

rozprawy i studia

MAREK KŁODZIŃSKI¹

KONDYCJA EKONOMICZNA SEKTORA MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE W LATACH 2008–2009 A PROBLEMY ROZWOJU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI WIEJSKIEJ

Abstrakt. Mimo kryzysu liczba nowo powstałych aktywnych małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce zwiększyła się zarówno w 2008, jak i 2009 roku. Przekroczyła ona średnioroczną stopę wzrostu liczby przedsiębiorstw w latach 2003–2007. Przyczyną tego jest zapewne pomoc unijna dla osób zakładających nowe przedsięwzięcia gospodarcze. Kryzys dotknął najbardziej przedsiębiorstwa duże, a więc te, które są najbardziej powiązane z gospodarką światową. Liderami w rozwoju przedsiębiorczości są nadal województwa: mazowieckie, pomorskie, wielkopolskie, dolnośląskie i zachodniopomorskie. Najniższe miejsca w rankingu zajmują województwa wschodnie, z wyjątkiem Podlasia, które uplasowało się w grupie województw osiągających wyniki zbliżone do średniej krajowej. Na obszarach wiejskich przedsiębiorstwa funkcjonują w znacznie trudniejszych warunkach niż w dużych aglomeracjach miejskich i dlatego istnieje potrzeba stworzenia odmiennych form oddziaływania na rozwój małego biznesu wiejskiego. Z dotychczasowych doświadczeń krajów UE wynika, iż należałoby w Polsce w tym celu stworzyć specjalne programy nakierowane na rozwój przedsiębiorczości wiejskich regionów peryferyjnych. Rodzi to z kolei potrzebę powołania wyspecjalizowanych instytucji zajmujących się wyłącznie przedsiębiorczością na obszarach wiejskich.

Słowa kluczowe: rozwój przedsiębiorczości wiejskiej, rozwój lokalny, rozwój wielofunkcyjny, bariery rozwoju przedsiębiorczości, zróżnicowanie regionalne rozwoju przedsiębiorczości

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

WPROWADZENIE

Skutkiem światowego kryzysu finansowego był spadek tempa wzrostu gospodarczego w Polsce – z 5,1% w 2008 roku do 1,8% w 2009 roku produktu krajowego brutto – i dodatni wzrost gospodarczy jako jedyne go kraju w Europie. Wraz z nim w 2008 roku zwiększyła się w Polsce liczba aktywnych przedsiębiorstw we wszystkich grupach firm i w branżach. Podobnie było w 2009 roku, w którym nastąpiło wyraźne ożywienie, jeśli chodzi o zwiększenie się liczby nowo powstałych przedsiębiorstw. Kryzys finansowy spowodował głównie zmniejszenie się liczby przedsiębiorstw dużych, zatrudniających powyżej 250 osób, a więc tych o najbardziej rozwiniętych powiązaniach z gospodarką światową.

Obserwując znikomy postęp w tworzeniu przez państwo polskie sprzyjających warunków dla rozwoju sektora małych i średnich przedsiębiorstw, należy podkreślić jego znaczący udział w tworzeniu produktu krajowego brutto – w 2008 roku wyniósł on 46,9%. Od lat niezmiennie w strukturze PKB wytwarzanego przez firmy rysuje się dominacja przedsiębiorstw najmniejszych – „mikro”, zatrudniających do 9 osób. Wytworzyły one w 2008 roku 28,9% PKB, podczas gdy firmy małe, zatrudniające od 10 do 49 osób – 7,3%, a firmy średnie, zatrudniające od 50 do 249 osób – 9,8% [Zakrzewski 2010]. Tak więc w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) około 63,5% PKB wytwarzają mikroprzedsiębiorstwa. W mikrofirmach największy wartościowo wkład w tworzenie PKB mają sekcje: handel i naprawy, obsługa nieruchomości i firm, budownictwo oraz działalność produkcyjna.

LICZBA PRZEDSIĘBIORSTW I ICH SKALA WZROSTU ORAZ STOPIEŃ PRZEŻYWAŁNOŚCI

W 2008 roku liczba zarejestrowanych przedsiębiorstw w rejestrze REGON wynosiła 3 880 237. W tej liczbie było 1 mln 862 tys. firm aktywnych. Ponieważ w systemie REGON zarejestrowane są zarówno firmy aktywne, jak i te, które z różnych względów zawiesiły swą działalność, więc uwagę skupiono jedynie na firmach aktywnych. Na wymienioną powyżej liczbę firm aktywnych aż 1 787 909 stanowiły mikroprzedsiębiorstwa (96%), 54 974 to firmy małe (2,95%), 16 327 – średnie (0,88%). Firmy duże, zatrudniające powyżej 249 osób, stanowiły 0,17% ogólnej liczby przedsiębiorstw. W odniesieniu do przedsiębiorstw aktywnych w 2007 roku ich liczba wzrosła w 2008 roku o dalsze 4,8%. Jest to wzrost znacznie większy niż średnia wzrostu w latach 2003–2007, która wynosiła 0,7%. W 2008 roku najszybszy przyrost odnotowano w grupie małych firm. Liczba mikroprzedsiębiorstw zwiększała się wolniej w porównaniu z małymi, ale mimo to mikrofirmy miały największy wpływ (87,5%) na zwiększenie się ogólnej liczby firm. Firmy małe miały 11,5-procentowy udział w tym wzroście. Przyrost liczby średnich firm miał śladowy wpływ (1,0%) na zwiększenie się ogólnej liczby firm. W 2009 roku nastąpiło wyraźne zwiększenie się liczby nowych przedsiębiorstw (18,3% w stosunku do roku poprzedniego, to jest 2008), mimo że ten ostatni charakteryzował się również du-

żym ich przyrostem. Jest to z całą pewnością rezultat przyspieszenia realizacji programów unijnych nakierowanych na pomoc w rozpoczęciu nowej działalności gospodarczej. Ważny jest tu także fakt, że w 2009 roku liczba nowo powstałych przedsiębiorstw była większa niż liczba firm zlikwidowanych – dotyczy to jednak wyłącznie firm małych i mikroprzedsiębiorstw.

Warto też zaznaczyć, że wskaźnik przeżywalności przedsiębiorstw spada dość szybko w miarę upływu lat. O ile do 2009 roku przetrwało 76,4% przedsiębiorstw powstałych w 2008 roku, to już tylko 31,4% przedsiębiorstw powstałych w 2004 roku. Stopień „przeżycia” przedsiębiorstwa zależy często od profilu jego działalności. Największą przeżywalnością charakteryzują się przedsiębiorstwa z sekcji zdrowia, a najmniejszą z sekcji: handel, hotele i restauracje. Za pozytywny należy też uznać fakt, że w okresie 2003–2008 następują powolne zmiany w strukturze wielkości przedsiębiorstw. Pomału zmniejsza się udział mikroprzedsiębiorstw na rzecz małych i średnich. Rok 2009 to także zwiększenie się liczby przedsiębiorstw zlikwidowanych w stosunku do 2008 roku. Jest to sygnał zmniejszenia się popytu wewnętrznego i wyhamowania wzrostu gospodarczego. Jednak programy pomocowe UE spowodowały przewagę nowo powstałych firm nad likwidowanymi, co dotyczyło wyłącznie firm małych i mikroprzedsiębiorstw. W przypadku przedsiębiorstw średnich i dużych tempo ich likwidacji jest większe od tempa powstawania, co świadczy o tym, że kryzys światowy najbardziej dotknął firmy duże i średnie.

PRACUJĄCY W SEKTORZE MSP

W latach 2003–2007 zatrudnienie w sektorze MSP wzrastało rocznie średnio o 2,5%. Rok 2008 był kontynuacją tego trendu. Zatrudnienie w 2008 roku wyniosło w sektorze małej i średniej przedsiębiorczości 6 620 379 osób, a wzrost zatrudnienia w stosunku do 2007 roku wyniósł 6,4% [Łapiński 2010a]. Największy wzrost zatrudnienia nastąpił w małych przedsiębiorstwach (18,6%), umiarkowany natomiast w firmach średnich (4,9%) i mikrofirmach (3,7%). Jednak we wszystkich grupach MSP 2008 rok przyniósł większą dynamikę wzrostu liczby pracujących niż średnioroczne wzrosty w okresie 2003–2007. Pracownicy zatrudnieni w mikroprzedsiębiorstwach stanowią 39,3% pracujących w całym sektorze MSP. Największy udział we wzroście liczby pracujących miały firmy budowlane, w najwyższym zaś stopniu (o 14,1%) liczbę pracujących zwiększyły hotele i restauracje. Istotnie wzrosła także liczba pracujących w ochronie zdrowia (10,2%). Dane z 2009 roku, dotyczące liczby pracujących dla przedsiębiorstw prowadzących księgi rachunkowe, a więc takich, które zatrudniają powyżej 9 osób, wskazują już na skutki spowolnienia gospodarczego. Nastąpiło zmniejszenie się o 1,7% liczby osób pracujących w stosunku do 2008 roku.

Przeciętna liczba zatrudnionych na jedno przedsiębiorstwo (na podstawie umowy o pracę) wynosiła w mikrofirmach 0,8, w małych firmach 20,4, a w średnich 101,4. Z badań Łapińskiego [2010a] wynika, że w mikroprzedsiębiorstwach, które są firmami rodzinnymi, jeden na trzech faktycznie pracujących jest zatrudniony

na umowę o pracę. Sytuacja ta w znacznie mniejszym stopniu dotyczy firm małych i średnich, w których stosunek liczby zatrudnionych na podstawie umowy o pracę do liczby faktycznie pracujących wyniósł 93,7%, podczas gdy dla mikroprzedsiębiorstw – 37,5%. Jeśli do zatrudnionych na podstawie umowy o pracę dołączy się właściciele firm i członków ich rodzin, to średnie zatrudnienie w mikrofirmach wynosi 2,1 pracującego. To, że ogromna liczba mikroprzedsiębiorstw w ogóle nie zatrudnia pracowników i opiera się wyłącznie na pracy właściciela i członków jego rodziny, powoduje, że należy z dużą ostrożnością traktować pewne wskaźniki sytuacji finansowej tej najmniejszej grupy przedsiębiorstw, szczególnie gdy chodzi o wskaźniki liczone na jedną osobę zatrudnioną.

PŁACE I SYTUACJA FINANSOWA PRZEDSIĘBIORSTW

Dalsza, korzystna w 2008 roku koniunktura w gospodarce znalazła swe odbicie w wysokości wynagrodzeń. Przeciętne wynagrodzenie w sektorze przedsiębiorstw wyraźnie wzrosło (o 9,8%) w stosunku do 2007 roku. Również 2008 rok to rok dobrych wyników finansowych przedsiębiorstw. Nastąpił wyraźny wzrost przychodów ogółem, rentowności i płynności finansowej. Sytuacja ta dotyczyła także mikroprzedsiębiorstw, chociaż niestety ograniczone dane dla tej grupy firm nie pozwalają w pełni ocenić ich sytuacji ekonomiczno-finansowej. Natomiast dane za 2009 rok, dotyczące przedsiębiorstw prowadzących księgi rachunkowe, podobnie jak w zatrudnieniu wskazują na pewne wyhamowanie dynamiki przychodów, co dotyczy szczególnie małych firm.

INWESTYCJE I EKSPORT

Wzrost nakładów inwestycyjnych w przedsiębiorstwach nie był tak znaczny w 2008 roku jak w latach poprzednich, wyniósł on jednak o 11,3% więcej niż w 2007 roku. Najsłabsze wyniki w zakresie inwestycji odnotowały mikrofirmy – wzrost w stosunku do 2007 roku wyniósł tylko 1,1%. Był to skutek słabych wyników mikrofirm w sekcji „przemysł”. Jednak należy zaznaczyć, że w tej grupie przedsiębiorstw znaczący wzrost inwestycji nastąpił w sekcjach: budownictwo, handel i naprawy oraz hotele i restauracje. Największy wzrost nakładów inwestycyjnych odnotowały firmy duże, co potwierdza rysującą się od lat prawidłowość, że im większe przedsiębiorstwo, tym większa skłonność do działalności inwestycyjnej. Nadal największym źródłem finansowania inwestycji są środki własne.

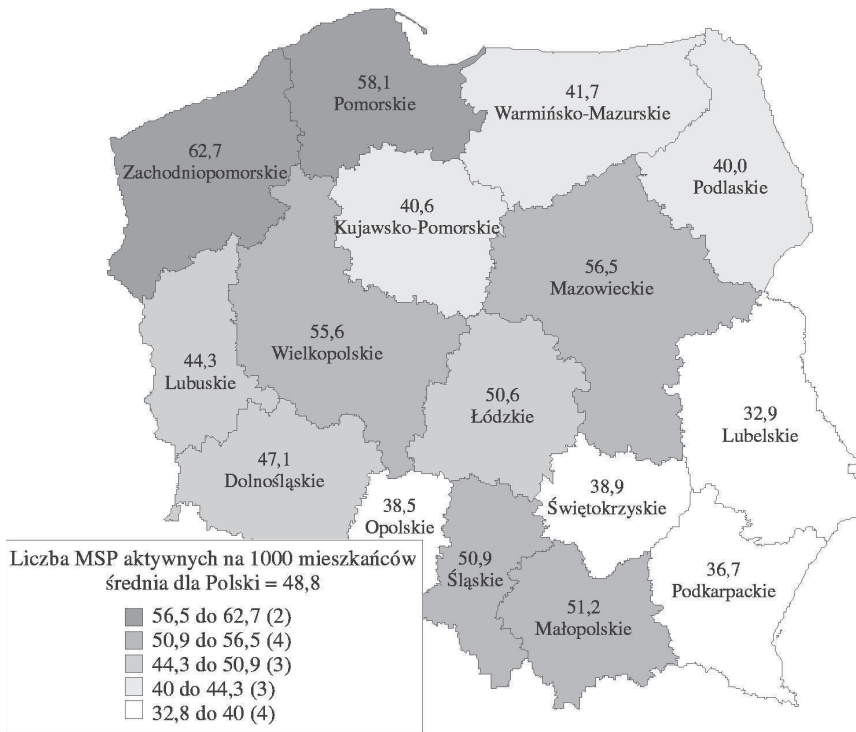
Mimo zwolnienia tempa wzrostu gospodarczego w wielu krajach, ale dzięki deprecjacji złotego, szczególnie sektor małych firm uzyskał dobre wyniki eksportowe. Wyrażona w złotówkach wartość eksportu wyniosła w 2009 roku 103 mld zł [Łapiński 2010b] i zwiększyła się o 3% w stosunku do 2008 roku.

ZRÓŻNICOWANIE PRZESTRZENNE ROZWOJU SEKTORA MSP

Liczba przedsiębiorstw aktywnych w przeliczeniu na 1000 mieszkańców, zdaniem Talar i innych [2010], jest najlepiej dostosowana do pokazania skali

rozwoju przedsiębiorczości, przy jednoczesnym uwzględnieniu wielkości województw. Wskaźnik ten, zdaniem wyżej wymienionych autorek, umożliwi najlepiej porównania międzyregionalne.

Według wskaźnika liczby przedsiębiorstw aktywnych na 1000 mieszkańców, najlepiej wypada województwo zachodniopomorskie, pomorskie i dopiero na trzecim miejscu mazowieckie (rysunek 1). Województwa Polski Wschodniej lokują się na najniższym poziomie rozwoju przedsiębiorczości w kraju.

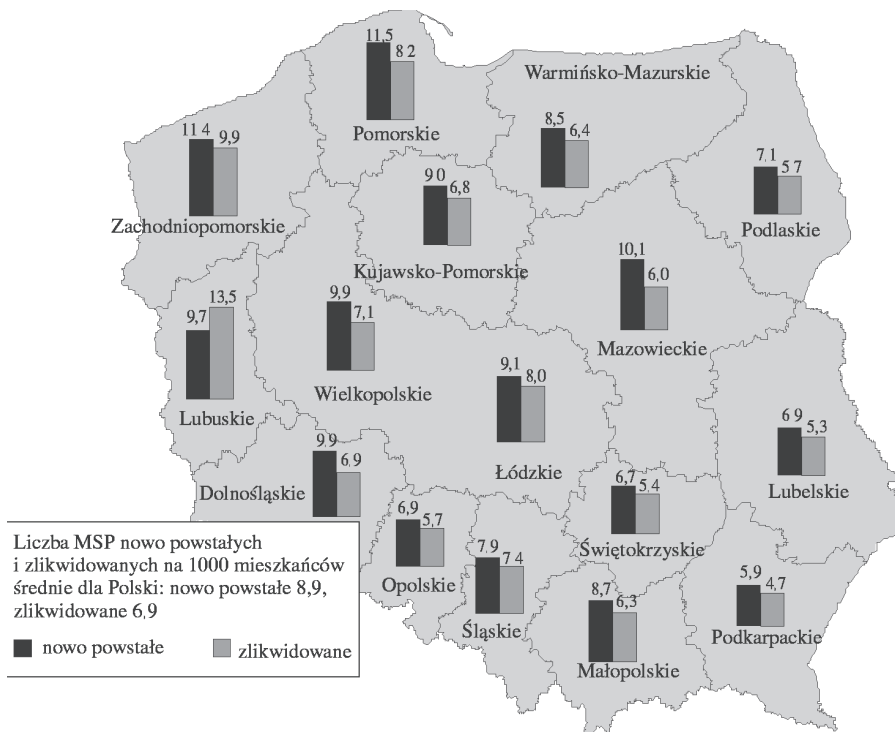


RYSUNEK 1. Liczba MSP aktywnych na 1000 mieszkańców w Polsce w 2008 roku – ujęcie regionalne [Talar i in. 2010]

FIGURE 1. The number of active SMEs per every 1000 inhabitants in Poland in 2008 – by region

W rankingu województw według syntetycznego wskaźnika, który sumuje wyniki 26 zmiennych obrazujących między innymi kształtowanie się stopnia rozwoju przedsiębiorczości oraz efektywności i działalności inwestycyjnej firm, województwo mazowieckie nadal utrzymuje pozycję lidera z poprzednich lat (wysokość wskaźnika – 86,92). Drugie miejsce w rankingu zajęło województwo pomorskie (71,79), trzecie Wielkopolska (62,05). Kolejne miejsca zajęły województwa: dolnośląskie, śląskie i zachodniopomorskie. Na średnim poziomie w rankingu uplasowało się jedno ze wschodnich województw – podlaskie (46,15), oraz małopolskie i kujawsko-pomorskie. Najniższe miejsce w rankingu przypadło województwu lubelskiemu (19,49), a potem warmińsko-mazurskiemu (29,49).

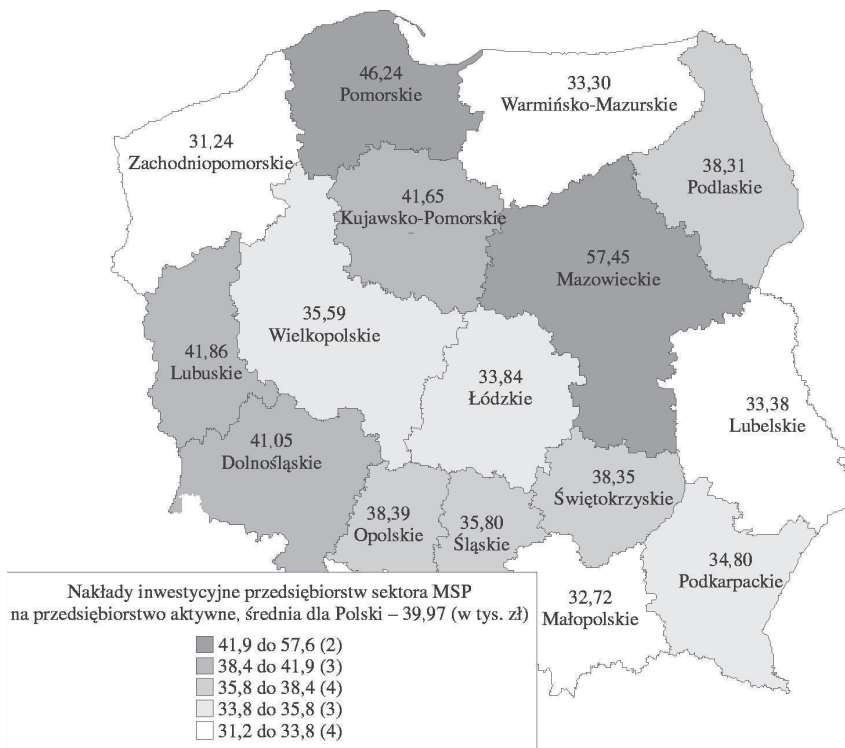
W 2008 roku najwięcej przedsiębiorstw z sektora MSP w przeliczeniu na 1000 mieszkańców powstało w województwach pomorskim i zachodniopomorskim. Jednak największa nadwyżka przedsiębiorstw nowo powstałych nad zlikwidowanymi miała miejsce w województwie mazowieckim (rysunek 2). Liczba firm zlikwidowanych (na 1000 mieszkańców) przeważała nad nowo powstałymi na 1000 mieszkańców jedynie w województwie lubuskim. Również pod względem zestawienia liczby firm zlikwidowanych z nowo powstałymi (rysunek 2) województwa Polski Wschodniej plasują się na końcu rankingu województw, z wyjątkiem warmińsko-mazurskiego, które osiągnęło wynik zbliżony do średniej dla całej Polski.



RYSUNEK 2. Liczba MSP nowo powstałych i zlikwidowanych na 1000 mieszkańców w Polsce w 2008 roku – ujęcie regionalne [Talar i in. 2010]

FIGURE 2. The number on newly established and liquidated SMEs per every 1000 inhabitants in Poland in 2008 – by region

Nakłady inwestycyjne są ważnym wskaźnikiem nie tylko sytuacji finansowej przedsiębiorstw, ale też prognozy ich rozwoju w przyszłości. Najwyższe nakłady inwestycyjne poniosły aktywne MSP w województwie mazowieckim oraz pomorskim. Województwa wschodniej Polski osiągnęły niski wynik w porównaniu z regionami reszty kraju, z wyjątkiem województwa podlaskiego, gdzie poczynione inwestycje przez sektor aktywnych MSP były zbliżone do średniej krajowej (rysunek 3). Widać wyraźnie, że planowane wydatki inwestycyjne rosną wraz z zamożnością regionu. Jeśli na tę tendencję nałoży się fakt, że firmy



RYSUNEK 3. Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw aktywnych z sektora MSP na przedsiębiorstwo w 2008 roku – ujęcie regionalne [Talar i in. 2010]

FIGURE 3. Investment outlays of active businesses from the sector of small and medium-sized enterprises (SME) in 2008 – by region

w regionach lepiej rozwiniętych przywiązują większą wagę do roli jakości zatrudnionych pracowników, to obraz przyczyn zróżnicowania regionalnego staje się coraz bardziej klarowny.

OGÓLNY ZARYS KONKURENCYJNOŚCI I INNOWACYJNOŚCI SEKTORA MSP

Rozwój przedsiębiorstwa, jako główny miernik poprawy konkurencyjności, zależy od jego pozycji na rynku, a ta z kolei – od poniesionych wcześniej nakładów oraz umiejętności dostrzeżenia szansy, jaką stwarza lub może stworzyć rynek w przyszłości. Z badań PARP „Analiza czynników konkurencyjności MSP” [Wyżnikiewicz 2009] wynika, że polskie małe i średnie przedsiębiorstwa systematycznie poprawiają swoją konkurencyjność poprzez wzrost jakości oferowanych towarów i usług oraz dynamiki przychodów. W zakresie przychodów, których wielkość wyraźnie jest powiązana z wielkością firmy, wyraźnie widać, że mikrofirmy zatrudniające do 10 osób cechują się najgorszą sytuacją finansową (przychody co czwartej mikrofirmy nie przekraczają rocznie 100 tys. zł).

Mimo poprawy konkurencyjności MSP inwestują jednak w swój rozwój w dość ograniczonym zakresie, na przykład w 2007 roku połowa badanych firm nie ponosiła żadnych nakładów inwestycyjnych. Najslabiej pod tym względem wyglądały mikroprzedsiębiorstwa, które w małym stopniu odczuwają potrzebę inwestowania w nowe technologie, mimo że co dziesiąta firma ocenia swój poziom zaawansowania technologicznego jako niższy od średniej krajowej. Co piąta firma mikro nie potrafiła określić poziomu swego zaawansowania technologicznego. Cały sektor MSP najczęściej inwestuje w maszyny i urządzenia, a nie w zakup nowych technologii. Małe środki finansowe firm i dłuższy zwrot inwestycji w nowe technologie powoduje, że większość firm koncentruje się na sprawach bieżących.

Skala inwestycji w firmach jest dodatnio skorelowana z wielkością przedsiębiorstwa. Firmy małe i mikro przeznaczają na inwestycje poniżej 5% swoich przychodów. Działalność inwestycyjną 3/4 przedsiębiorstw finansuje ze środków własnych. Im firma mniejsza, tym zdecydowanie rzadziej korzysta z zewnętrznych źródeł finansowania. Ograniczoną działalność inwestycyjną firmy wyjaśniają brakiem dostępu do kapitału, ryzykiem związanym z ciągłymi zmianami w prawodawstwie oraz małym popytem na rynku. Trzeba też zaznaczyć, że większość badanych firm (63%) działało na rynku lokalnym, a tylko kilka procent sprzedawało produkty za granice kraju.

Wyniki badań wskazują, że tylko co czwarta firma deklaruje podejmowanie starań o przyznanie środków wsparcia publicznego, przy czym zaangażowanie to wzrasta wraz ze wzrostem wielkości firm. Wsparcie, o które się ubiegały, otrzymała co druga firma z badanych 1000 firm [Wyżnikiewicz 2009]. Stosunkowo najczęściej (71%) starania o wsparcie były zakończone sukcesem firm zlokalizowanych w województwach o najwyższym poziomie atrakcyjności inwestycyjnej. Przyczyną rzadkiego korzystania z zewnętrznych źródeł finansowania są, oprócz braku takiej potrzeby, trudności w pozyskiwaniu środków unijnych i zbyt duże koszty zaciągania kredytów. Istotnym czynnikiem jest także brak wiedzy na temat możliwości wsparcia unijnego i niejasność przepisów, co najczęściej deklarowały firmy mikro.

Ważnym czynnikiem, świadczącym o konkurencyjności firm, jest fakt, że połowa badanych przedsiębiorstw nie zatrudnia pracowników z wyższym wykształceniem. Szczególny dystans w tym zakresie dzieli firmy mikro od przedsiębiorstw większych. Ponadto mikrofirmy deklarują (52%), że ich pracownicy i kadra kierownicza nie uczestniczą w szkoleniach, a jeśli uczestniczą, to rzadziej niż raz w roku (dla porównania odsetek wśród firm średnich wynosił 15%). Przedsiębiorcy z sektora MSP skarżyli się także na trudności w pozyskiwaniu pracowników o odpowiednich kwalifikacjach, szczególnie odczuwały to firmy innowacyjne, prowadzące inwestycje i działające na rynkach ponadregionalnych, a im mniejsza jest miejscowość, tym te trudności są większe. W firmach mikro cały proces zarządzania skupia w swych rękach właściciel, co rozprasza jego działalność na zbyt wiele czynności organizacyjnych, niezbędnych przy zarządzaniu firmą. Brakuje mu czasu na stworzenie strategii rozwoju firmy, w której większe znaczenie odgrywać by mogły działania innowacyjne [Kłodziński 2010].

Badania pokazują również, że MSP niewiele wiedzą na temat otoczenia konkurencyjnego. Nie prowadzą analiz rynku, nie gromadzą informacji związanych z potrzebami klientów itd. Tylko 70% mikroprzedsiębiorstw wykorzystuje komputery i Internet w swej działalności (dla porównania firmy małe i duże w prawie 99%). Przedsiębiorstwa mikro rzadziej są także członkami organizacji zrzeszających przedsiębiorców, jak również rzadziej podejmują współpracę z innymi przedsiębiorstwami swej branży. Wyniki badań wskazują także na to, że w województwach najbardziej atrakcyjnych inwestycyjnie presja konkurencyjna jest wysoka, co zwiększa wymogi wobec firm. Szczególnie uwidacznia się to w większych miastach, gdzie firmy mają znacznie lepszy dostęp do wykwalifikowanych pracowników.

Dość ważnym wnioskiem z badań jest fakt, że firmy mikro, mimo wielu swych słabości, wykazują większą elastyczność w dostosowaniu się do wymagań klienta, co często zależy od wieku firmy – przedsiębiorstwa młodsze częściej kładą nacisk na proces dostosowawczy wobec klientów.

Dla szerszej analizy sektora MSP warto też przytoczyć wyniki badań z 2008 roku² na próbie ogólnopolskiej 802 małych i średnich przedsiębiorstw. Badanie dotyczyło weryfikacji potencjału rozwojowego MSP głównie w aspekcie ich działalności inwestycyjnej. W 2007 roku badane firmy w 86% poniosły wydatki inwestycyjne. Średnio na firmę wielkość inwestycji wyniosła 120 tys. zł. Firmy mikro wydały 100 tys. zł, małe – 371 tys. zł, a średnie – 1,8 mln zł. Ponad połowa wydatków (60%) była przeznaczona na rozwój, a 40% to wydatki odtworzeniowe, podtrzymujące funkcjonowanie firm. O ile przedsiębiorcy w cytowanym badaniu deklarowali w 2008 roku większe wydatki inwestycyjne, to w okresie 2009–2011 są już bardziej ostrożni i planują je na niższym poziomie niż w 2008 roku.

Wśród wydatkowanych środków pomocowych UE znaczne kwoty przeznaczają się na gospodarkę innowacyjną. Należy jednak zastanowić się, czy nie powinny z tych środków korzystać głównie firmy duże. Trzeba wziąć pod uwagę fakt, że obok firm dążących do zastosowania nowoczesnych technologii istnieje tysiące przedsiębiorstw, dla których na przykład stworzenie strony internetowej, w której może ona szerzej zaprezentować swoją ofertę i dzięki temu zdobyć nowych klientów, oznacza rozwinięcie działalności i pewnego rodzaju innowację. Tylko czy na pewno pojęcie innowacyjności jest dobrze interpretowane?

Zaprezentowana kondycja ekonomiczna sektora MSP, jak również jego rozwój ilościowy oraz zróżnicowanie regionalne dotyczą całej Polski. Powstaje więc pytanie, jak na tym ogólnokrajowym tle prezentują się przedsiębiorstwa wiejskie. Na tak postawione pytanie odpowiedź jest trudna, bowiem brak jest ogólnokrajowych analiz porównujących firmy wiejskie z miejskimi. Z danych GUS [*Charakterystyka obszarów...* 2009] wynika, że około jedna czwarta osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą ma swoje firmy na obszarach

² Wyniki badań ankietowych Ministerstwa Gospodarki, Departamentu Rzemiosła, Małych i Średnich Przedsiębiorstw.

wiejskich. Mikroprzedsiębiorstwa stanowią zaś 98,4% ogólnej liczby przedsiębiorstw zarejestrowanych na obszarach wiejskich [Chmieliński i Orłowska 2009]. W związku z tym, opisując procesy zachodzące wśród mikroprzedsiębiorstw w skali kraju, można przypuszczać, że podobne tendencje rozwojowe występują w mikroprzedsiębiorczości wiejskiej. Biorąc jednak pod uwagę trudniejsze warunki rozwojowe przedsiębiorstw na obszarach wiejskich, można przypuszczać, że ich kondycja ekonomiczna może być gorsza niż w miastach, a priorytety nieco odmienne.

Podobnie jak w skali całego kraju, tak i na obszarach wiejskich kształtuje się przestrzenne zróżnicowanie liczby przedsiębiorstw. Na przykład, jeśli wskaźnik zarejestrowanych w systemie REGON mikroprzedsiębiorstw wiejskich będzie rozpatrywany na każdy tysiąc mieszkańców w wieku produkcyjnym, to najkorzystniej będzie się on kształtował na zachodzie Polski, a najgorzej w województwach wschodnich. Aby jednak móc dokonać rzetelnej analizy porównawczej kondycji sektora MSP na wsi i w mieście, należy nakłonić GUS oraz PARP do innego rodzaju przeliczeń i analiz.

WSPARCIE UNIJNE DLA SEKTORA MSP

W analizie procesu rozwoju przedsiębiorczości należy zawsze brać pod uwagę dużą skalę niepewności i obaw, jakie wiążą się z procesem utworzenia własnej firmy, szczególnie w trudnych warunkach wiejskich. Dlatego pomoc doradczą, polegającą na częstym uczestnictwie konsultanta w procesie powstawania firmy, jest konieczna. Tego problemu nie załatwią zbiorowe kursy i szkolenia, których potrzeby nie można negocjować, ale na równi z nimi ważne są indywidualne porady, uwzględniające szczególnie specyfikę przedsiębiorstwa wiejskiego, które działa w znacznie trudniejszych warunkach niż firmy w miastach. Nie ulega wątpliwości, iż przedsiębiorcy po wstąpieniu Polski do UE uzyskali znaczący dostęp do środków publicznych. Sektor małych i średnich przedsiębiorstw, wraz z upływem lat nauczył się korzystać w coraz większym stopniu z pomocy unijnej. Zarówno wielkość przeznaczanych na ten cel środków, jak i formy pomocy uległy obecnie znacznemu wzbogaceniu w porównaniu do pierwszych lat po akcesji. Na przykład tylko program szkolenia i doradztwa dla osób chcących założyć własną firmę ma objąć do 2013 roku około 170 tysięcy osób (400 mln euro). To tylko jedno z działań (6.2) programu „Kapitał ludzki”, współfinansowane z Europejskiego Funduszu Społecznego. Z wyżej wymienionej liczby szkolonych osób około 33 tysiące ma szansę uzyskać bezzwrotne wsparcie na założenie własnej firmy do wysokości 40 tys. zł. Ponadto po uruchomieniu firmy właściciele mogą ubiegać się o wsparcie pomostowe (które funkcjonuje w krajach UE od wielu już lat), polegające na wypłacaniu przez 6 do 12 miesięcy stałej pensji, której wysokość nie może przekraczać poziomu minimalnego wynagrodzenia. Wsparcie pomostowe ma na celu pomóc przetrwać na rynku firmie i jej właścicielowi najtrudniejszy, początkowy okres działalności. Udzielenie dotacji, organizacja szkoleń i nabór kandydatów są powierzane firmom i instytucjom, które w ramach konkursu są wyłaniane w każdym województwie

przez urzędy marszałkowskie. Tak więc pomoc dla przyszłych przedsiębiorców podzielona jest na dwa etapy. Pierwszy etap to szkolenia w podstawowych kwestiach prawnych, księgowych, podatkowych, sporządzania biznesplanu firmy itd. Drugi etap to udzielenie dotacji pod warunkiem utrzymania nowej firmy co najmniej przez okres jednego roku. Największe szanse na skorzystanie z tych dotacji mają osoby do 25 roku lub powyżej 45 roku życia, długotrwale bezrobotne (powyżej 12 miesięcy) i nieprowadzące w ostatnich latach własnej firmy, a także – co jest istotne – mieszkańcy wsi.

Źródłem wsparcia rozwoju przedsiębiorczości jest także Program Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW), który daje możliwość uzyskania subwencji na działalność pozarolniczą na wsi. Jednak niektóre zasady jej udzielania powodują, że na przykład w działaniu „Tworzenie i rozwój mikroprzedsiębiorstw” wykorzystano dotychczas tylko około 12% budżetu tego działania. Zawarto 2964 umowy na kwotę 471 mln zł. W innym działaniu PROW, nakierowanym na dywersyfikację działalności gospodarstw rolnych w kierunku nierolniczym, zawarto 6194 umowy na sumę 527 mln zł (38,6% wykorzystania środków przeznaczonych na ten cel).

Inną ofertę dla bezrobotnych (przyszłych przedsiębiorców) mają też powiatowe urzędy pracy (PUP). Każdy kto nie miał pracy przez okres 12 miesięcy, a ma pomysł na założenie firmy, może ubiegać się o jednorazowe środki na podjęcie działalności gospodarczej w wysokości 18 tys. zł. Dodatkowo PUP-y oferują szkolenia i doradztwo, jak prowadzić firmę i napisać biznesplan. Ta pomoc szkoleniowa nie jest obowiązkowa, ale na pewno bardzo pomocna na etapie planowania firmy.

Już tylko z tych kilku wybranych możliwości uzyskania pomocy wyraźnie widać, jak dużą uwagę UE przywiązuje do rozwoju przedsiębiorczości. O skali zainteresowania niech świadczy fakt, że do marca 2009 roku przedsiębiorstwa złożyły 50 tysięcy wniosków na blisko 100 mld zł. Podpisano około 10 tysięcy umów na łączną kwotę 15,6 mld zł dotacji. Część tych pieniędzy krąży już w krwiobiegu firm. Sytuacja jest dynamiczna i ciągle ulega zmianie. Według planów rządu, na programy pomocowe dla firm ma być wydane 25–26 mld zł, z czego 21 mld zł ma pochodzić z budżetu UE. Środki te w przeważającej ilości zostaną przeznaczone na modernizację firm małych i dużych, co na pewno ułatwi niektórym z nich przetrwanie kryzysu. Do końca czerwca 2010 roku obietnicę dotacji na rozkręcenie biznesu otrzymało prawie 30 tysięcy osób, bez uwzględnienia programu PROW. Znaczącą grupą beneficjentów tego typu wsparcia okazali się mieszkańcy wsi. Do osób z terenów wiejskich trafiło 38% ogólnej liczby złożonych i pozytywnie rozpatrzonych wniosków. Z zakończonych już programów wsparcia skorzystało 18,5 tysiąca firm, z tego około 16 tysięcy to małe i średnie przedsiębiorstwa. Na rynku wciąż funkcjonuje 78,6% firm, które powstały dzięki dotacjom unijnym w latach 2005–2007. Tak duży procent firm, które przetrwały, można wytłumaczyć tylko tym, że firmy, które korzystają z pomocy unijnej, lepiej sobie radzą w trudnych warunkach, jakie stworzono w Polsce rozwojowi przedsiębiorczości.

W obecnym 2011 roku zostało już niewiele środków, gdyż większość pomocy wykorzystano w 2009 i 2010 roku. Na 16 województw pozostało około 2 mld

zł [Mirończuk i Cieślak 2009]. Firmy stoją jeszcze przed szansą pozyskania wsparcia na inwestycje, prace badawcze i szkolenia.

Środki, jakie przeznacza się na rozwój przedsiębiorczości, pochodzą z następujących programów unijnych:

- program „Kapitał ludzki”, którego łączne środki finansowe na lata 2007–2013 wynoszą 13 mld 420 mln euro,
- Program Operacyjny „Innowacyjna gospodarka”, o łącznej puli środków 9 mld 711 mln euro,
- Program Rozwoju Obszarów Wiejskich, deklarujący z całej puli 17 mld środków około 13% na rozwój przedsiębiorczości, co daje sumę 2,3 mld zł,
- program „Infrastruktura i środowisko” wynosi 37,6 mld euro, a jego priorytetem będzie modernizacja sieci transportowej, co przecież ma duży wpływ na aktywizację gospodarczą wielu regionów.
- Program Operacyjny „Rozwój Polski Wschodniej”, w którym również zarezerwowano środki na rozwój przedsiębiorczości.

Właściwe wykorzystanie ogromnych środków, płynących zarówno bezpośrednio z budżetu Unii, jak i budżetu państwa polskiego, przyspieszy znacznie modernizację firm już działających, a także rozwój nowych podmiotów gospodarczych.

JAK WSPOMAGAĆ ROZWÓJ PRZEDSIĘBIORCZOŚCI SZCZEGÓLNIENIE NA OBSZARACH WIEJSKICH O DUŻYCH PROBLEMACH ROZWOJOWYCH

Na terenach wiejskich podstawowymi jednostkami są mikrofirmy, zatrudniające małą liczbę osób (do 9) – najczęściej firmy rodzinne. Istotną barierą rozwoju małego biznesu na wsi jest ograniczony popyt na dobra i usługi, jakie on oferuje. Te firmy, które nastawiają się tylko na popyt lokalny, nie mogą liczyć na zbyt dużą ekspansję. Otoczenie lokalne jest jednym z czynników określających zdolność przedsiębiorstwa do przetrwania i rozwoju, gdyż przedsiębiorcy muszą dokonywać ciągłych wyborów strategicznych, aby zawrzeć jak najbardziej korzystne transakcje z otoczeniem. To właśnie na styku przedsiębiorca – otoczenie wypracowuje się konkretna wartość dóbr i usług produkowanych przez firmę. Ta granica jest potwierdzeniem sensu istnienia firmy albo odwrotnie – nakazuje danemu podmiotowi zastanowić się nad realizowaną funkcją. Wszystko to wymaga dużej wiedzy, dobrze zorganizowanego doradztwa, dysponowania aktualnymi badaniami rynku itd. W Polsce działa wiele firm, które zajmują się różnego typu usługami dla sektora MSP. Poziom świadczonych usług jest bardzo zróżnicowany. O znaczne środki unijne ubiegają się zarówno firmy usługowe o dużym doświadczeniu, jak i takie, które nie gwarantują dobrego poziomu choćby na przykład szkoleń.

Dlatego warto zwrócić uwagę na Krajowy System Usług (KSU) dla małych i średnich przedsiębiorstw, który działa w Polsce od 1996 roku. W sieci KSU różnego typu usługi dla przedsiębiorstw świadczy około 180 akredytowanych ośrodków, takich jak: agencje rozwoju regionalnego, centra wspierania biznesu,

izby przemysłowo-handlowe, instytuty badawcze, fundusze poręczeń kredytowych, szkoły biznesu, fundacje itd. Do sieci KSU przyjmowane są wyłącznie instytucje spełniające pewne standardy – muszą się one poddać audytowi, w którego rezultacie uzyskują akredytację w jednym lub kilku zakresach. Ośrodki KSU prowadzą swoją działalność poprzez realizację przedsięwzięć finansowanych lub współfinansowanych ze środków zewnętrznych. Członkostwo w UE stworzyło od 2005 roku nowe możliwości finansowania ze środków pomocowych projektów składanych przez ośrodki KSU. Skala wykorzystania środków z funduszy strukturalnych na rozwój przedsiębiorczości w latach 2007–2013 uzależniona będzie od aktywności projektowej instytucji otoczenia biznesu, jakim jest między innymi KSU. Po 12 latach funkcjonowania KSU stoi u progu reformy, która ma przełożyć się na skalę i jakość jego działania. Należy mieć nadzieję, że reforma ta przyczyni się do lepszej rozpoznawalności tego systemu (KSU) zarówno wśród przedsiębiorców, szczególnie wiejskich, do których informacje docierają najpóźniej, jak i wśród sejmików samorządowych, które posiadają niebagatelne środki na różnego typu szkolenia, a często powierzają je firmom usługowym, mało znanym i bez większego doświadczenia.

Z dotychczasowych obserwacji wynika, że najrzadziej ze wsparcia KSU korzystają firmy położone głównie na obszarach marginalnych. Istnieje więc potrzeba większej promocji na wsi usług oferowanych zarówno przez KSU i PARP, jak i wiele innych podmiotów, często niestety niemających doświadczenia w tego typu usługach, ale działających na rynku szkoleń i doradztwa.

Ogólnokrajowa polityka wsparcia nakierowana na rozwój przedsiębiorczości nie uwzględnia specyfiki obszarów wiejskich. Na przykład wśród wielu ważnych analiz dotyczących sektora MSP, wykonywanych na zamówienie PARP, nie ma żadnej, która różnicowałaby firmy na wiejskie i miejskie. Tymczasem istnieje zasadnicza różnica w poziomie rozwoju, potrzebach i problemach firm działających na obszarach wiejskich i w aglomeracjach miejskich. Brak jest w świadomości dobrego rozpoznania potrzeb i problemów firm wiejskich, które działają w zupełnie odmiennym środowisku niż firmy w miastach i w związku z tym wymagają innych form oddziaływania. Większość agencji, na przykład rozwoju regionalnego, w krajach UE już od dawna w swych komórkach zajmujących się rozwojem przedsiębiorczości wyłoniła specjalne działy, zajmujące się wyłącznie firmami wiejskimi. Wiele krajów UE powołało też agencje, zajmujące się rozwojem obszarów wiejskich z dużymi problemami rozwojowymi, które za główny cel swej działalności przyjęły rozwój przedsiębiorczości wiejskiej, tworząc w tym celu specjalne programy i służby doradcze. Z kolei ministerstwa rolnictwa krajów UE powołują zespoły robocze, które dyskutują o potrzebach wsi i opracowują skuteczne metody oddziaływania na mały biznes wiejski. Zamawiane też są przez resorty rolnictwa duże tematy badawcze, analizujące możliwości rozwoju przedsiębiorczości na terenach wiejskich. Tworzone są programy rozwojowe przedsiębiorczości na terenach o trudnych warunkach rozwoju, powstają specjalne biura, które udzielają porad, w jakim zakresie i gdzie pojedynczy przedsiębiorca wiejski uzyska pomoc w rozwiązaniu problemów, które występują w jego firmie.

Ponieważ w Polsce obszary wiejskie podlegają Ministerstwu Rolnictwa i Rozwoju Wsi, więc ono właśnie powinno zająć się koordynacją nakierowanych na rozwój przedsiębiorczości wiejskiej działań podejmowanych przez różnego typu unijne fundusze. Rolą Ministerstwa jest daleko idąca współpraca w tym zakresie z PARP i Ministerstwem Rozwoju Regionalnego. Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi powinno też inicjować duże programy celowe nakierowane na praktyczne aspekty rozwoju przedsiębiorczości wiejskiej. Na przykład dla wydłużających się regionów wschodnich potrzebne są projekty kierowane przez doświadczonych specjalistów, w ramach których zatrudniani byłiby doradcy uczestniczący we wszystkich fazach rozwoju firm wiejskich. Tak jest w Finlandii, gdzie rolnik dywersyfikujący gospodarstwo nie pozostaje ze swymi obawami sam, bowiem we wszystkich etapach uruchamiania pozarolniczej działalności towarzyszy mu doradca, którym bardzo często jest pracownik pobliskiego ośrodka badawczego.

Obecny Program Rozwoju Polski Wschodniej przewiduje duże środki na rozwój tutejszych placówek naukowych. Przy tej okazji należałoby zadbać o to, aby naukowcy bardziej praktycznie i czynnie zaangażowali się na rzecz lokalnego rozwoju. Tego typu działania z pewnością pomogłyby w rozwoju przedsiębiorczości wiejskiej w równym stopniu, co propagowane obecnie tak licznie szkolenia. Szkolenia są oczywiście niezbędne, choćby w celu uzyskania podstawowych informacji z zakresu podatków, przepisów prawnych, prowadzenia księgowości, organizacji pracy w firmie, sporządzania biznesplanu itd., ale równie baczna uwagę należy zwrócić na indywidualne kontakty przedsiębiorcy z doradcami, którzy nie powinni, tak jak w Anglii czy Finlandii, mieć stałej pensji, gdyż ich wynagrodzenie powinno zależeć od efektów ich pracy.

Najważniejsze jednak wydają się wieloletnie programy nakierowane na konkretne regiony. Takim programem finansowanym przez brytyjski fundusz „Know-How” była na przykład lubelska inicjatywa rozwoju wsi. Program ten składał się z czterech części. Pierwsza z nich to powołanie w Wojewódzkim Ośrodku Doradztwa Rolniczego w Końskowoli Zespołu Reorientacji Rolników. Zespół ten w ciągu 4 lat trwania programu wyprowadził z trudnej życiowo sytuacji 940 osób, które przed przystąpieniem do programu nie wierzyły, że coś w ich życiu można zmienić. Drugi kierunek działań w ramach tego programu to wydanie podręcznika *100 pomysłów na działalność gospodarczą na wsi*, który prezentuje szeroki wachlarz pomysłów na działalność gospodarczą, jaka może być podjęta przez mieszkańców wsi. Każdemu pomysłowi towarzyszy kalkulacja kosztów i dochodów oraz wykaz niezbędnych czynności, jakie trzeba podjąć przy rozpoczęciu działalności gospodarczej. Zasadniczą wadą tego typu programów jest zbyt krótki okres ich trwania. Kontynuacja programu nawet przy mniejszym zakresie finansowania pozwoliłaby na utrwalenie wielu pozytywnych efektów, a przede wszystkim na dalsze pobudzanie rozwoju przedsiębiorczości wiejskiej.

Innym przykładem może być uruchomiony w Norwegii, już w latach sześćdziesiątych ubiegłego stulecia, program rozwoju małych przedsiębiorstw, zatrudniających nie więcej jak 20 osób, w regionach o trudnych warunkach rozwojowych, z tradycyjnie dużym udziałem rolnictwa. Stworzono specjalny fundusz

rozwoju takich regionów. Najpierw wybrano cztery gminy pilotażowe, w których przez 4 lata testowano najważniejsze metody inicjowania nowych kierunków działalności gospodarczej. Dzięki temu programowi największy przyrost zatrudnienia w Norwegii nastąpił w regionach słabo rozwiniętych. Fundusz udzielał kredytów, pomagał przy zmianie miejsca zamieszkania, finansował prace doradców oraz badania naukowe. Ciekawe, że tam gdzie rolnictwo charakteryzowało się wysokim poziomem, stwierdzono większe zainteresowanie osób dodatkową pracą w nowo powstających firmach niż na terenach o słabych warunkach naturalnych dla rolnictwa. W wyniku programu pilotażowego stwierdzono też, że przy tworzeniu nowych przedsiębiorstw trzeba zwracać dużą uwagę na ich wielkość i profil produkcji i powiązać to z możliwościami przyszłych miejscowych pracowników, a więc ludzi o określonych predyspozycjach. Podkreśla się, że prowadzenie tego typu przedsięwzięć wymaga modyfikacji dotychczasowej koncepcji uprzemysłowienia kraju i nieuleganiu presji dużych zakładów, które są przeciwnie każdej formie konkurencji. Stwierdzono ponad wszelką wątpliwość, że tylko poprzez lokalizację małych zakładów można realizować plan urbanizacji rejonów słabo zaludnionych, aby nie dopuścić do ich dalszego wyludniania się.

Doświadczenia i rezultaty zarówno tych wspomnianych powyżej, jak i innych programów realizowanych we Francji, Anglii i Finlandii [Kłodziński 1999] wskazują na to, że tylko poprzez tego typu inicjatywy nakierowane na aktywizację gospodarczą wsi i powstawanie nowych miejsc pracy na wsi można wspomóc proces małej industrializacji obszarów wiejskich i zapobiec wyludnianiu się tych terenów.

ROLA SZKOŁY W ROZWOJU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI NA WSI

Niezwykle ważną rolę w rozwoju przedsiębiorczości wiejskiej powinna odegrać szkoła, która nie tylko kształtuje stosunek młodzieży do przedsiębiorców, ale też uczy, jak założyć własną firmę, jak ją prowadzić, jak zbadać lokalny rynek, jak sprzedać swój produkt. Po 1990 roku Polska zmieniła się znacznie szybciej niż standardy nauczania w szkołach.

Trudno myśleć o rozwoju przedsiębiorczości bez poważnego traktowania przedmiotu „podstawy przedsiębiorczości” w szkołach. Przedmiot ten, podnoszący wiedzę ekonomiczną uczniów, wprowadzono do szkół ponadgimnazjalnych w 2003 roku. Atmosfera była wówczas bardzo sprzyjająca. Jednak z czasem liczba przeciwników nauczania tego przedmiotu wyraźnie wzrosła. Podstawy przedsiębiorczości przez wielu dyrektorów i nauczycieli zaczęły być traktowane jako zło konieczne i często stanowiły wypełnienie godzin do pełnych etatów dla nauczycieli różnych przedmiotów. Z perspektywy kilku lat widać wyraźnie, jak przedmiot ten traci rangę w oczach uczniów, rodziców i nauczycieli. Jeśli szkoła odnosi jakiś sukces w olimpiadach z podstaw przedsiębiorczości, to znaczy, że nauczyciel prowadzący przedmiot spotyka się z przychylnością dyrektora szkoły, który przeznaczą na ten cel dodatkowe godziny dyrektorskie. Tymczasem wokół podstaw przedsiębiorczości powstaje wiele inicjatyw oddol-

nych, olimpiad i konkursów. W ciągu ostatnich paru lat przedsiębiorczość włączona została do cyklu największych programów edukacyjnych, takich jak: „Moje finanse”, „Ekonomia w szkole” i „Szkolna internetowa gra giełdowa”, finansowanych i prowadzonych przez Narodowy Bank Polski, Fundację Młodzieżowej Przedsiębiorczości i Fundację Rynku Kapitałowego.

Co roku różnego typu organizacje i instytucje przeprowadzają dziesiątki konkursów, z którymi starają się dotrzeć do młodzieży szkolnej. Tymczasem na naukę podstaw przedsiębiorczości w szkole ponadgimnazjalnej przeznaczone są dwie godziny tygodniowo w cyklu rocznym, czyli łącznie 60 godzin w trzyletnim cyklu nauczania. Być może objęcie tego przedmiotu egzaminem maturalnym (nieobowiązkowym) podniosłoby jego rangę w szkole. Jednak zanim Ministerstwo Edukacji Narodowej dostrzeże wagę tego problemu, należałoby spróbować dostarczyć niezbędnych argumentów władzom lokalnym, które mają decydujący wpływ na obsadzanie stanowisk dyrektorskich w szkołach. Jest to szczególnie ważne na terenach pięciu województw wschodnich, w których sektor małej i średniej przedsiębiorczości jest najbardziej rozwinięty.

PAŃSTWO NIE UŁATWIA PRZEDSIĘBIORCOM PROWADZENIA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

Od lat w różnego typu rankingach światowych i europejskich Polska nieodmiennie lokuje się na bardzo dalekich pozycjach w sprzyjaniu prowadzenia działalności gospodarczej. Bardzo istotną barierę stanowią skomplikowane przepisy zarówno o działalności gospodarczej, jak i pozyskiwaniu przez firmy środków unijnych. Tymczasem stabilne i przewidywalne otoczenie prawno-regulacyjne oraz sprawna i kompetentna administracja to dwa szczególnie istotne czynniki sprzyjające rozwojowi MSP. W ocenie przedsiębiorców ich oczekiwania po wstąpieniu do UE, związane z większą przewidywalnością warunków regulacyjno-instytucjonalnych i stabilnego ładu prawnego, nie spełniły się. Zła jakość procesów stanowienia prawa w Polsce była i jest wynikiem wielu niejasności interpretacyjnych.

W Polsce prawo pracy i system podatkowy powodują, że koszty pracy są nadal czynnikiem sprawiającym, iż wielu przedsiębiorców nie radzi sobie z tak skonstruowanym systemem. Składki na obowiązkowe ubezpieczenie, fundusz pracy, podatki od wynagrodzeń, odpisy na fundusze socjalne, wynagrodzenie za urlop, wydatki na BHP, zwolnienia lekarskie itp. powodują gigantyczne obciążenie finansowe przedsiębiorstw. Mimo zmiany systemu ustrojowego przedsiębiorcy nadal są wrogo traktowani przez państwo. Nadal system podatkowy daje urzędnikom ogromną władzę nad przedsiębiorstwami, a dowolne interpretowanie prawa stawia przedsiębiorcę na z góry przegranej pozycji.

Ogromnym problemem są nieustannie zmieniane przepisy. Na przykład ustawa o podatku dochodowym zmieniana już była ponad 30 razy, a ustawa o VAT i podatku akcyzowym – ponad 15 razy. Izby i urzędy skarbowe co roku wydają kilka tysięcy interpretacji przepisów, często wzajemnie sprzecznych. Tego typu

sytuacja, przy tak ogromnej roli, jaką MSP odgrywają w gospodarce kraju, powinna już dawno wymusić podjęcie radykalnych zmian.

ROLA SAMORZĄDU LOKALNEGO W ROZWOJU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Mimo że ustawa z 2 lipca 2004 roku o swobodzie działalności gospodarczej nakłada na organy administracji publicznej, w tym na samorząd terytorialny, obowiązek wspierania rozwoju przedsiębiorczości poprzez tworzenie korzystnych warunków do podjęcia i wykonywania działalności gospodarczej, to już z pobieżnych obserwacji gmin wiejskich widać, że lokalne władze podchodzą do tego obowiązku w wielce zróżnicowany sposób. Wystarczy powiedzieć, że na 282 firmy wiejskie badane przez IRWiR w rejonie Zielonych Płuc Polski w 2009 roku aż połowa z nich uznała, że stosunek władz lokalnych do rozwoju przedsiębiorczości jest obojętny, a tylko 35%, że jest przychylny [Czarnecki i Kłodziński 2010].

Czynnikiem niezwykle ważnym w rozwoju przedsiębiorczości w gminie jest na przykład tworzenie dobrego klimatu poprzez częste kontakty z przedsiębiorcami. Osiąga się dzięki temu lepsze zrozumienie sytuacji ekonomicznej firm, a także zwiększa się prawdopodobieństwo wcześniejszego uzyskania informacji o zbliżających się trudnościach w przedsiębiorstwie. Istnieje wówczas szansa wspólnego poszukiwania dróg wyjścia z kryzysu. Jednak należy zdawać sobie sprawę z ograniczonej możliwości działania władz lokalnych w tym zakresie. Dlatego samorząd powinien zachęcać do stworzenia na przykład wspólnej, lokalnej lub ponadlokalnej organizacji, która byłaby załącznikiem nowego układu instytucjonalnego w gminie, zdolnego do identyfikowania i rozwiązywania pojawiających się problemów. Gmina dysponująca taką instytucją wykracza poza dotychczasowe, rutynowe działania swego urzędu, wzbogacając je i angażując do współpracy grupę lokalnych przedsiębiorców. Gminy, które potrafiły zbudować tego typu układ instytucjonalny, rozwijają się szybciej i wygrywają walkę konkurencyjną o inwestorów.

Wpływ samorządu na rozwój przedsiębiorczości zaznacza się także poprzez dbanie o rozwój przedsiębiorstw komunalnych. Usługi publiczne, takie jak: bezpieczeństwo mieszkańców, oświata, utrzymanie dróg, organizowanie odbioru odpadów płynnych i stałych, mają bezpośredni wpływ na prowadzenie firm.

Poziom rozwoju przedsiębiorczości w gminach jest bardzo zróżnicowany. Najgorzej jest w gminach słabiej rozwijających się, gdzie samorządy i urzędy gminne mają na ogół nikłe pojęcie o kondycji i problemach firm działających na ich terenie, a o przedsiębiorcach przypominają sobie dopiero wtedy, gdy trzeba dofinansować festyn gminny, zawody sportowe lub wycieczkę szkolną.

Odpowiedzialność za rozwój gminy nakłada na władze lokalne wymóg nowoczesnego stylu pracy, który polega między innymi na eliminacji przeszkód, jakie napotyka w gminie ludzie przedsiębiorczy, oraz umiejętnej promocji gminy, rozwijaniu infrastruktury, pozyskiwaniu zewnętrznych środków na rozwój. Mi-

mo że samorządy stopniowo uczą się trudnej sztuki zarządzania gminą, to na przykład w wielu folderach promujących gminę trudno jest doszukać się informacji, które zainteresowałyby potencjalnego inwestora, na przykład o wolnych terenach, zasobach siły roboczej, cenach ziemi czy wykształceniu ludności.

PODSUMOWANIE

Reasumując, należy stwierdzić, że do przedsiębiorców wiejskich informacja, doradztwo docierają znacznie wolniej niż w aglomeracjach miejskich. Firmy wiejskie pracują w znacznie trudniejszym środowisku ekonomicznym i dlatego wymagają odmiennych form oddziaływania. W Polsce być może powinna powstać organizacja na wzór angielskiej Rady do spraw Wytwórczości na Wsi (COSiRA), która zajmowałaby się pomocą doradczą i finansową dla wiejskich zakładów produkcyjnych i usługowych, liczących mniej niż 20 pracowników. Wyżej wspomniana Rada w Anglii działała w ramach większej organizacji – Komisji Rozwoju Terenów Wiejskich (Rural Development Commission) obecnie Countryside Commission. Praca zarówno tej, jak i innych organizacji nakierowanych na rozwój obszarów o trudnych warunkach rozwojowych w Anglii spowodowała, że miejsc pracy na wsi zaczęło przybywać więcej niż w miastach.

Przykład Anglii wskazuje na to, że przedsiębiorczości wiejskiej w Polsce trzeba poświęcić nieco więcej uwagi, tworząc bazę instytucjonalną dla jej rozwoju. Mimo że w Programie Rozwoju Obszarów Wiejskich, zarządzanym przez Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi (MRiRW), znajdują się środki na rozwój przedsiębiorczości wiejskiej, to jednak odnosi się wrażenie, że Ministerstwo nadal prowadzi politykę typowo resortową nakierowaną na rolnictwo, a nie na wielofunkcyjny rozwój obszarów wiejskich. MRiRW powinno odgrywać rolę koordynatora pomocy unijnej płynącej na wieś z wielu źródeł, w tym szczególnie programów rozwoju przedsiębiorczości wiejskiej. Aby pełnić rolę koordynatora, MRiRW musiałoby dysponować wiedzą na temat sytuacji małego biznesu wiejskiego i jego problemów rozwojowych. Musiałoby w tym celu zamawiać tematy badawcze oraz dysponować zespołem specjalistów, który zająłby się problematyką rozwoju pozarolniczej gospodarki wiejskiej. Powinno też doprowadzić do powstania w ramach PARP departamentu, zajmującego się wyłącznie rozwojem przedsiębiorczości wiejskiej. Trudno bowiem wyobrazić sobie jakiegokolwiek sukcesy rozwoju małego biznesu wiejskiego bez wyspecjalizowanej służby doradczej, jaką dysponują na przykład rolnicy za pośrednictwem Ośrodków Doradztwa Rolniczego. MRiRW powinno stać się prekursorem i krzewicielem idei małego uprzemysłowienia terenów wiejskich lub powierzyć to zadanie innemu ośrodkowi. Dotychczasowe doświadczenia innych krajów UE wskazują jednoznacznie na konieczność powołania w Polsce Agencji Rozwoju Obszarów Wiejskich, której działalność nakierowana byłaby głównie na rozwój przedsiębiorczości pozarolniczej na obszarach o trudnych warunkach rozwojowych.

Ważnym czynnikiem wsparcia rozwoju przedsiębiorczości wiejskiej mogłaby stać się szkoła, traktująca z całą powagą przedmiot „podstawy przedsiębiorczości”. Niestety w miarę upływu lat przedmiot ten w większości szkół stracił swą

wagę, podczas gdy w krajach UE stał się on, jeśli nie pełnoprawnym, to priorytetowym kierunkiem nauczania. Należałoby podjąć akcję uświadamiającą władzom lokalnym ogromne znaczenie tego przedmiotu w rozwoju gospodarczym gminy, gdyż to przecież wójt lub burmistrz decydują o obsadzie wielu etatów w szkołach.

Mimo że władze gminy są ustawowo zobligowane do wspierania rozwoju przedsiębiorczości, to w znakomitej większości opinii przedsiębiorców wiejskich najkorzystniejszą dla nich jest wtedy, kiedy władza im nie przeszkadza. Inaczej jest w tych gminach, gdzie władze samorządowe rozwój gminy oparły na rozwoju lokalnej przedsiębiorczości. Wbrew pozorom rozwój małego biznesu wiejskiego w dużym stopniu zależy od przyjaznej atmosfery, jaką mogą dla niego stworzyć władze samorządowe.

Ponad 98% podmiotów gospodarczych na wsi to mikrofirmy, często niezastrudniające nikogo w ramach umowy o pracę, co oznacza, że obsługiwane są wyłącznie przez właściciela i członków najbliższej rodziny. Fakt ten należy uwzględnić we wszelkich scenariuszach rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich.

Średnie zatrudnienie w mikrofirmach w Polsce wynosi 2,1 osoby. Trudno w mikrofirmach doszukać się pracowników z wyższym wykształceniem, a strategiczne planowanie rozwoju przedsiębiorstwa ogranicza się często do załatwiania bieżących spraw przez właściciela firmy. Mimo to rola mikrofirm dla gospodarki kraju i gospodarki wiejskiej jest ogromna. Wystarczy powiedzieć, że w 2008 roku wytworzyły one 28,9% krajowego PKB. Wiele mikrofirm nie stawia na rozwój, a raczej realizuje strategię przetrwania, mimo to trzeba pamiętać, że są wśród nich takie, które działając w pewnych niszach rynkowych, przekształciły się w przedsiębiorstwa zatrudniające dziesiątki pracowników. Przewyciężenie barier rozwojowych przez firmy wiejskie wymaga nieco innej organizacji form wsparcia, gdyż już z pobieżnych obserwacji wynika, że ogólna krajowa polityka wsparcia nakierowana na rozwój przedsiębiorczości w zbyt małym stopniu dociera na wieś. Rozwojowi przedsiębiorczości pomógłby niewątpliwie fakt samoorganizacji właścicieli podmiotów gospodarczych, gdyż z wielu ich wypowiedzi wynika, że nie stanowią oni liczącej się siły w lokalnych społecznościach.

Mimo kryzysu przedsiębiorstwa na wsi przetrwały w niezłej kondycji, co głównie wynika z faktu, że nie są one powiązane, tak jak duże firmy, z gospodarką światową oraz że procesy inwestycyjne dokonywane są głównie na podstawie kapitału własnego, a nie pożyczek bankowych. Tak więc pewne ich słabości w okresie kryzysu odegrały pozytywną rolę.

Na obszarach wiejskich zlokalizowanych jest około 25% zarejestrowanych w kraju podmiotów gospodarczych. Brakuje danych, mówiących, w jakim stopniu firmy wiejskie wykorzystają dotychczasową unijną pomoc płynącą do sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Z fragmentarycznych badań prowadzonych na przykład przez IRWiR na terenie Zielonych Płuc Polski wynika, że 89% firm nie zna zasad udzielania dotacji unijnych. Z kolei z badań prowadzonych w ramach PARP wynika, że po pomoc unijną sięgają najczęściej przedsiębiorstwa zlokalizowane w regionach o dużej atrakcyjności inwestycyjnej, a więc ta-

kich jak: Mazowsze, Wielkopolska czy Śląsk. Potwierdza to wcześniej wysunięty postulat o konieczności podjęcia innych metod oddziaływania na rozwój marginalnych terenów wiejskich, do których należą przeważnie obszary o słabo rozwiniętym rolnictwie, a więc Polska Wschodnia.

Trwająca obecnie dyskusja nad przyszłym budżetem UE przynosi niepokojące sygnały o ograniczaniu funduszy spójności, co powinno skłonić stronę polską do wyjaśnienia partnerom unijnym problemów wsi polskiej, które znacznie odbiegają od problemów krajów, w których proces małego uprzemysłowienia i urbanizacji wsi miał już miejsce w latach siedemdziesiątych i osiemdziesiątych XX wieku.

BIBLIOGRAFIA

- Charakterystyka obszarów wiejskich w 2008 roku*, 2009. GUS, Warszawa.
- Chmieliński P., Orłowska A., 2009: *Źródło utrzymania niechłopskich rodzin wiejskich*. IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- Czarnecki A., Kłodziński M., 2010: *Przedsiębiorczość pozarolnicza na obszarach wiejskich regionu Zielonych Płuc Polski*. „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 3.
- Kłodziński M., 1999: *Aktywizacja gospodarcza obszarów wiejskich*. IRWiR PAN, Warszawa.
- Kłodziński M., 2010: *Mikroprzedsiębiorczość na obszarach wiejskich*. „Wieś i Rolnictwo” 2: 20–34.
- Łapiński J., 2010: *Liczba pracujących oraz przeciętne zatrudnienie i wynagrodzenia w sektorze MSP. W: Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2008–2009*. Wydawnictwo PARP, Warszawa.
- Łapiński J., 2010b: *Inwestycje i środki trwałe w sektorze MSP. W: Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2008–2009*. Wydawnictwo PARP, Warszawa.
- Mirończuk U., Cieślak A., 2009: *Dotacja z Brukseli pomaga na rynku*. „Rzeczpospolita” 27 listopada.
- Talar N., Wasilewska M., Węclawska D., 2010: *Profile regionalne małych i średnich przedsiębiorstw. W: Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2008–2009*. Wydawnictwo PARP, Warszawa.
- Wyznikiewicz B., 2009: *Konkurencyjność MSP. W: Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2008*. Wydawnictwo PARP, Warszawa.
- Zakrzewski R., 2010: *Udział małych i średnich przedsiębiorstw w wytwarzaniu PKB i wartości dodanej brutto. W: Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2008–2009*. Wydawnictwo PARP, Warszawa.

ECONOMIC CONDITION OF THE SECTOR OF SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES IN POLAND IN 2008–2009 VERSUS DEVELOPMENT PROBLEMS OF RURAL ENTREPRENEURSHIP

Abstract. Despite the crisis the number of newly established active small and medium-sized businesses in Poland grew both in 2008 and 2009. The recorded increases considerably exceeded the average annual rate of growth in the number of enterprises that characterized the 2003–2007 period. This fact can probably be attributed to EU assistance to persons setting up new economic entities. The crisis has hit the hardest large enterprises i. e. those that are strongly linked to the world economy. The Mazowieckie, Pomorskie, Wielkopolskie, Dolno-

śląskie and Zachodniopomorskie voivodeships continue to be Poland's leading provinces in terms of the development of entrepreneurship. The lowest positions in the ranking are occupied by the voivodeships situated in the eastern part of Poland, with the exception of Podlasie which places among voivodeships posting results close to the national average. In rural areas enterprises operate in much more difficult conditions than in large urban agglomerations so it is necessary to devise different forms of exerting influence on the development of small rural businesses. The to-date experience of EU countries suggests that special programmes ought to be created in Poland for the purpose of stimulating the development of entrepreneurship in rural peripheral regions. This, in turn, leads to the need to establish specialized institutions that would deal with the problems of entrepreneurship in rural areas alone.

Key words: development of rural entrepreneurship, local development, multifunctional development, business development barriers, regional differences in the development of entrepreneurship