

MAREK KŁODZIŃSKI¹

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ POZAROLNICZA NA WSI W PROCESIE WIELOFUNKCYJNEGO ROZWOJU OBSZARÓW WIEJSKICH

Streszczenie: Odmienne uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości na terenach wiejskich, szczególnie tych oddalonych od dużych aglomeracji miejskich, powinny spowodować odejście od dotychczasowej jednolitej polityki wspierania rozwoju sektora małej i średniej przedsiębiorczości. Uwzględnienie specyfiki obszarów wiejskich oraz bardzo zróżnicowanych przestrzenie warunków rozwojowych, a także lepsze rozeznanie potrzeb, problemów przedsiębiorczości na wsi jest warunkiem stworzenia i właściwego zaadresowania programów pomocowych dla poszczególnych grup przedsiębiorców. Innego typu wsparcia należy udzielać przedsiębiorcom gmin położonych w bezpośrednim sąsiedztwie dużych miast, a innego w regionach peryferyjnych o trudnych warunkach rozwojowych. Zarówno usługi dla przedsiębiorstw, jak i sam biznes koncentrują się na terenach już dobrze rozwiniętych. Wyzwaniem staje się rozwój przedsiębiorczości także na terenach o słabo rozwiniętej gospodarce pozarolniczej.

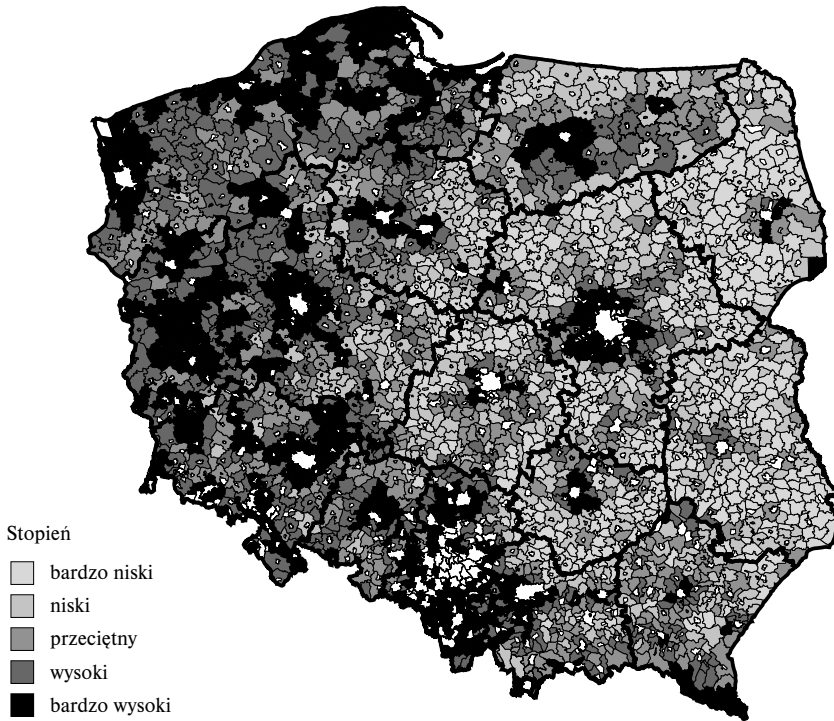
Słowa kluczowe: dywersyfikacja gospodarki wiejskiej, sektor małej i średniej przedsiębiorczości, wielofunkcyjny rozwój

WSTĘP

Chociaż nikt w Polsce nie kwestionuje faktu zmniejszania się liczby osób związanych z rolnictwem, to decydenci problemy wsi nadal i uparcie postrzegają przez pryzmat rolnictwa i malejącej grupy rolników. Rolnictwo, tak jak w wielu innych krajach UE, odgrywa coraz mniejszą rolę w dostarczaniu ludności wiejskiej zarówno pracy, jak i dochodów, będąc jednak nadal bardzo ważnym składnikiem gospodarki wiejskiej. Z badań Izasława Frenkla [2013] wynika, iż z każdą dekadą maleją związki ludności wiejskiej z gospodarstwem rolnym. Jeśli w 2001 roku 55,5% ludności

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

wiejskiej w wieku powyżej 15 lat było w jakiś sposób związane z gospodarstwem rolnym, to w 2011 roku było to już tylko 40,6%, a więc w ciągu 10 lat nastąpił spadek o 15 punktów procentowych. Utrzymujący się głównie z pracy w swoim gospodarstwie stanowili w 2001 roku 21,5%, natomiast w 2011 roku już tylko 14,9% (spadek o 6,6 punkta procentowego). W 2001 roku z pracy poza swoim gospodarstwem rolnym utrzymywało się 32,5% ludności, a w 2011 roku już 45% (wzrost o 12,5 punkta procentowego). Proces dezagraryzacji jest zróżnicowany przestrzennie. W słabiej rozwiniętych wschodnich regionach kraju, o rozdrobnionym rolnictwie, mamy najniższy stopień dezagraryzacji (mapa 1).



MAPA 1. Stopień dezagraryzacji struktur społeczno-gospodarczych
 MAP 1: Degree differentiation of socio-economic structures

Najwyższy poziom dezagraryzacji występuje wokół dużych aglomeracji i na lepiej gospodarczo rozwiniętym zachodzie Polski [Rosner i Stanny 2007]. Postępujący proces dezagraryzacji wskazuje, że oprócz polityki rolnej, kierowanej do kurczącej się grupy rolników, niezbędna jest polityka wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich, zapewniająca nowe miejsca pracy dla osób odchodzących z rolnictwa, ale nadal mieszkających na wsi. Koncepcja wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich, mimo że jest dobrze znana, to jest trudno akceptowana przez lobby rolnicze, gdyż wymaga redefinicji miejsca rolnictwa w wielu regionach kraju, co łączyłoby się z ograniczeniem środków na jego rozwój [Stanny 2013]. Tymczasem propozycje struktury Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW) na lata

2014–2020 wyraźnie wskazują, że potrzeby wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich wyraźnie przegrywają z coraz większym transferem środków dla rolników. W wielu wypadkach transfer ten nie ma charakteru prorozwojowego, ale raczej socjalny. Ograniczenie nakładów na II filar przy rezygnacji w PROW, nawet w tak ważnym działaniu, jak tworzenie pozarolniczych miejsc pracy, źle wróży na przyszłość procesowi dywersyfikacji gospodarki wiejskiej.

1. WIELOFUNKCYJNY ROZWÓJ WSI

Rozwój wielofunkcyjny oznacza umiejętne wkomponowanie w wiejską przestrzeń coraz więcej nowych funkcji pozarolniczych, co przyczynia się do zróżnicowania (dywersyfikacji) wiejskiej gospodarki i odejście od monofunkcyjnego rozwoju, opierającego się głównie na produkcji surowców rolniczych. Pojęcie wielofunkcyjnego rozwoju terenów wiejskich nie powinno się sprowadzać wyłącznie do tworzenia nowych miejsc pracy pozarolniczej, a więc rozwoju przedsiębiorczości, chociaż ten aspekt jest w procesie dywersyfikacji najważniejszy. Wielofunkcyjny rozwój to pojęcie znacznie szersze, związane z rozwojem lokalnym, dywersyfikacją rolnictwa, rozwojem infrastruktury, kapitałem społecznym, a także rozwojem zrównoważonym, nakładającym niezbędne ograniczenia na działalność gospodarczą, która często rozwija się w sposób niekontrolowany i zbyt żywiołowy. Wielofunkcyjny rozwój powinien prowadzić do ożywienia gospodarczego terenów wiejskich, co jest głównym warunkiem rozwiązania wielu problemów polskiej wsi. Bez możliwości zatrudnienia zbędnej siły roboczej na wsi trudno będzie myśleć o poprawie rozdrobnionej struktury agrarnej [Kłodziński 2012]. Tak więc jest on zarówno w interesie ludności nierolniczej poszukującej pracy, jak i członków rodzin rolniczych niemogących osiągnąć z pracy w rolnictwie wystarczającego dochodu i pełnego zatrudnienia. Ważnym zadaniem procesu wielofunkcyjnego rozwoju jest też zachowanie potencjału ludzkiego na wsi i zahamowanie tendencji wyludniania się obszarów wiejskich.

Mimo dużego postępu, jaki dokonał się w wielu dziedzinach życia na wsi dzięki środkom unijnym, proces wielofunkcyjnego rozwoju przebiega dość wolno. Potrzebne jest większe wsparcie oraz takie zaawansowanie prac koncepcyjnych nad strategią ożywienia gospodarczego polskiej wsi, jakie umożliwią realizację wizji rozwoju Polski, bez której trudno będzie proponować bieżące programy działania [Wilkin 2005]. Wielofunkcyjny rozwój nadal jest ogólnikowym, bardzo pojemnym hasłem, które niezbyt często przekłada się na propozycje konkretnych rozwiązań. Często zapomina się, że wielofunkcyjny rozwój zależy od uwarunkowań lokalnych, toteż będzie on przebiegał odmiennie w każdym regionie. Panujący obecnie chaos inwestycyjny w gminach wiejskich i brak koncepcji planistyczno-przestrzennych znacząco utrudnia realizację wielofunkcyjnego rozwoju, który powinien przebiegać zgodnie z zasadami rozwoju zrównoważonego. Jedną z nich jest zapewnienie atrakcyjności obszarów wiejskich.

Mnogość czynników lokalnych, regionalnych, konieczność ich uwzględnienia w odpowiednich proporcjach i we wzajemnym powiązaniu wskazuje, jak duży jest stopień komplikacji w planowaniu rozwoju wielofunkcyjnego. Złożoność tych pro-

blemów wymaga zwiększenia udziału wielu dziedzin nauki w przygotowaniu koncepcji rozwojowych i odslania wiele ułomności przygotowywanych dotychczas strategii regionalnych i lokalnych. Realizacji i planowaniu wielofunkcyjnego rozwoju sprzyjać też będzie lepsze przygotowanie do tego typu zadań władz lokalnych i regionalnych. Należy wziąć pod uwagę, że wielofunkcyjny rozwój nie nastąpi w każdej gminie wiejskiej, gdyż nie ma na to ani odpowiednich warunków, ani też takiej potrzeby. W większości wypadków wielofunkcyjny rozwój powinien przebiegać poprzez znaczne wzmocnienie roli gospodarczej małych miasteczek i większych osiedli gminnych, które powinny stać się centrami oddziałującymi na otaczające je tereny wiejskie [Heffner 2009].

2. STAN SEKTORA MAŁEJ I ŚREDNIEJ PRZEDSIĘBIORCZOŚCI (MSP) PODSTAWOWĄ BARIERĄ WIELOFUNKCYJNEGO ROZWOJU

Wśród wielu barier rozwoju obszarów wiejskich najistotniejszymi wydają się: niedostateczny rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw, niski poziom kapitału ludzkiego i społecznego, niezbyt racjonalny sposób zarządzania gospodarką gminną przez władze lokalne, a także jakość infrastruktury oraz zbyt słabe tempo modernizacji rolnictwa. Bardzo istotną barierą jest rynek pracy, a więc brak pozarolniczych miejsc pracy na wsi, będący wynikiem braku programów nakierowanych ściśle na rozwój przedsiębiorczości wiejskiej.

Państwa nowoczesne, bogate zawdzięczają swój dobrobyt jednostkom wybitnym, zdolnym, ale przede wszystkim ludziom przedsiębiorczym. Transformacja ustrojowa w Polsce wyraźnie dowartościowała takich ludzi. Wyzwaniem naszych czasów stały się hasła typu „ bądź przedsiębiorczy” czy „radź sobie sam”. Jesteśmy świadkami rozszerzającego się pola przedsiębiorczości i zaradności. Nawet bezrobotni tworzą dla siebie miejsca pracy, pracując na własny rachunek, we własnych i przez siebie utworzonych mikrofirmach. Jednak z drugiej strony, wyraźnie coraz częstsze są postawy bezradności oraz działania zorientowane na elementarne przetrwanie. Tak więc obok kategorii ludzi zaradnych, przedsiębiorczych, kształtuje się dość liczna generacja bezradnych. Podstawową kwestią staje się umiejętność sięgania po zasoby ludzkie, „uruchamiania” ludzi przedsiębiorczych. Dla takich ludzi należy stworzyć jak najlepsze warunki do podejmowania przez nich różnego typu działań. Oczywiście wiele zależy od ich własnej pomysłowości, także posiadanego kapitału, ale też duże znaczenie należy przypisać całej otocze okołobiznesowej, a więc między innymi sprawnym instytucjom państwowym, samorządowym, organizacjom pozarządowym, firmom doradczym, instytucjom finansowym itd. Na tym polu jest jeszcze w Polsce wiele do zrobienia, na co wskazuje choćby nasze odległe miejsce w rankingach międzynarodowych.

Przyjrzyjmy się, jak wyglądają w Polsce na tle innych krajów warunki do tworzenia i prowadzenia firmy. W 2002 roku Bank Światowy zainicjował program „Doing Business Project”. Ma on na celu zbadanie i prezentowanie co roku stwarzanych przez poszczególne państwa warunków prowadzenia działalności gospodarczej. Ranking ten obejmuje 10 kluczowych kwestii, takich jak: rozpoczęcie działalności,

uzyskanie niezbędnych pozwoleń na budowę, dostęp do energii elektrycznej, możliwość i warunki uzyskania kredytu, poziom podatków, rejestracja własności itd. Bank, uśredniając te wskaźniki, zbudował kompleksowy wskaźnik łatwości prowadzenia działalności gospodarczej, według którego Polska zajęła 62. miejsce na 183 kraje. Niestety, Polska znalazła się daleko nie tylko za wysoko rozwiniętymi krajami Europy i Ameryki Północnej, lecz także takimi krajami, jak: Gruzja, RPA, Mauritius, Słowenia, Peru, Chile, Kazachstan. Wśród 31 państw OECD o wysokich dochodach Polska zajmuje 28. miejsce, wyprzedzając Włochy, Czechy, Grecję. Również w rankingu 48 państw o wysokich dochodach z całego świata zajmujemy dość odległą pozycję – 38. miejsce.

W kwestii procedur, czasu i kosztów rozpoczęcia działalności gospodarczej zajmujemy na 183 kraje bardzo odległe, bo 126., miejsce (*ex aequo* z Sudanem). Mimo działającego od kilku lat w Polsce tak zwanego jednego okienka rejestracji, świadczy to o nadal istniejących dużych utrudnieniach formalnych związanych z uruchamianiem biznesu. Z badań Banku Światowego wynika, że zmniejszenie o 10% kosztu założenia firmy zwiększa liczbę przedsiębiorstw o 1%. Jest to jedna z najprostszych dróg zmniejszenia szarej strefy i ograniczenia wydatków na pomoc społeczną i zasiłki oraz zwiększenia wpływów z podatków. Jak dotąd nie udaje się przekonać stanowiących prawo, aby rzeczywiście uproszczono dotychczasowy gąszcz przepisów, z którym radzą sobie tylko duże firmy, bo stać je na zatrudnianie prawników, którzy potrafią interpretować coraz to nowe poprawki wprowadzane przez ustawodawcę.

Kolejnym przykładem może być kwestia uzyskania pozwoleń na budowę – tu Polska znalazła się na bardzo dalekiej, bo 160., pozycji. W przypadku dostępności energii elektrycznej znaleźliśmy się na 64. miejscu. W kwestii rejestracji własności na 89. pozycji, ale już w zakresie uzyskania kredytu na wysokiej, bo 8., pozycji. W przypadku ochrony inwestorów zajmujemy 46. miejsce. Z kolei w kwestii podatków zajmujemy znowu dość dalekie, bo 128., miejsce. Z rankingu wynika jedno – nie jesteśmy krajem stwarzającym dobre warunki dla działalności gospodarczej. Niestety, w stosunku do rankingu z 2011 roku spadliśmy w roku 2012 o trzy miejsca [Nurzyńska 2013]. Wyprzedza nas wiele krajów Afryki, Azji, Ameryki Południowej.

Również dane EUROSTAT-u wyraźnie wskazują, że polska przedsiębiorczość, z której jesteśmy tak dumni, wykazuje znacznie niższy poziom rozwoju w porównaniu z wieloma krajami UE. Początkowo duże zacofanie polskiego sektora MSP powodowało, że tempo rozwoju było dość szybkie w porównaniu z innymi krajami. Trzeba jednak pamiętać, że przewaga konkurencyjna wielu polskich firm polegała i polega na niższych kosztach pracy. Jednak tego typu model rozwoju ma wyraźną tendencję do stopniowego wyczerpywania się. Polskim firmom potrzebna jest nowa strategia rozwoju, polegająca na większej innowacyjności, lepszym wykorzystaniu kapitału ludzkiego itd.

Według danych GUS firm aktywnych w Polsce jest około 1 730 tys., co stawia Polskę pod względem ich liczby ogółem na 6. miejscu w Europie. Jednak znacznie lepszym wskaźnikiem mówiącym o przedsiębiorczości i aktywności ludności jest liczba przedsiębiorstw aktywnych, przypadająca na 1000 mieszkańców. W Polsce liczba firm aktywnych na 1000 mieszkańców wynosi 45, a w takich krajach, które

mają mniejszą ogólną liczbę firm, wskaźnik ten jest znacznie większy, np. Czechy – 89, Portugalia – 70, a Grecja – 73, następnie Hiszpania, Szwecja, Węgry (ponad 50 firm na 1000 mieszkańców). Najmniej chętnie przedsiębiorstwa zakładane są przez Słowaków (9 firm), Rumunów, a także Niemców i Brytyjczyków (po ponad 20 firm). Nie ma tu miejsca ani czasu na analizę przyczyn zachęcających do zakładania firm lub zniechęcających do prowadzenia działalności gospodarczej w poszczególnych krajach. Najważniejsza wydaje się jednak nie liczba działających firm, lecz ich siła ekonomiczna.

Z analiz sektora MSP prowadzonych co roku przez PARP wynika, że polskie przedsiębiorstwa, mimo dużego postępu, nadal wykazują niższy poziom rozwoju w porównaniu z wieloma krajami Europy.

Nasze dynamiczne tempo wzrostu gospodarczego, jakie miało miejsce do 2008 roku, w 2009 oraz 2012 i 2013 roku zostało zastąpione dość istotnym spowolnieniem w podstawowych kategoriach wzrostu, takich jak poziom zatrudnienia, produktywność wyrażona wartością dodaną brutto na pracującego lub przedsiębiorstwo, a także skalą działalności i ograniczoną obecnością na rynkach zagranicznych oraz, ogólnie biorąc, niezadowalającą skalą działań przedsiębiorców na rzecz rozwoju firm, a więc poziomu inwestycji, innowacji itd. Makroekonomiczne uwarunkowania prowadzenia działalności gospodarczej uległy poprawie w latach 2010 i 2011 oraz pod koniec 2013 roku. Natomiast rok 2012 i większość kwartałów 2013 cechowało osłabienie aktywności niemal we wszystkich sektorach gospodarki. Wszystkie te wahania w koniunkturze gospodarczej wywierają znaczący wpływ zarówno na liczbę podmiotów gospodarczych działających na rynku, jak i ich kondycję. Problem staje się poważny, jeśli chcemy nie dopuścić do trwałego zatrzymania się procesu „doganiania” innych krajów, jaki do niedawna cechował naszą gospodarkę.

Jak podaje ostatni raport PARP [2013], przedsiębiorstwa w Polsce generują blisko 3/4 PKB (71,8% w 2011 r.). W strukturze udziału przedsiębiorstw w PKB sektor małej i średniej przedsiębiorczości (MSP) generuje co drugą złotówkę.

Mimo że poziom przedsiębiorczości, mierzony udziałem przedsiębiorców lub osób planujących rozpocząć działalność gospodarczą wśród ogółu pracujących, znajduje się w Polsce powyżej średniej UE, a w 2010 roku byliśmy krajem o największej liczbie nowo powstałych przedsiębiorstw, to dalej niezbędne jest podejmowanie różnego typu działań w celu wzmocnienia sektora MSP. Najważniejszym postulatem jest poprawa edukacji w przygotowaniu do roli przedsiębiorcy oraz poprawa postrzegania przez społeczeństwo roli przedsiębiorców. Można tu sypać przykładami, takimi jak ten, że w UE średnio 60% przedsiębiorstw oferuje szkolenia zawodowe dla swych pracowników, w Polsce to zaledwie 35% firm. W Polsce zaledwie 16% pracowników naukowych decyduje się na pracę w firmach – w krajach UE średnio 49% pracowników naukowych pracuje w przedsiębiorstwach (w Niemczech jest to 60%, Austrii 63%, Finlandii 54%). Polskie przedsiębiorstwa niewątpliwie także z tych powodów są dość mało innowacyjne. Rezultatem jest, że np. w 2011 roku przedsiębiorstwa w Polsce wytworzyły o 0,5 punkta procentowego mniej PKB niż w 2009 roku, a więc w okresie silnego spowolnienia gospodarczego, niestety, jednak ożywienie gospodarcze w latach 2010–2011 nieznacznie wpłynęło na zmiany na rynku pracy.

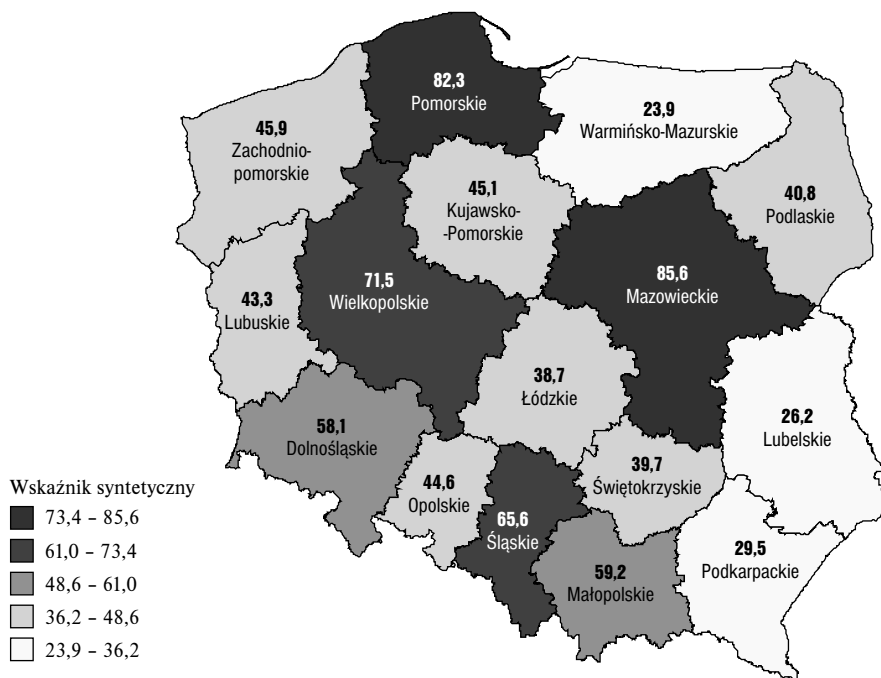
Brak w dużej liczbie polskich przedsiębiorstw kontaktów z partnerami z innych krajów dotkniętych znacznie wcześniej kryzysem powodowało, że tylko 1/4 firm działa do niedawna w kryzysie realne zagrożenia. To dość pobłażliwe traktowanie kryzysu przez firmy polskie spowodowało, że 36% firm sektora MSP działa z dnia na dzień bez żadnych planów strategicznych na przyszłość. Tylko 7% badanych przez GUS przedsiębiorstw ma dłuższe, bo dwuletnie, plany rozwoju, a 29% planowanie ogranicza do jednego roku.

Wszelkie ukazujące się analizy związane z rozwojem przedsiębiorczości mają tę wadę, iż są ze względu na sposób dostarczania danych przez GUS zawsze opóźnione w czasie. Tymczasem zmieniająca się rzeczywistość gospodarcza wymaga szybkiej reakcji. Ponadto niektóre opracowania związane z rozwojem przedsiębiorczości powielają pewną fikcję statystyczną, gdyż ich analizy posługują się danymi REGON, który obejmuje obok firm aktywnych, także podmioty, które z różnych przyczyn zaprzestały swej działalności. I tak, według danych REGON istnieje ponad 4 mln małych i średnich przedsiębiorstw, wśród których firmy aktywne to zaledwie 1,7 mln. Z kolei wśród aktywnych firm kilkaset tysięcy stanowią podmioty utworzone pod presją przejścia na samozatrudnienie, co w niczym nie zmienia dotychczasowego sposobu funkcjonowania pracownika (już właściciela firmy) w dawnym zakładzie pracy. Ponadto dzięki środkom unijnym powstały dziesiątki tysięcy firm, które bez własnego wkładu mogły otrzymać pieniądze na założenie podmiotu gospodarczego. Czy są to firmy rzeczywiście działające czy fikcyjne – trudno powiedzieć. Urząd Pracy Miasta Warszawy wykazał, że 80% nowo utworzonych firm w pierwszym roku działalności nie odnotowało ani jednej złotówki obrotu, co każe podejrzewać, że łatwość uzyskania dotacji stwarza pokusę wyludzenia pieniędzy, tym bardziej gdy nie jest wymagany wkład własny. Konieczna staje się odrębna analiza jednoosobowych firm, zarówno tych utworzonych dzięki środkom unijnym, jak i tych, które zostały utworzone pod presją właściciela firmy, dążącego do zmniejszenia ponoszonych przez niego kosztów pracy. W rezultacie mogłoby się okazać, że z 1,7 mln firm aktywnych w Polsce znaczny ich odsetek to firmy nie tylko niemające szans na rozwój, lecz także często fikcyjne.

3. ZRÓŻNICOWANIE PRZESTRZENNE SEKTORA MAŁEJ I ŚREDNIEJ PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Z corocznych edycji raportów PARP o stanie sektora MSP w Polsce wynika, że pozycja lidera w zakresie rozwoju przedsiębiorczości według syntetycznego wskaźnika² przypada od lat województwu mazowieckiemu. Za Mazowszem plasują się takie województwa, jak wielkopolskie, pomorskie, małopolskie i dolnośląskie (mapa 2). Ten coroczny ranking przedsiębiorczości w odniesieniu do zmian i pozycji poszczególnych województw jest raczej stabilny i na przestrzeni ostatnich kilku lat nie odnotowuje się znaczących zmian. Następują, oczywiście, pewne

² Wskaźnik syntetyczny rozwoju przedsiębiorczości utworzono na podstawie 26 zmiennych dotyczących liczebności przedsiębiorstw, liczby osób pracujących, wielkości przychodów, kosztów i nakładów inwestycyjnych [Nieć 2012].

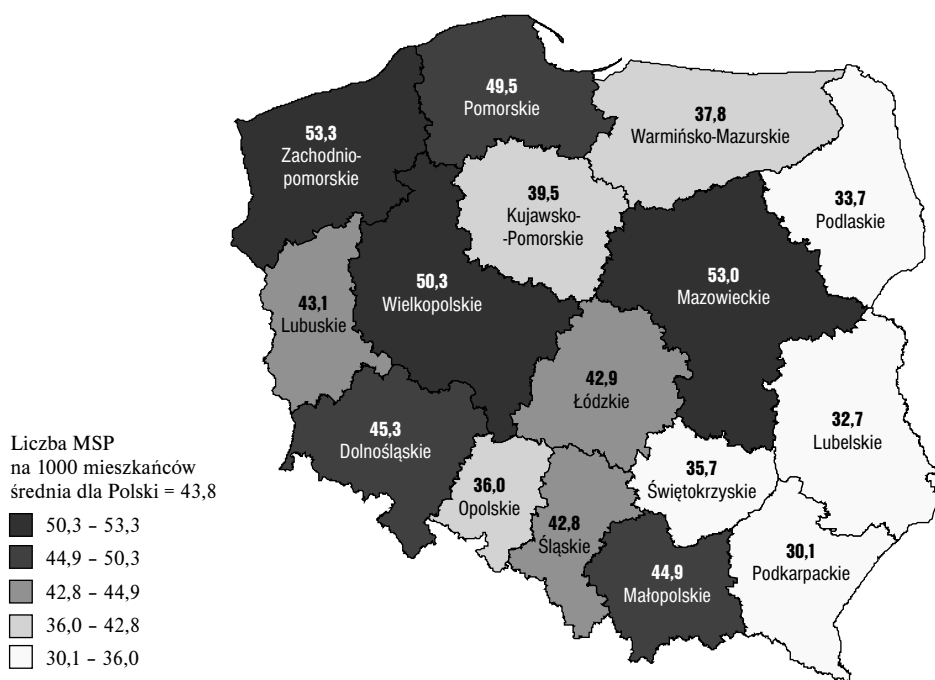


MAPA 2. Poziom rozwoju i efektywności sektora MSP – wskaźnik syntetyczny
 MAP 2: The level of development and effectiveness of the SME sector – a synthetic indicator

przesunięcia, jak choćby to, że województwo wielkopolskie w 2010 roku wyparło z drugiego na trzecie miejsce województwo pomorskie, a w 2011 roku stało się odwrotnie, tj. województwo pomorskie ponownie zajęło drugie miejsce. Podobnie wygląda sytuacja województw zajmujących ostatnie miejsca w rankingu. Są to województwa: lubelskie, warmińsko-mazurskie i podkarpackie. Na uwagę zasługuje fakt, że z województw wschodnich dość duże postępy w zakresie rozwoju przedsiębiorczości poczyniły województwa podlaskie i świętokrzyskie. Trzeba zaznaczyć, że w rozkładzie przestrzennym rozwoju gospodarczego współwystępują dwie tendencje [Stanny 2013]. Jedną z nich to relacje w regionach między centrum i peryferiami rozwoju. Oznacza to, że np. stolica regionu i sąsiadujące z nią gminy dominują poziomem rozwoju nad znacznie słabiej rozwiniętymi gminami peryferyjnymi. Druga relacja dotyczy układu ogólnokrajowego wschód–zachód, w której słabiej zurbanizowane, monofunkcyjne regiony wschodnie o niskim stopniu dezagraryzacji wykazują niższy poziom rozwoju przedsiębiorczości w porównaniu z regionami zachodnimi, znacznie lepiej zurbanizowanymi. Mimo że dziedzictwo zaborów o różnych systemach gospodarczych dalej odciska swe piętno na poziomie rozwoju poszczególnych regionów kraju, to jednak na wschodzie Polski zaczynają zaznaczać się poszczególne gminy o wyraźnym wzroście aktywności gospodarczej na rachunek własny. Jest to prawdopodobnie wynik zarówno wsparcia unijnego, jak i wprowadzenia bardziej nowoczesnych strategii rozwojowych, prowadzących w rezultacie do aktywizacji społeczno-gospodarczej pewnych monofunkcyjnych (o przewadze rolnictwa) obszarów. Ten zaznaczający się

proces wielofunkcyjnego rozwoju jest jeszcze daleki od satysfakcjonującego. Jednak – jak już wcześniej wspomniano – nie ma takich możliwości ani potrzeby, aby w każdej gminie rozwijać za wszelką cenę działalność pozarolniczą. Proces wielofunkcyjnego rozwoju wielu obszarów wiejskich ogranicza często pogarszająca się ich sytuacja demograficzna. Programy rozwoju przedsiębiorczości powinny się koncentrować na małych miastach oraz większych osiedlach, mających szansę na rozwój.

Podobnie jak wskaźnik syntetyczny rozwoju przedsiębiorczości (mapa 2) w tej samej prawie kolejności szereguje regiony wskaźnik liczby aktywnych firm na 1000 mieszkańców (mapa 3). I tak, pozycję lidera pod względem liczby aktywnych przedsiębiorstw zajęło województwo mazowieckie, potem zachodniopomorskie, wielkopolskie, pomorskie, małopolskie, dolnośląskie i łódzkie. Regiony o najniższej liczbie firm aktywnych zlokalizowane są w Polsce wschodniej.



MAPA 3. Liczba MSP na 1000 mieszkańców w Polsce w 2009 roku – ujęcie regionalne
MAP 3: Number of SMEs per 1000 inhabitants in Poland in 2009 – a regional focus

Dane ogólnoregionalne stanowią niezbędne tło dla rozważań nad rozwojem przedsiębiorczości na obszarach wiejskich. O liczbie firm aktywnych na wsi decyduje wiele odmiennych czynników niż ma to miejsce w aglomeracji miejskiej lub jej pobliżu. Takimi czynnikami jest zapewne ruch turystyczny, lokalne bogactwa naturalne, kapitał społeczny, przychylny stosunek władz do rozwoju prywatnego sektora pozarolniczego, umiejętne wykorzystanie renty położenia itd. Tym niemniej sektor gospodarki pozarolniczej jest na ogół przestrzennie silnie skorelowany ze stopniem dezagrarzacji struktur społeczno-gospodarczych (mapa 1).

4. ROLA INSTYTUCJI W ROZWOJU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Ekonomiści, zajmujący się teoriami wzrostu, uznają wiedzę i proces uczenia się za najważniejszy czynnik rozwoju endogenicznego, stanowiący o konkurencyjności gospodarek lokalnych [Danson i in. 2001]. Najważniejszy wkład w tworzenie i wykorzystanie wiedzy został przypisany otoczeniu instytucjonalnemu. Istnieje zgodność co do tego, że struktury organizacyjne stanowią najważniejszy składnik sukcesu rozwoju gospodarek lokalnych, np. w grupie sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Otoczeniu instytucjonalnemu przypisuje się ważny wkład w tworzenie i wykorzystanie wiedzy. Obserwując realizację programów restrukturyzujących gospodarkę w podupadających monofunkcyjnych regionach przemysłowych krajów UE, należy stwierdzić, że zawsze tego typu procesowi towarzyszyło powstawanie gęstej sieci agencji rozwoju regionalnego i różnego typu organizacji, niezbędnych w ułatwianiu komunikacji, przekazywaniu informacji, wiedzy, nawiązywaniu współpracy itp. Infrastruktura instytucjonalna staje się najważniejszym przekaznikiem niezbędnej wiedzy dla firm chcących zwiększyć swą efektywność. Na szczególną uwagę zasługują agencje rozwoju regionalnego realizujące i koordynujące politykę rozwoju regionalnego [Halkier, Danson 1997]. Agencje te stopniowo przekształcają się z instytucji świadczących bezpośrednie usługi w organizacje koordynujące świadczenie usług przez innych. Wiele agencji rozwojowych, zdając sobie sprawę z różnorodności uwarunkowania rozwoju biznesu na wsi i w mieście, utworzyła specjalne komórki zajmujące się wyłącznie przedsiębiorczością wiejską. Na szczególną uwagę zasługuje fakt, że na poziomie mikro związki między poszczególnymi organizacjami i ich otoczeniem stają się coraz głębsze. Halkier i Danson [1997] zwracają uwagę, że budowa silnych związków między organizacjami z sektora publicznego i prywatnego zaczyna być postrzegana jako główny cel działalności agencji. Maleje stopniowo rola tradycyjnych rządowych programów subsydiujących poszczególne regiony, a rośnie znaczenie oddolnych inicjatyw i instytucji lokalnych. W poszczególnych starych krajach UE już w latach osiemdziesiątych rozpoczęły się ogólnokrajowe dyskusje, które zmieniły sposób myślenia o przedsiębiorczości zarówno wśród polityków, jak i w mediach, systemie edukacyjnym, instytucjach finansowych itd. Na przykład rząd i parlament szkocki powołał ministerstwo i komitet ds. przedsiębiorczości i kształcenia ustawicznego. *Scottish Enterprise* zaproponowało tworzenie skupisk składających się z firm, klientów, dostawców, instytucji badawczo-szkoleniowych, co stało się najważniejszym elementem podejścia do rozwoju przedsiębiorczości. Strategia tworzenia nowych firm przyjęta przez *Scottish Enterprise* wkomponowywała je automatycznie w system edukacyjny. Podejmowane wszelkiego typu inicjatywy rozwojowe są wspierane i udoskonalane wynikami badań uniwersyteckich. W badaniach tych testuje się na przykład różnego typu zagadnienia związane z efektami pomocy udzielanej przedsiębiorcom, analizuje się współpracę instytucji świadczących usługi dla firm. Wyniki badań zarejestrowały istnienie zbyt wielu instytucji wspierających rozwój lokalny, wykazały bałagan polegający na pokrywaniu się ich działalnościami, co często prowadziło do konkurencji, a nie współpracy, co z kolei nie gwarantowało dobrego poziomu niesionej przedsiębiorcom pomocy. Aby zapobiec takiej sytuacji stworzono w każdej jednostce administracyjnej lokalne

forum ekonomiczne w celu wdrożenia prostszych i spójnych struktur instytucjonalnych wspierających rozwój lokalny oraz wyeliminowania dublowania się usług dla przedsiębiorców i podniesienia ich jakości.

W Finlandii powołano komitet do spraw polityki wiejskiej, który reprezentuje podejście oddolne w procesie rozwoju wsi. Komitet negocjuje z władzami regionalnymi i poszczególnymi ministerstwami potrzeby wsi. To on przedstawia do akceptacji listę lokalnych grup działania. Polityka wiejska wymaga istnienia pracowników łącznikowych (ulożonych w komitecie), którzy mają dobre rozeznanie w potrzebach mieszkańców wsi. Wymaga to oczywiście dobrej woli ze strony władz krajowych i regionalnych, bo politycy nie zawsze są gotowi do aprobaty przedstawianych oddolnie propozycji. Negocjacje są żmudne, jednak komitet jest dość liczącym się ciałem prezentującym lokalne społeczności.

W Anglii od lat działa *Countryside Commission* z własnym budżetem, niezależna od ministerstwa rolnictwa, ale kontrolowana przez rząd. Agencja ta zajmuje się zarówno doradztwem, jak i realizacją programów rozwojowych na wiejskich terenach zmarginalizowanych (*Less Favoured Areas*). Jednym z głównych celów Agencji jest wspieranie przedsiębiorczości wiejskiej oraz koordynacja współpracy różnego typu instytucji pracujących na rzecz obszarów wiejskich. Na terenach zmarginalizowanych Szkocji działa *Highlands and Islands Enterprise*. Instytucja ta stara się pomagać, ale nie wyręczać we wszystkim przyszłych i obecnych przedsiębiorców wiejskich, zaś dofinansowanie zgłaszanych przez nich projektów rozwojowych nie może przekraczać 50% wartości. Ponieważ trudno jest odróżnić przedsiębiorcę uczciwego od tego, który chciałby Agencję wykorzystać i przeznaczyć na przykład przyznane mu środki na cele konsumpcyjne, dlatego jego 50% udział w przedsięwzięciu jest konieczny. Dzięki tej polityce tylko 9% przeznaczonych środków jest zmarnowana, natomiast pozostałe (91%) służą celom prorozwojowym.

Ministerstwo Rolnictwa w Wielkiej Brytanii utworzyło konsorcjum z własnym budżetem, które zajmuje się wyłącznie przedsiębiorczością na wsi, zlecając badania, proponując programy rozwoju małego biznesu wiejskiego. Dla porównania – Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi w Polsce miało zamiar z PROW-u wykreślić dotychczasowe działanie wspierające rozwój przedsiębiorczości wiejskiej na rzecz zwiększenia funduszy na dopłaty bezpośrednie i pomoc małym gospodarstwom rolnym.

UWAGI KOŃCOWE

Wskaźnik urbanizacji w Polsce, czyli procentowy udział mieszkańców miast w ogólnej liczbie ludności, wyniósł w 2011 roku 61% [Węclawska 2012]. Większość wszystkich pracodawców (70%) mieszkało w miastach, a na wsi tylko 30%. Już sam fakt, że pracodawcy w mieście są lepiej wykształceni niż pracodawcy wiejscy każe przypuszczać, że ci pierwsi mają większe predyspozycje i ambicje szybszego rozwoju swych firm. Z kolei wyższy udział mikrofirm na wsi w strukturze ogółu podmiotów gospodarczych utwierdza w przekonaniu o konieczności dokonania rzetelnej segmentacji przedsiębiorstw, tak aby do różnych homogenicznych grup dopasować odmienne metody wsparcia. Zastosowanie takiego podejścia

z pewnością pozwoliłoby na bardziej aktywne wydatkowanie środków unijnych przeznaczonych na rozwój przedsiębiorczości w Polsce. Bez tego typu podejścia trudno będzie „pchnąć” na ścieżkę wzrostu firmy wiejskie działające głównie na rynku lokalnym, kierujące się przede wszystkim krótkookresowymi celami, nastawione raczej na przetrwanie, a nie rozwój. Poświęcenia większej niż dotychczas uwagi dominującej formie przedsiębiorczości na wsi, czyli mikrofirmom, jest niezbędnym elementem każdej strategii rozwojowej. Potrzebne są programy rozwojowe skierowane do tej grupy firm. Należy dążyć do stopniowej zmiany dotychczasowej, minimalistycznej strategii funkcjonowania tych firm.

Sektor mikroprzedsiębiorstw dominujący na wsi cechuje szczególnie nierównomierny – w porównaniu z firmami większymi – dostęp do informacji i doradztwa. Nic więc dziwnego, że mikroprzedsiębiorstwa na wsi charakteryzują się małym dynamizmem rozwojowym. Mają też problemy z uzyskaniem pomocy z budżetu państwa. Jest to wynik między innymi tego, że oferta usług świadczonych przez firmy doradcze oraz programy wsparcia są zbyt słabo dostosowane do sektora najmniejszych podmiotów gospodarczych (mikrofirm) oraz warunków lokalnych, w których takie firmy działają. Nic więc dziwnego, że bardziej aktywne w staraniu się o różnego typu środki pomocowe są firmy z dużych miast oraz regionów o bardziej zaawansowanym poziomie rozwoju gospodarczego. Tym niemniej w latach 2007–2011 na obszarach wiejskich w Polsce bezpośrednio przyznane wsparcie na podstawową działalność mikrofirm (z wyłączeniem działań innowacyjnych) przekroczyło 2,4 mld zł i objęło 10 926 podpisanych umów. Kwota udzielonych subwencji w powyższych latach była najwyższa w województwach: wielkopolskim – 380 mln zł, małopolskim – 200 mln zł, mazowieckim – 202 mln zł i podkarpackim – 221 mln zł. Najniższe wsparcie objęło województwa wschodnie, takie jak: świętokrzyskie – 83 mln zł, podlaskie – 89 mln zł, potem lubuskie – 88 mln zł, łódzkie – 90 mln zł [Siemiński 2012]. Brakuje, niestety, opracowań mówiących o efektywności wykorzystania tych środków.

Strategię zdynamizowania pozarolniczej przedsiębiorczości na wsi trudno będzie realizować bez rozszerzonej wiedzy o podmiotach gospodarczych zlokalizowanych na wsi. Badania rozwoju przedsiębiorczości wiejskiej nie mogą się opierać, tak jak dotychczas, na sporadycznych projektach realizowanych w skali lokalnej. Potrzebne są badania reprezentacyjne ogólnokrajowe prowadzone w sposób ciągły.

Tereny o trudnych warunkach rozwojowych wymagają znacznych nakładów, aby pobudzić ich rozwój społeczno-gospodarczy. Ponieważ często na tego typu terenach społeczności lokalnych nie cechują postawy przedsiębiorcze, lecz raczej zachowawcze, dlatego inwestycje w kapitał ludzki i społeczny stają się tam niezwykle ważne [Roszkowska-Mądra 2012, Halamska 2013, Szafraniec 2006]. Na terenach zmarginalizowanych, obok niezbędnych nakładów infrastrukturalnych, bardzo istotną kwestią staje się przygotowanie społeczności lokalnych tak, aby potrafiły te inwestycje wykorzystać w sposób prorozwojowy. Szkoły przygotowujące przyszłych pracowników dla lokalnego biznesu, doradztwo, informacja to oczywiście nie jedyne, ale jedne z ważniejszych elementów, o które należy zadbać, chcąc rozwijać podmioty gospodarcze na wsi.

Poważną barierą rozwoju przedsiębiorczości na wsi jest dotychczasowa jednolita polityka w tym zakresie zarówno państwa, jak i regionalna nieuwzględniająca bardzo zróżnicowanych przestrzennie warunków rozwojowych i specyfiki obszarów wiejskich. Bez rozeznania potrzeb i problemów przedsiębiorczości na wsi, której przedstawiciele działają w znacznie trudniejszych warunkach niż w mieście, trudno będzie adresować właściwe programy skierowane do poszczególnych grup przedsiębiorców. Wydając miliardy na rozwój przedsiębiorczości, nie prowadzimy właściwego monitoringu efektów wydatkowanych pieniędzy.

Dużym problemem systemu pomocy unijnej w Polsce dla przedsiębiorców jest wyłącznie wsparcie finansowe projektów, które spełniają wymogi formalne, przy praktycznym braku wsparcia doradczo-informacyjnego na różnych etapach ich realizacji.

Przedsiębiorcy wiejscy są środowiskiem bardzo słabo zorganizowanym, a więc pozbawionym wpływu na to, co się dzieje w ich otoczeniu, nastawionym zbyt często na przetrwanie, a nie na rozwój. Dlatego dalsze ich wspomaganie powinno być bardziej niż dziś obwarowane koniecznością wprowadzenia innowacji, lepszym wykorzystaniem kapitału ludzkiego, tak aby wieś nie kojarzyła się z podmiotami gospodarczymi, których nie cechują nowoczesność i dynamika wzrostu. Powstaje zatem pytanie, jak skłonić zarówno firmy na wsi, jak i w mieście, by inwestowały w obszary innowacyjne, a nie tylko w to, co uważają dziś za opłacalne, a co rynek może bardzo szybko zmienić na ich niekorzyść. Rząd ten proces może przyspieszyć poprzez poprawę jakości kształcenia i, oczywiście, dalsze finansowe wspieranie innowacji w sektorze MSP. Bardzo dużo zależy jednak od samych przedsiębiorców.

Wieś od ekonomii i wielofunkcyjnego rozwoju nie ucieknie. Nie ludźmy się, że wśród oczek wodnych, kaczek i kęp krzaków, gdzie jest ostoja ptactwa, będą żyli szczęśliwi ludzie, produkujący zdrową żywność i pielęgnujący krajobraz wiejski. Nie ludźmy się, że na wieś przyjdzie przemysł, który zatrudni mało wykwalifikowaną siłę roboczą. W programach pomocowych dla wsi często mówi się o daniu ludziom wędki, a nie ryby. Wędka może jednak być mało użyteczna, jeśli nie rozumie się instrukcji jej użycia. Dlatego dalszy rozwój oświaty i kształcenia ustawicznego jest podstawowym problemem i sposobem zmiany mentalności ludzkiej. Wielu mieszkańcom wsi mającym emerytury, renty, którzy cały swój czas spędzają na oglądaniu telewizji, nie zależy na zmianach i nie zmusi się ich do żadnych działań na rzecz swych małych ojczyzn, gdyż nie rozumieją w pełni sensu takich poczynań. Wiadać to po zarośniętych krzakami polach, braku jakiegokolwiek inwentarza żywego i ciągłym biadoleniu, że nic się nie opłaca produkować. Jeśli tego minimalistycznego nastawienia nie zmienimy, to wieś dalej będzie się uzależniać od dopłat unijnych, rent i emerytur z KRUS, różnego rodzaju zasiłków itd. Wpływ na powyższe postawy mogą mieć po części świadomi swej roli społecznej przedsiębiorcy wiejscy, przy jednoczesnej redukcji środków unijnych przeznaczonych na konsumpcję i racjonalizowaniu poziomu pomocy społecznej tak, aby nie zniechęcał do podjęcia nawet słabo płatnego zatrudnienia.

Rozwój wsi i dobrobyt może być tylko wynikiem zbiorowego wysiłku wszystkich obywateli. Ma rację Milton Friedman, który twierdzi, że wpompowanie w dany obszar w postaci „manny z nieba” ogromnych sum pieniędzy nie uczyni tego

regionu bogatym – wprost przeciwnie uśpi przedsiębiorczość ludzką. Z pewnością z powyższego twierdzenia noblisty płynie jakaś lekcja dla Polski, której część obywateli jest przekonana, że o wszystko musi się zatroszczyć państwo, a umacniają ich w tym przekonaniu różnej maści politycy. Nie rozumiejąc procesów zachodzących w globalnym świecie, uważamy, że Polska jest samotną wyspą i zbyt często operujemy perspektywą niewykraczającą poza czubek własnego nosa. Wszystko to przeszkadza w budowie społeczeństwa obywatelskiego, tworzeniu kapitału społecznego, który staje się obecnie jednym z ważniejszych czynników decydującym o rozwoju. Trzeba jednak przyznać, że na polskiej wsi nie została wyhamowana aktywność ludzka. Są gminy i wsie, w których udało się przekonać pewną część lokalnych społeczności, że na sukces trzeba pracować latami i że nikt niczego za darmo nie da. Worek z pieniędzmi unijnymi nie jest bez dna i wieś do 2020 roku musi stanąć na nogach i o własnych siłach działać już bez „kroplówki” unijnej. Dlatego tak ważne jest racjonalne wykorzystanie środków pomocowych, w tym tych przeznaczanych na rozwój sektora małej i średniej przedsiębiorczości.

Mimo znaczącego wzrostu gospodarczego, jaki się dokonał w Polsce oraz wysokiej dynamiki eksportu, polskie firmy jednak zbyt rzadko decydują się na podjęcie działalności eksportowej. Odsetek 3,9% firm eksportujących zanizła znacznie odsetek mikrofirm, z których tylko co czterdziesta sprzedaje za granicę. Polski eksport jest zdominowany przez firmy wyspecjalizowane, z których połowa to przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego. Z całą pewnością firmy wiejskie są rzadziej zainteresowane eksportem lub importem. Łączny eksport towarów z Polski wyniósł w 2012 roku 183,4 mld USD i stanowił około 1% całkowitego handlu na świecie i był nieco mniejszy niż import (196 mld USD) [Łapiński 2013]. Import jest oczywiście mniej ryzykowny niż eksport i w nim właśnie firmy wiejskie mają większy udział niż w eksporcie.

Dość istotną kwestią w śledzeniu tendencji w rozwoju przedsiębiorczości jest wiedza na temat właścicieli firm, która pozwala postrzegać przedsiębiorstwo przez pryzmat jego właściciela, a więc jego cech osobowych. Z badań [Węclawska 2013] wynika, że polscy pracodawcy na tle wszystkich pracujących stanowią najlepiej wykształconą grupę osób, przy czym przedsiębiorcy wiejscy są gorzej wykształceni niż w mieście. Warto zaznaczyć, że polscy przedsiębiorcy są lepiej wykształceni niż w UE. Wśród pracujących pracodawcy stanowią najstarszą wiekowo grupę, jednak wiek nie jest skorelowany z wielkością firmy. W sektorze MSP dominuje handel i naprawa pojazdów samochodowych (29%), a w dalszej kolejności budownictwo (17%) i przetwórstwo przemysłowe (13%). Zdaniem Węclawskiej [2013] wyższe wykształcenie wiąże się ściśle z kapitałem kulturowym, a przedsiębiorcy charakteryzujący się wysokim kapitałem kulturowym są właścicielami najbardziej ekspansywnych przedsiębiorstw.

Mimo że poziom przedsiębiorczości w Polsce jest relatywnie wysoki i ciągle powstają nowe przedsiębiorstwa, a w ciągu ostatnich dziesięciu lat liczba nowo powstałych firm była większa niż zlikwidowanych, to z punktu widzenia dystansu dzielącego Polskę od państw wyżej rozwiniętych, sektor przedsiębiorstw generuje wciąż za małą część produktu krajowego brutto. Produktywność sektora MSP mierzona wynikami przypadającymi na jednego pracującego lub jedno przedsiębiorstwo

oraz działalność inwestycyjna firm jest wyraźnie mniejsza niż przeciętnie w UE [Łapiński 2013]. Mimo że polskie przedsiębiorstwa nadal rozwijają się szybciej niż w UE, to jednak nakłady na inwestycje prorozwojowe są dalej największą bolączką polskich firm. Nie jest to jednak kwestia, która mogłaby dotyczyć tylko przedsiębiorców. Państwo na rozwój i badania przeznaczają niewiele w porównaniu do bardziej rozwiniętych krajów UE – jest to bowiem zaledwie 0,7% PKB, podczas gdy w całej Unii ta wartość wynosi 2%. Tymczasem bez udziału w produkcji najnowocześniejszej myśli technicznej polskie towary będą przegrywać konkurencję z innymi krajami. Polska wprawdzie wypracowała sobie w pewnych dziedzinach silną pozycję w eksporcie, jednak cały czas trzeba usilnie pracować zarówno nad stwarzaniem bardziej przyjaznego środowiska biznesowego, jak i gospodarki opartej na wiedzy. Bardzo istotnego zagrożenia w rozwoju należy upatrywać w wielu czynnikach demograficznych, o których tak wiele w swych pracach pisze Dostojny Jubilat profesor Izasław Frenkel.

BIBLIOGRAFIA

- Danson M., Helińska-Hughes E., Whittam G., 2001: Dyskusja o instytucjonalnym otoczeniu sektora małej i średniej przedsiębiorczości w Szkocji – wnioski dla Polski. *Studia Regionalne i Lokalne* nr 2–3, s. 31–49.
- Frenkel I., 2013: *Zatrudnienie i struktura dochodów w gospodarstwach rolnych w latach 2005–2010*. IRWiR PAN, Warszawa.
- Halamska M., 2013: *Wiejska Polska na początku XXI wieku. Rozważania o gospodarce i społeczeństwie*. Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Halkier H., Danson M., 1997: Learning development agencies in Western Europe: a survey of key characteristics and trends. *European Urban and Regional Studies* no 4, s. 241–254.
- Heffner K. (red.), 2005: *Małe miasta a rozwój lokalny i regionalny*. Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Karola Adamieckiego w Katowicach, Katowice.
- Heffner K., 2009: Rola małych miast w rozwoju obszarów wiejskich – porównania europejskie. [w:] *Specyfika odnowy małych i średnich miast w Polsce*, J. Poczobut (red.). Stowarzyszenie Forum Rewitalizacji, Kraków, s. 59–74.
- Kłodziński M., 2012: Bariery wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich. *Więś i Rolnictwo* nr 2, s. 40–56.
- Łapiński J., 2013: Umiejdzynarodowienie polskiej gospodarki i przedsiębiorstw – tendencje długoterminowe. [w:] *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2011–2012*. PARP, Warszawa, s. 74–88.
- Łapiński J., Nieć M., Rzeźnik G., Zakrzewski R., 2013: Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce. [w:] *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2011–2012*. PARP, Warszawa, s. 14–55.
- Nurzyńska I., 2013: Uwarunkowania instytucjonalne rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich. *Więś i Rolnictwo* nr 3, s. 119–137.
- Nieć M., 2012: Ranking przedsiębiorczości w układzie wojewódzkim. [w:] *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2010–2011*. PARP, Warszawa.
- Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2011–2020*. PARP 2013, Warszawa.
- Rosner A., Stanny M., 2007: Zróżnicowanie poziomu gospodarczego obszarów wiejskich w Polsce. [w:] *Zróżnicowanie poziomu społeczno-gospodarczego obszarów wiejskich a zróżnicowanie dynamiki przemian*, A. Rosner (red). IRWiR PAN, Warszawa, s. 47–114.

- Roszkowska-Mądra B., 2012: Wsparcie dla transferu wiedzy informacji oraz usług doradczych dla mikroprzedsiębiorstw działających na obszarach wiejskich. [w:] *Wspieranie rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich w ramach Wspólnej Polityki Rolnej 2010*. Praca zbiorowa pod redakcją A. Wasilewskiego. IERiGŻ-PIB, Warszawa, s. 95–117.
- Siemiński P., 2012: Obowiązek zwiększenia i utrzymania zatrudnienia: bariera czy czynnik efektywnego wykorzystania środków UE w rozwoju mikroprzedsiębiorstw na obszarach wiejskich. [w:] *Wspieranie rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich w ramach Wspólnej Polityki Rolnej 2010*. Praca zbiorowa pod redakcją A. Wasilewskiego. IERiGŻ-PIB, Warszawa, s. 43–65.
- Stanny M., 2013: *Przestrzenne zróżnicowanie rozwoju obszarów wiejskich w Polsce*. IRWiR PAN, Warszawa.
- Szafraniec K. (red.), 2006: *Kapitał ludzki i zasoby społeczne wsi, ludzie – społeczność lokalna – edukacja*. IRWiR PAN, Warszawa.
- Węclawska D., 2012: Charakterystyka przedsiębiorców w Polsce na podstawie danych BAEL i BLK. [w:] *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2010–2011*. PARP, Warszawa.
- Węclawska D., 2013: Charakterystyka przedsiębiorców w Polsce na podstawie danych Labour Force Survey. [w:] *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2011–2012*. PARP, Warszawa, s. 89–100.
- Wilkin J. (red.), 2005: O potrzebach i zasadach tworzenia wizji rozwoju polskiej wsi. [w:] *Polska wieś 2025. Wizja rozwoju*. IRWiR PAN, Warszawa.

NON-AGRICULTURAL ENTREPRENEURSHIP IN RURAL AREAS AS AN IMPORTANT ASPECT OF MULTIFUNCTIONAL RURAL DEVELOPMENT

Abstract: There should be a departure from the current uniform policy to support the development of the small and medium enterprises due to varying conditions for the development of entrepreneurship in rural areas, especially those remote from large urban areas.

A prerequisite for the identification and proper implementation of aid programs for different groups of entrepreneurs should take into account the specificity of rural areas and very diverse spatial development conditions, as well as a better understanding of the needs and problems of entrepreneurship in rural areas.

Different types of support should be given to entrepreneurs located in municipalities in the immediate vicinity of large cities, and other approaches in the outlying regions with difficult conditions for development. Both business services, and business itself, tend to focus on areas already well developed. A challenge becomes the development of entrepreneurship also in areas with a poorly developed non-agricultural economy.

Keywords: diversification of the rural economy, small and medium enterprises, multi-functional development