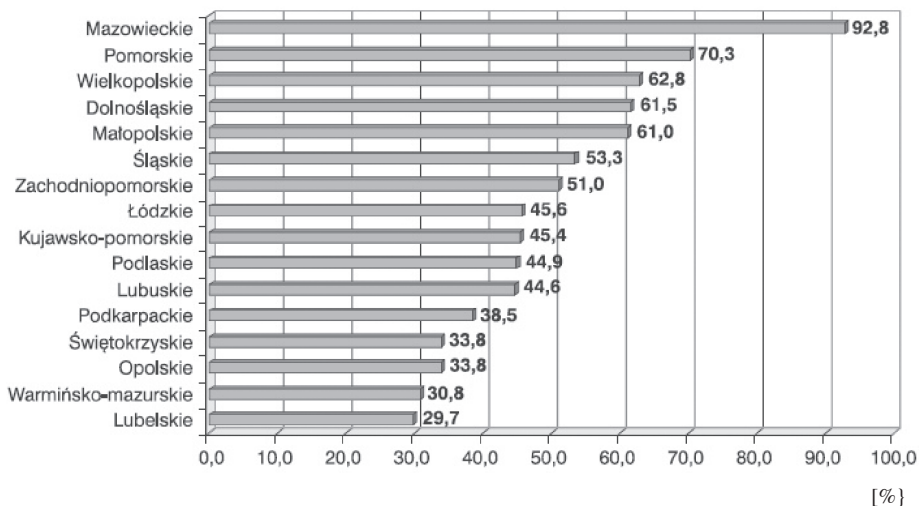
Zróźnicowanie przestrzenne liczby firm zarówno aktywnych, jak i zarejestrowanych w systemie REGON liczonych na 1000 mieszkańców, podobnie jak powszechnie znany ogólnokrajowy trend rozwojowy poszczególnych regionów, wskazuje na to, że poziom rozwoju przedsiębiorczości najniższy jest w województwach: podkarpackim, lubelskim, podlaskim, świętokrzyskim, warmińsko-mazurskim, a więc województwach wschodnich, oraz opolskim i kujawsko-pomorskim (rysunek 1).



RYСУNEK 1. Liczba aktywnych MSP w 2006 roku w przeliczeniu na 1000 mieszkańców województwa
 Źródło: Raport o stanie... [2008].

W województwach tych mamy do czynienia nie tylko z najmniejszą liczbą firm na 1000 mieszkańców, ale także najwolniejszym tempem powstawania nowych podmiotów gospodarczych. Województwa te zajmują również końcowe miejsca w rankingu według wskaźnika syntetycznego, który sumuje wyniki 26 zmiennych obrazujących kształtowanie się stopnia rozwoju przedsiębiorczości oraz efektywności ich działalności inwestycyjnej (rysunek 2).

Kolejny raport PARP z 2009 roku analizujący 2007 rok nie wnosi zasadniczych zmian w rankingu województw z 2006 roku [Węćławska i in. 2009]. Od



RYSUNEK 2. Poziom rozwój i efektywność sektora MSP w województwach w 2006 roku według wskaźnika syntetycznego

Źródło: *Raport o stanie...* [2008].

lat w rankingu tym przodują pod względem liczby firm województwa: mazowieckie, pomorskie, wielkopolskie, śląskie i zachodniopomorskie, których firmy ponoszą też najwyższe wydatki inwestycyjne. Ogólnopolskie wyniki badań na próbie 802 małych i średnich przedsiębiorstw pokazują, że planowane przez właścicieli firm wydatki inwestycyjne wzrastają wraz z zamożnością regionu. W województwach takich, jak: warmińsko-mazurskie, podlaskie, świętokrzyskie, podkarpackie, lubelskie, są one planowane na znacznie niższym poziomie niż na Mazowszu czy w Wielkopolsce. Dalsze dane tego badania wskazują, że w 2007 roku aż 18% badanych firm z regionów o niskim poziomie rozwoju nie dokonało żadnych inwestycji, w regionach o przeciętnym rozwoju takich firm było 15%, a w regionach o wysokim poziomie rozwoju – 11%. Na obraz ten nakłada się dość podobnie następny czynnik – postrzeganie przez firmy roli kapitału ludzkiego. W województwach o wysokim poziomie rozwoju źródła swojego sukcesu firmy upatrują w wysokich kwalifikacjach i wykształceniu pracowników. W województwach o niskim poziomie rozwoju potencjał ludzki jest znacznie rzadziej dostrzegany jako istotny czynnik rozwoju firmy. Problem różnic w rozwoju regionalnym jest znany od lat i mimo postępu, jaki dokonuje się w województwach wschodnich, zróżnicowanie to nie zmniejsza się.

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ WIEJSKA NA OBSZARZE ZIELONYCH PŁUC POLSKI – WYBRANE WYNIKI BADAŃ

W ramach wspomnianego już grantu rozwojowego, realizowanego w IRWiR PAN w 2009 roku, wybrano do badań 19 gmin wiejskich na terenie Zielonych Płuc Polski, a więc głównie w województwach podlaskim i warmińsko-mazurskim, w których zankietowano 284 firmy. Wśród badanych podmiotów go-

spodarczych 237 stanowiły firmy mikro-, zatrudniające średnio około 2 osób. Gospodarstwo rolne prowadziło równocześnie z działalnością pozarolniczą 26,8% firm.

W czasie prowadzonych badań w kraju był powszechnie odczuwany kryzys gospodarczy, jednak tylko 34,5% firm stwierdziło, że pogarszają się ich obroty, chociaż 54% deklaroowało, że odczuwa skutki kryzysu, 25,7% deklaroowało rozwój firmy, a 39,4% podmiotów utrzymywało podobny poziom swej działalności jak w latach poprzednich. W podobnych proporcjach przedsiębiorcy oceniali przyszłość swoich firm – rozwój przewidywało 31,7% przedsiębiorców, stagnację – 27,1%, a regres – tylko 8,8%, pozostałe 32,4% nie umiało określić sytuacji swych firm w najbliższej przyszłości. Nic więc dziwnego, że tylko 15,5% przedsiębiorców podjęło środki zaradcze, a 8,8% planowało ich podjęcie. Obraz obecnej, a także przewidywanej przez właścicieli sytuacji firm wydaje się w badaniach IRWiR-u bardziej optymistyczny, niż to wynika z badań i analiz prowadzonych na danych ogólnokrajowych przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP). Z tego wynika, że najmniejsi i najślabi odczuwają kryzys mniej dotkliwie.

Mimo to są też sygnały niepokojące, choćby takie, że 73,2% firm nie prowadzi żadnych analiz rynku, dotyczących zapotrzebowania na ich towary i usługi. Ze wsparcia unijnego skorzystało tylko 11,6% firm, a 84% nie zna zasad udzielania pomocy na inwestycje z programów regionalnych i PROW. Niecałe 8% firm korzysta z różnego typu pomocy oferowanej przez instytucje zajmujące się świadczeniem usług dla przedsiębiorców w postaci doradztwa, udziału w kursach, pomocy w tworzeniu biznesplanu itd. Tylko 16% badanych firm wie, co to jest krajowy system usług dla małych i średnich przedsiębiorstw.

Z powyższych danych wynika, że ogólnokrajowa polityka wsparcia nakierowana na rozwój przedsiębiorczości w zbyt małym stopniu dociera na wieś. Krajowy system usług dla małych i średnich przedsiębiorstw (KSU) działa w Polsce od 1996 roku. W sieci KSU różnego typu usługi dla przedsiębiorców świadczy około 180 akredytowanych ośrodków, takich jak: Agencje Rozwoju Regionalnego, Centrum Wspierania Biznesu, izby przemysłowo-handlowe, instytuty badawcze, fundusze poręczeń kredytowych itd. Do sieci tej przyjmowane są wyłącznie instytucje spełniające pewne standardy. Ośrodki KSU prowadzą swoją działalność poprzez realizację przedsięwzięć finansowanych ze środków zewnętrznych. Członkostwo w UE stworzyło dla nich nowe możliwości korzystania ze środków unijnych. Od ich aktywności w składaniu różnego typu projektów pomocowych dla firm będzie zależeć wykorzystanie środków z funduszy strukturalnych na rozwój przedsiębiorczości. Po 12 latach funkcjonowania krajowy system usług w dalszym ciągu nie jest rozpoznawalny na obszarach wiejskich. Istnieje więc potrzeba większej promocji na wsi usług oferowanych przez firmy szkoleniowo-doradcze. Niektóre jednostki z sieci KSU mogłyby inicjować duże programy celowe nakierowane na rozwój przedsiębiorczości na terenach marginalnych, do których należą województwa wschodnie. Do tego potrzebny jest jednak sztab doradców nakierowanych bez-

pośrednio na pracę z nowo powstającymi firmami na wsi. Przykładem godnym naśladowania jest Finlandia, gdzie rolnik dywersyfikujący swoje gospodarstwo może liczyć na to, że w swoich zamierzeniach nie pozostaje sam ze swoimi obawami, bowiem na wszystkich etapach uruchamiania pozarolniczej działalności towarzyszy mu doradca, często pracownik pobliskiej uczelni, która stworzyła terenowe centrum rozwoju biznesu. Obecny Program Rozwoju Polski Wschodniej przewiduje duże środki na rozwój placówek naukowych. Można zadbać o to, aby placówki te bardziej zaangażowały się w rozwój lokalnej przedsiębiorczości, co z pewnością odniosłoby lepszy skutek niż liczne szkolenia prowadzone często przez mało znane firmy i nie najlepszych wykładowców.

Mimo że administracja publiczna ma obowiązek wspierania rozwoju przedsiębiorczości poprzez tworzenie warunków korzystnych dla podjęcia działalności gospodarczej, to z badań na terenie Zielonych Płuc Polski wynika, że 50% właścicieli firm określa stosunek władz do prywatnych firm jako obojętny (nie podejmują żadnych działań wspomagających), a tylko 35,5% określa go jako przychylny (wspierają lokalnych przedsiębiorców). Już z pobieżnych obserwacji gmin wiejskich wynika, że samorządy w bardzo zróżnicowany sposób podchodzą do wspierania przedsiębiorców. Zastanówmy się, jak gmina może pomóc lokalnym przedsiębiorcom. Może na przykład obniżyć podatek od nieruchomości i od środków transportu. Obniżone stawki będą jednak obejmować nie tylko przedsiębiorców, ale wszystkich zobowiązanych do zapłaty tych podatków. W związku z tym rada gminy nie zdecyduje się na tego typu ulgi. Dotyczy to w takim samym stopniu podatku rolnego jak leśnego. Jednym z bardziej realnych instrumentów pomocy może być obniżenie czynszów dla przedsiębiorców wykorzystujących do swej działalności mienie komunalne. Gmina może pomagać też w organizowaniu różnego typu szkoleń dla przedsiębiorców. Najważniejszą jednak rolą gminy jest tworzenie infrastruktury niezbędnej dla rozwoju małego biznesu i promocja gminy oraz jej firm na zewnątrz. Gminy mogą też dokonać zamówień u własnych przedsiębiorców na sumę do 14 tys. euro, bez stosowania przepisów wynikających z prawa zamówień publicznych. Ważną rolą samorządu gminnego jest także przygotowanie terenu pod przyszłe inwestycje, co polega, przy dobrej woli, na takim pokierowaniu sprawami, aby przyszły inwestor nie musiał negocjować warunków kupna działki z kilkoma lub kilkunastoma właścicielami. Jednak najważniejszym czynnikiem dla przedsiębiorców jest tworzenie dobrego klimatu poprzez sprawnie działający urząd gminy, większe zainteresowanie problemami miejscowych firm oraz pomoc w momentach kryzysowych dla funkcjonowania firmy. To wszystko można osiągnąć dzięki lepszemu zrozumieniu sytuacji ekonomicznej firmy, do czego niezbędne są częste kontakty urzędników z przedsiębiorcami. Tymczasem już ze wstępnych obserwacji wynika, że urzędnicy zajmujący się sprawami gospodarczymi w gminie są często ludźmi przypadkowymi, nieposiadającymi nie tylko aktualnych zestawień firm działających na danym terenie, ale także nieposiadającymi podstawowych danych o najważniejszych płatnikach podatkowych do kasy gminnej. Mimo ograniczonych

możliwości oddziaływania władz gminnych na sektor prywatnych właścicieli i pozyskiwania informacji o ich firmach należy zrobić wszystko, aby współpraca i kontakty z nimi były jak najlepsze. Dlatego samorząd powinien zachęcać do stworzenia na przykład wspólnej lokalnej lub ponadlokalnej organizacji przedsiębiorców, która byłaby załącznikiem nowego układu instytucjonalnego w gminie, układu zdolnego do identyfikowania i rozwiązywania pojawiających się problemów nie tylko w sektorze firm, ale całej gospodarki gminy. Gmina dysponująca instytucją, która potrafiłaby mobilizować lokalne zasoby, wykraczałaby tym działaniem poza dotychczasowe, rutynowe poczynania urzędu gminy, angażując do współpracy grupę lokalnych przedsiębiorców. Gminy, które potrafiły zbudować tego typu układ instytucjonalny, rozwijają się znacznie szybciej. Tymczasem w większości badanych gmin przedsiębiorcy nie są zrzeszeni w żadne organizacje. O braku takich organizacji poinformowało 86% badanych przedsiębiorców. Nic więc dziwnego, że 81% z nich stwierdziło, iż przedsiębiorcy nie są liczącą się siłą w gminie, gdyż każdy działa w pojedynkę, mimo że 90,8% nie widzi żadnych przeszkód, aby takie organizacje powstały.

Stosunek badanych przedsiębiorców do UE jest raczej zróżnicowany. Jedynie 23,2% z nich uważa, że wstąpienie do UE poprawiło warunki funkcjonowania ich firmy, 36% twierdzi, że nie poprawiło, a reszta nie ma na ten temat zdania. Dane te pokrywają się z danymi ogólnokrajowymi. Zdaniem Kolarskiej-Bobińskiej [2009], prywatni przedsiębiorcy postrzegają siebie dość rzadko jako beneficjentów procesu integracji. Pracujący na własny rachunek, mimo że należeli i należą do największych zwolenników integracji, tracą swój entuzjazm, gdy zaczynają się zastanawiać nad kosztami i stratami swoich firm, a więc bilansem tego procesu. Duża część właścicieli firm, zdaniem autorki, uważa, że straciła na integracji (20%), ci zadowoleni, co zyskali, stanowią 25%, a pozostali nie odczuli skutków integracji. Trudno powiedzieć, czy jest to dużo, czy mało, gdyż sektor małych i średnich firm jest bardzo zróżnicowany pod wieloma względami. Wydaje się, że wielu przedsiębiorców, w tym szczególnie mali przedsiębiorcy wiejscy, nie biorą pod uwagę nowego kontekstu politycznego, w którym ich firmy zaczęły funkcjonować. Ponadto tak naprawdę to dopiero od 2009 roku przedsiębiorcy odczuwają znaczenie większej puli środków pomocowych przewidzianych dla przedsiębiorców na lata 2007–2013.

Trudno jest też odpowiedzieć na pytanie, jak w warunkach województw wschodnich uda się zaktywizować i powiększyć liczbę pozarolniczych podmiotów gospodarczych. Obecnie nie widać możliwości, aby na te tereny wkroczyli poważni inwestorzy, którzy zatrudniliby mało wykwalifikowaną siłę roboczą. Bez preferencyjnych zachęt i przywilejów dla procesu małego uprzemysłowienia tych terenów będzie to bardzo trudne. Czy zatem wieś podlaska, warmińska i mazurska skazana jest tylko na rozwój usług związanych z obsługą turystów i rodzimych mieszkańców? Chyba nie, gdyż taki scenariusz rozwoju wydaje się zbyt skromny. W dotychczasowym rozwoju tak zwanymi małymi krokami, bo tylko taki scenariusz może realizować wie-

le gmin wiejskich, w większym stopniu należy się oprzeć na przedsiębiorczości społeczności lokalnych. Potrzebne do tego są małe i duże programy aktywizacji społeczno-gospodarczej obszarów wiejskich, tak aby wschód Polski nie musiał kojarzyć się tylko z nielicznymi, małymi i często – dość ubogimi firmami.

Zbyt mało miejsca w dyskusjach nad gospodarką wiejską poświęcamy dość znanej tezie rozwoju wsi poprzez kreowanie centrów rozwoju w postaci małych miast. Nakłady na infrastrukturę niezbędną dla rozwoju biznesu są w małych miastach znacznie mniejsze niż w rozproszonych wsiach. W regionach proces ożywienia gospodarczego małych miast powinien przebiegać równoległe z rozwojem dużych metropolii, takich jak Białystok czy Olsztyn.

Na zakończenie wypada też wspomnieć o nowym czynniku, który jest uważany przez wiele władz lokalnych jako istotny hamulec rozwoju przedsiębiorczości, a mianowicie o ustanowieniu sieci obszarów Natura 2000. Zarówno gminy, jak i inwestorzy prywatni podchodzą z ogromną nieufnością do konieczności sporządzania dodatkowych dokumentów, mówiących na przykład o braku szkodliwości danej inwestycji dla chronionych siedlisk gatunku. Burmistrzowie i wójtowie mówią wprost o ucieczce inwestorów z terenów objętych siecią Natura 2000. Powstają pomysły stworzenia funduszu środowiskowego, rekompensującego gminom straty za tak zwane utracone korzyści. Istnieje w tej kwestii wiele nieudomówień, brak rzetelnej informacji, powielanie stereotypowych sądów i brak partnerskiej współpracy samorządów i inwestorów z ekologami i instytucjami chroniącymi środowisko. Dla inwestorów są to na pewno dodatkowe koszty związane z wydłużającym się procesem formalno-organizacyjnym i całej inwestycji, należy także przestrzegać zasad zrównoważonego rozwoju, a więc współegzystencji człowieka z naturą. Mimo kryzysu trzeba rozpocząć dyskusję nad wypracowaniem zasad rekompensowania niektórym inwestorom oraz lokalnym społecznościom części kosztów związanych z ochroną środowiska. Jest to temat niezwykle trudny i skomplikowany, trzeba bowiem nie tylko określić beneficjentów takiego programu, ale i stworzyć zasady wynagradzania oraz określić, jakie czynności czy zabiegi kwalifikują się do tego, aby przydzielać za nie bonusy pieniężne. Problem jest niebagatelny, gdyż dotyczy znacznych obszarów województw podlaskiego i warmińsko-mazurskiego.

ZAMIAST PODSUMOWANIA – SPOŁECZNA ODPOWIEDZIALNOŚĆ BIZNESU

Bycie właścicielem firmy powinno wiązać się ze stawianiem sobie wyższych wymagań. Niepokojące są wyniki badań, w których dość duży procent przedsiębiorców mówi o ich małej roli w lokalnej społeczności. Również stosunek części społeczeństwa do właścicieli firm nacechowany jest pewnym krytycyzmem. Coraz częściej powinno się więc propagować idee społecznej odpowiedzialności biznesu [Bernatt i Skoczny 2009], która oparta jest na założeniu, że w otoczeniu przedsiębiorcy istnieje wiele podmiotów, takich jak lokal-

ne wspólnoty i ich organizacje, środowisko naturalne, których interesy przedsiębiorstwo powinno uwzględniać w swej działalności. Współpraca z organizacjami pozarządowymi i z władzami lokalnymi może przynieść zysk przedsiębiorcy, na przykład w postaci zaufania i przychylności społeczności lokalnej. Społeczna odpowiedzialność biznesu nie powinna być utożsamiana wyłącznie z działalnością filantropijną na rzecz szkół, kościoła, gminnych festynów itd., czyli z kosztami, ale raczej z inwestycją skutkującą budowaniem przewagi konkurencyjnej danej firmy na rynku poprzez wzrost zaufania społecznego zarówno na zewnątrz, jak i w samej firmie. Jednorazowe akcje charytatywne powinny być zastąpione długofalową strategią budowy wizerunku firmy. Dobrowolne przyjęcie przez przedsiębiorcę czegoś w rodzaju kodeksu dobrych praktyk w stosunku do własnych pracowników i świata go otaczającego może przełożyć się na podniesienie standardów prowadzonej działalności gospodarczej. Wielu przedsiębiorców nie zdaje sobie sprawy, że już w niedalekiej przyszłości to społeczna odpowiedzialność biznesu będzie czynnikiem decydującym o rozwoju ich firm.

BIBLIOGRAFIA

- Analiza czynników konkurencyjności sektora MSP*, 2008. W: *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2006–2007*. Red. A. Żołnierski, P. Zadura-Lichota. Wydawnictwo PARP, Warszawa.
- Balcerowicz E., 2009: *Mikroprzedsiębiorstwa w Polsce na tle Unii Europejskiej*. W: *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2008*. Wydawnictwo PARP, Warszawa.
- Bernatt M., Skoczny T., 2009: *Społeczna odpowiedzialność biznesu – założenia, praktyki i podstawowe obszary*. W: *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2008*. Wydawnictwo PARP, Warszawa.
- Gadomski W., 2009: *Skutki światowego kryzysu finansowego dla małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*. W: *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2008*. Wydawnictwo PARP, Warszawa.
- Halamska M., 2002: *Przedsiębiorczość, przedsiębiorcy, przedsiębiorczość francuskiej wsi*. W: *Przedsiębiorczość wiejska w Polsce i krajach Unii Europejskiej*. Red. M. Kłodziński, B. Fedyszak-Radziejowska. IRWiR PAN, Warszawa.
- Kłodziński M., 2010: *Rozwój przedsiębiorczości w Polsce ze szczególnym uwzględnieniem obszaru Zielonych Płuc Polski*. „Wieś i Rolnictwo” 1.
- Kolarska-Bobińska L., 2009: *Polscy przedsiębiorcy wobec integracji. Polska i polscy przedsiębiorcy w oczach mieszkańców „starej” UE*. W: *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2008*. Wydawnictwo PARP, Warszawa.
- Koszarek M., Milewski G., Rybacka M., Szultka S., 2006: *Strategie konkurencji małych i średnich przedsiębiorstw*. Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin.
- Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2006–2007*, 2008. Red. A. Żołnierski, P. Zadura-Lichota. Wydawnictwo PARP, Warszawa.
- Węclawska D., Zadura-Lichota P., Wasilewska M., 2009: *Profile regionalne*. W: *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2008*. Wydawnictwo PARP, Warszawa.
- Żołnierski A., 2009: *Znaczenie sektora MSP w Polsce*. W: *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2008*. Wydawnictwo PARP, Warszawa.

MICRO-ENTERPRISES IN RURAL AREAS

Abstract. Owing to the small number of drawn credits and moderate modest investment plans rural micro-enterprises have proved fairly resistant to disturbances caused by the crisis. Micro-firms play a very important role in the Polish economy. They generate 30.1% of GDP and employ 40.6% of all persons working in the sector of enterprises in Poland. Micro-firms account for 94.8% of the total number of enterprises. Although the financial condition of micro-firms is quite good in comparison with enterprises that employ a considerably larger number of workers they display signs of numerous weaknesses, which is particularly true of rural enterprises. Problems with overcoming barriers to the development of enterprises require a slightly different approach in rural areas because rural enterprises operate in far more difficult conditions than businesses established in large cities. The formation of the network Natura 2000 additionally complicates the development of entrepreneurship in rural areas. The situation calls for a wide-scale action to make clear and known the permitted scope of development of firms in protected areas and, probably, also for the establishment of a special fund that would allow to offer compensation to local authorities and entrepreneurs for the lost advantages.

Key words: rural entrepreneurship, diversification of rural economy, small firms in the period of crisis, barriers to the development of enterprises in rural areas