

Marek Kłodziński

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ WIEJSKA NA PRZYKŁADZIE WOJEWÓDZTW PODLASKIEGO I WARMIŃSKO-MAZURSKIEGO¹

RURAL ENTREPRENEURSHIP IN REGION OF PODLASIE AND WARMIA-MAZURY IN POLAND

Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa Polskiej Akademii Nauk
ul. Nowy Świat 72, 00-330 Warszawa, e-mail: irwir@irwirpan.waw.pl

Abstract. Rural small business is developing in much more difficult conditions than economic subjects in cities. Rural entrepreneurship to smaller degree takes advantage of consultancy, training and UE help. Owners of small companies, without too big development ambitions, are more flexible than bigger companies, therefore they are less affected by the current crisis than the latter. Rural entrepreneurs and their companies begin to have a bigger role in rural economy, however, they constitute a group of not very well-organised people. Local government do not take enough advantage of the possibilities they have to create local entrepreneurship. There is an urgent need to pay more attention to rural entrepreneurship requirements and problems which could be helped by special projects focussed especially on rural areas with difficult developmental conditions.

Słowa kluczowe: dywersyfikacja gospodarki wiejskiej, mikroprzedsiębiorczość wiejska, przedsiębiorczość a obszary Natura 2000, rozwój lokalny.

Key words: entrepreneurship versus Natura 2000 areas, local development, rural economy diversification, rural microentrepreneurship.

WSTĘP

Bezrobocie na wsi powoduje, że bariera zatrudnienia na terenach wiejskich wydaje się najważniejszą i zarazem najtrudniejszą do pokonania. Problem deficytu miejsc pracy na wsi to wynik splotu różnych czynników, wśród których jest i taki, że rolnictwu w polityce nakierowanej na rozwój wsi przypisuje się najważniejszą rolę w rozwoju obszarów wiejskich. Tymczasem przedsiębiorcy wiejscy i ich firmy stają się stopniowo bardzo ważnym czynnikiem rozwoju lokalnego. Pozarolnicza aktywizacja obszarów wiejskich z pewnością nie zmniejszy bezrobocia na wsi do satysfakcjonującego poziomu, jednak na pewno złagodzi negatywne skutki tego zjawiska. Dlatego władze lokalne powinny więcej uwagi przywiązywać do rozwoju drobnej przedsiębiorczości, liczenie bowiem na zjawienie się w gminie wiejskiej dużego inwestora, który utworzy dziesiątki nowych miejsc pracy jest nierealne – zdarza się to tylko w nielicznych gminach o atrakcyjnym położeniu. Większość obszarów wiejskich, szczególnie o peryferyjnym położeniu, jest skazana na poszukiwanie w swym rozwoju „małych szans”. Te małe szanse to między innymi rodzinne firmy, które stanowią 98% podmiotów gospodarczych na wsi i mogą w wielu gminach odegrać dominującą rolę

¹ Opracowanie powstało w wyniku badań realizowanych w ramach projektu rozwojowego nr 11001204 „Społeczno-gospodarcze uwarunkowania zrównoważonego rozwoju obszarów objętych siecią Natura 2000 na terenie Zielonych Płuc Polski”, finansowanego przez Narodowe Centrum Badań i Rozwoju.

w gospodarce. W pierwszym okresie transformacji mieliśmy do czynienia z eksplozją powstawania nowo podmiotów gospodarczych na wsi, głównie o charakterze handlowym. Obecnie nie jest możliwe, aby w tak masowej skali na obszarach wiejskich mogły powstawać nowe firmy. Na wsi istnieje jednak zapotrzebowanie na wiele usług, są też tacy mieszkańcy wsi i małych miast, którzy chcieliby spróbować pracy na swoim. Ta chęć stania się przedsiębiorcą może być obecnie wsparta konkretną pomocą unijną. Rozwój przedsiębiorczości zależy głównie od jednostkowej pomysłowości, wyobraźni, odwagi, umiejętności organizacyjnych i wiedzy z zakresu prowadzenia biznesu. Indywidualizm jest podstawą jej rozwoju (Halamska 2002). Dotyczy to zarówno rolnika, który do swego gospodarstwa wprowadza na przykład wiele różnych usług turystycznych, jak i innego mieszkańca wsi zatrudnionego w jakiejś firmie i skrzętnie gromadzącego kapitał i wiedzę w celu otwarcia własnego przedsiębiorstwa. Należy jednak brać pod uwagę dużą skalę niepewności i obaw, związanych z tworzeniem własnej firmy, szczególnie w trudnych warunkach wiejskich. Dlatego pomoc doradcza, polegająca na częstym uczestnictwie konsultanta w procesie powstawania firmy, jest konieczna. Tego problemu nie rozwiąże organizacja zbiorowych kursów i szkoleń. Na równi ważne są indywidualne porady uwzględniające 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 (MSP) wraz z upływem lat nauczył się korzystać w coraz większym stopniu z pomocy unijnej. Obecnie przeznaczana na ten cel znacznie więcej środków. Bogatsze są też formy pomocy w porównaniu z pierwszymi latami po akcesji. Na przykład tylko program szkolenia i doradztwa dla osób chcących założyć własną firmę ma objąć do 2013 roku około 170 tys. osób (400 mln euro). To tylko jedno z działań (6.2) programu „Kapitał ludzki”, współfinansowanego z Europejskiego Funduszu Społecznego. Z wyżej wymienionej liczby szkolonych około 33 tys. osób ma szansę uzyskać bezzwrotne wsparcie (do wysokości 40 tys. zł) na założenie własnej firmy. Ponadto po uruchomieniu firmy właściciele mogą ubiegać się o wsparcie pomostowe (które funkcjonuje w krajach UE od wielu już lat), polegające na wypłacaniu przez okres od sześciu do dwunastu 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. Udzielanie dotacji, organizacja szkoleń i nabór kandydatów są powierzone firmom i instytucjom, wyłanianym w ramach konkursu 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 rok. Największe szanse na skorzystanie z tych dotacji mają osoby do 25. lub powyżej 45. roku życia, długotrwale bezrobotne (powyżej 12 miesięcy), nieprowadzące w ostatnich latach własnej firmy i – co jest istotne – preferencjami mają zostać objęci mieszkańcy wsi.

Źródłem wsparcia firm wiejskich jest także PROW (Program rozwoju obszarów wiejskich). Należy jednak zwrócić uwagę, że o ile niemal we wszystkich istniejących w Polsce programach subwencyjnych, nakierowanych na rozwój przedsiębiorczości, udzielane dotacje są obwarowane tym, że nie nastąpi redukcja zatrudnienia w firmie, o tyle wyjątek sta-

nowi PROW, który udzielanie dotacji mikroprzedsiębiorstwom wiejskim wiąże z obowiązkiem tworzenia nowych miejsc pracy, w dodatku trwałych, utrzymywanych przez dwa lata. Ten przepis w PROW może spowodować niewykorzystanie wszystkich środków. Trudno sobie wyobrazić przedsiębiorcę, który złożył wniosek na przykład o 300 tys. zł i podejmie ryzyko utrzymania przez dwa lata pięciu nowo utworzonych miejsc pracy, tym bardziej w okresie obecnego kryzysu.

Inną ofertę dla bezrobotnych mają też powiatowe urzędy pracy (PUP). Każdy, kto nie ma 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 powiatowe urzędy pracy oferują szkolenia i doradztwo, jak prowadzić firmę, jak napisać biznesplan. Ta pomoc szkoleniowa nie jest obowiązkowa, ale na pewno bardzo pomocna w założeniu i prowadzeniu firmy.

Już tylko z tych kilku wybranych możliwości uzyskania pomocy wyraźnie widać, jak dużą uwagę UE przywiązuje do rozwoju przedsiębiorczości. O skali wsparcia niech świadczy fakt, że do marca 2009 roku przedsiębiorstwa złożyły 50 tys. wniosków na blisko 100 mld zł. Podpisano około 10 tys. umów na łączną kwotę 15,6 mld zł. Część tych pieniędzy krąży już w krwiobiegu firm. Sytuacja jest dynamiczna i ciągle się zmienia. Według planów rządu na programy pomocowe dla firm ma być wydane od 25 mld zł do 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. Trudno jest powiedzieć, jak duże środki pomocowe trafią do mikrofirm zatrudniających do dziewięciu pracowników, a głównie z takimi mamy do czynienia na obszarach wiejskich. Niestety, dotychczasowa praktyka wskazuje, że z pomocy unijnej najwięcej korzystają firmy duże.

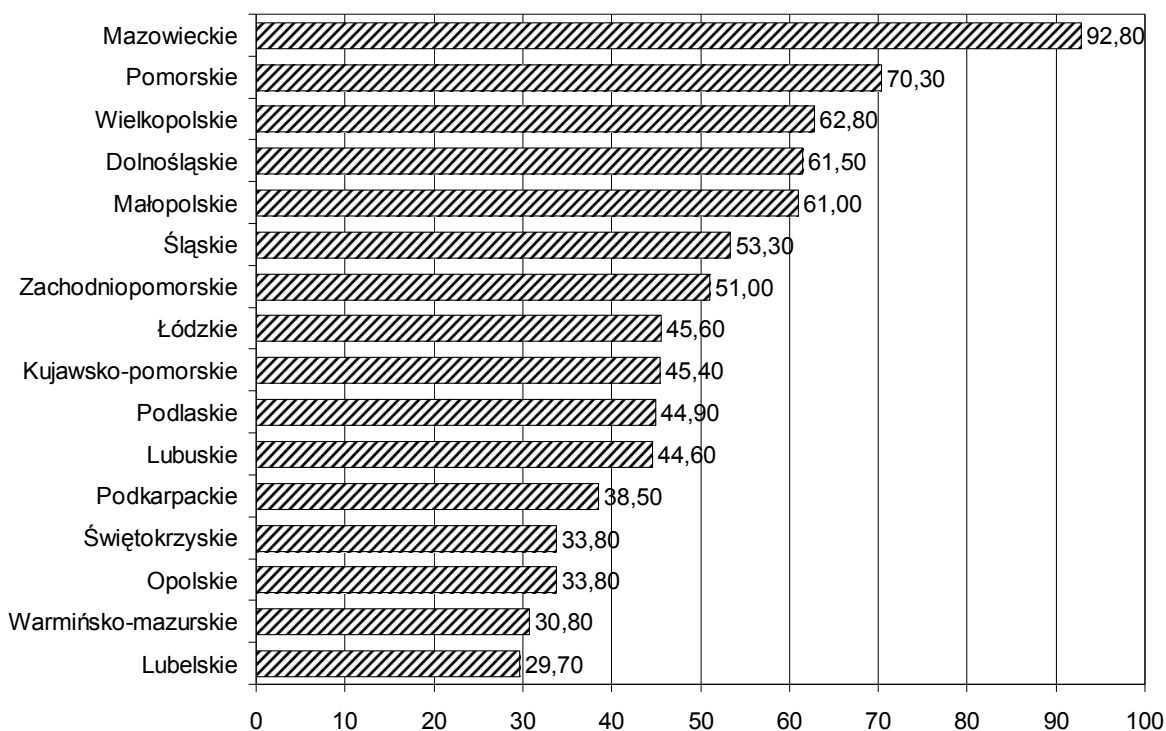
Nie można jednak bezkrytycznie patrzeć na rysujące się możliwości rozwoju przedsiębiorczości. Istnieją zasadnicze obawy, że pozarolniczy rozwój, a więc i rozwój przedsiębiorczości wiejskiej, może nie zostać objęty ani Programem rozwoju regionalnego (który w dobie kryzysu może skoncentrować się na większych ośrodkach miejskich), ani Programem rozwoju obszarów wiejskich (który koncentruje się na poprawie konkurencyjności rolnictwa) – Roszkowski (2009). Tak więc mogą się pojawić trudności z finansowaniem działalności pozarolniczej. Aby tak się nie stało, konieczna jest ścisła koordynacja na szczeblu narodowym. Można bowiem odnieść wrażenie, że z drugiego filaru WPR będzie się pośrednio wspierać rolnictwo, gdyż zbyt często mówi się o ludziach przestających się zajmować rolnictwem, a nie o mieszkańcach wsi, którzy z rolnictwem niewiele mają wspólnego. Rozpatrując zakres pomocy unijnej dla sektora MSP, należy dbać o to, aby ta pomoc szła w parze z przychylniejszym klimatem dla przedsiębiorców, szczególnie tych małych, co wymaga zasadniczych zmian w funkcjonowaniu instytucji publicznych, a co na szczęście nie jest zbyt kapitałochłonne. Najważniejsze jest jednak uproszczenie nazbyt skomplikowanych procedur, tak aby wnioski składane przez przedsiębiorstwa nie musiały przypominać opasłych tomów.

Ogólny obraz rozwoju mikrofirm w Polsce

Mikrofirmy, mimo że mają niewielki zasięg działania i zatrudniają tylko od jednej do dziewięciu osób, to jednak ich duża liczba (1 mln 713 tys.) zapewnia im spore znaczenie w kształtowaniu gospodarki kraju. Mimo że przeciętna mikrofirma zatrudnia średnio 2,1 osoby, to jednak sektor ten odgrywa pierwszoplanową rolę w zatrudnieniu, gdyż pracuje w nim

3,5 mln osób, co stanowi 40,6% ogółu pracowników całego sektora przedsiębiorstw (Balcerowicz 2009). O ile w pierwszych latach transformacji mieliśmy do czynienia z fenomenem wzrostu firm, o tyle już po 1995 roku nastąpiła pewnego rodzaju samoregulacja rynkowa liczby podmiotów gospodarczych. Obecnie, w okresie dobrej koniunktury, liczba firm rośnie, w czasie zaś spowolnienia gospodarczego – maleje. Ze względu na dobrą koniunkturę w gospodarce w latach 2003–2007 odnotowano wyraźny wzrost liczby mikroprzedsiębiorstw z 1 666 696 do 1 713 194 (Żołnierski 2009).

Z analizy sytuacji finansowej sektora MSP wynika, że najwolniej rosły przychody mikrofirm w stosunku do przedsiębiorstw zatrudniających znacznie większą liczbę pracowników. Również z przeliczenia przychodów na jednego pracownika wynika, że mikrofirmy (ze wskaźnikiem 186 tys. zł) lokują się znacznie niżej niż firmy małe i średnie (322 tys. zł). Jednak analiza wielkości przychodów na 1 zł wynagrodzenia wskazuje, że mikrofirmy mają największą wydajność mierzoną tym wskaźnikiem – wyniósł on 26,9 tys. zł, podczas gdy w całym sektorze MSP osiągnął 13,8 tys. zł. Tak więc każda złotówka zainwestowana w pensje pracowników mikrofirm (ze względu na niższe koszt ich wynagrodzenia) generuje znacznie więcej niż w firmach większych (Żołnierski 2009).



Rys 1. Poziom rozwoju i efektywność sektora MSP w regionach w 2006 roku – wskaźnik syntetyczny (w %)

Źródło: Raport o stanie sektora... (2008).

Również rentowność mikrofirm w 2007 roku wyglądała lepiej w porównaniu z firmami większymi – każda bowiem złotówka obrotów wypracowała w mikrofirmach zysk brutto w wysokości 15 gr, podczas gdy w przedsiębiorstwach większych 7 gr. Mimo tego pozytywnego obrazu mikrofirmy mają wiele cech mniej pozytywnych. Większość mikrofirm przeznaczają na inwestycje nie więcej niż 5% swoich przychodów, koncentruje się raczej na sprawach bieżących, działa wyłącznie na rynku lokalnym. Tylko co czwarta firma deklaruje podjęcie starań o wsparcie ze środków unijnych, a otrzymała je co druga firma ze starających się. Firmy, któ-

rych starania zakończyły się sukcesem, zlokalizowane są na ogół w regionach o znacznej atrakcyjności inwestycyjnej, a więc w dużych miastach. Mikrofirmom wyraźnie brak wiedzy, jak pozyskać środki unijne, nie uczestniczą w szkoleniach, nie analizują rynku, a 30% z nich nie ma komputera.

Sytuację mikrofirm w poszczególnych regionach obrazuje syntetyczny wskaźnik, który sumuje wyniki 26 zmiennych pokazujących kształtowanie się stopnia rozwoju przedsiębiorczości całego sektora MSP oraz efektywności i działalności inwestycyjnej firm. Województwo podlaskie, interesujące nas w następnej części tego opracowania, zajęło 10. miejsce i ulokowało się na średnio niskim poziomie wśród grupy takich województw, jak: łódzkie, kujawsko-pomorskie, lubelskie. Z kolei drugie interesujące nas województwo, warmińsko-mazurskie, zajęło 15., czyli przedostatnie miejsce w kraju (Raport o stanie sektora... 2008).

Mimo że powyższe dane, obrazujące sytuację mikrofirm dotyczą całego kraju, to jednak z dużym prawdopodobieństwem można stwierdzić, że w podobnej lub gorszej sytuacji są mikrofirmy wiejskie, ponieważ pracują w znacznie trudniejszych warunkach niż firmy w miastach.

Pozarolnicze podmioty gospodarcze na terenie tak zwanych Zielonych Płuc Polski

W ramach grantu rozwojowego prowadzonego w Instytucie Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN na terenie tak zwanych Zielonych Płuc Polski przeprowadzono między innymi wywiady ankietowe w 284 podmiotach gospodarczych zlokalizowanych w 19 gminach wiejskich. W dobie kryzysu (badania wykonano w marcu 2009 roku) 34,5% badanych firm określa swoją sytuację jako pogarszającą się, 27,5% odnotowuje dalszy rozwój, a 39,4% twierdzi, że firma utrzymuje się na podobnym poziomie jak w latach ubiegłych. Jeśli porównamy te dane ze wskaźnikiem nastroju przedsiębiorców w całym kraju w czwartym kwartale 2008 roku (dwukrotny spadek w porównaniu z trzecim kwartałem tegoż roku ze 101 do 56 pkt) i faktem, że jedynie pięciu na 100 przedsiębiorców deklarowało poprawę sytuacji (Gadomski 2009), to trzeba stwierdzić, że w małych firmach wiejskich w badanych 19 gminach sytuacja wygląda znacznie optymistyczniej. Małe firmy rodzinne w Polsce, zarówno na wsi, jak i w mieście, a szczególnie mikrofirmy, są dosyć elastyczne w dostosowaniu się do różnego typu zmian. Firmy te mają długie doświadczenie funkcjonowania w nieustannie zmieniającej się rzeczywistości i stąd wypracowały w sobie zdolności adaptacyjne. Mikrofirmy nie odznaczają się zbyt dużymi ambicjami rozwojowymi, toteż inwestycje w nich są niewielkie i oparte głównie na kapitale własnym, co w obecnym kryzysie okazało się ich zaletą. Małe przedsiębiorstwa działają przede wszystkim w sektorze usług, a więc w handlu, naprawach, turystyce, i dlatego są mniej narażone na wahania koniunktury niż firmy większe. Reasumując powyższe rozważania, należy stwierdzić, że to, co było przed kryzysem dużą wadą firm małych, a więc ich małe ambicje rozwojowe, prawdopodobnie w kryzysie okazało się ich zaletą i tylko w ten sposób możemy wytłumaczyć fakt, że pogorszenie koniunktury w mniejszym stopniu dotknęło badane firmy wiejskie niż całą zbiorowość podmiotów gospodarczych w kraju, wśród których, trzeba zaznaczyć, znalazły się także firmy średnie i duże, zatrudniające po kilkuset lub więcej pracowników. Nie oznacza to, że niektóre małe firmy wiejskie, nastawione na kooperację z dużymi zakładami, prowadzącymi działalność w obszarze dużego ryzyka (przemysł spożywczy, meblarski, samochodowy),

uniknęły kłopotów. Świadczy o tym narastanie w Polsce zatorów płatniczych, które jest powszechnie odczuwane i wynika ze złej sytuacji ekonomicznej dużych firm.

Z badanej próby 284 firm wiejskich zaledwie 3% planowało zwolnienia pracowników, 2% zmniejszenie produkcji, a 5,3% deklaroowało wprowadzenie innych form oszczędności związanych z kryzysem. Nie są to jakieś drastyczne formy dostosowania się firm do kryzysu, co wynika między innymi z tego, że wśród badanych przedsiębiorstw tylko 11% zajmowało się produkcją, pozostałe usługami, w tym głównie handlowymi (39%). Nie zmienia to jednak faktu, że ponad 50% badanych firm nie odczuwało jak dotąd skutków kryzysu.

Wśród badanych firm 26,8% prowadzi równoległe z działalnością pozarolniczą gospodarstwo rolne. Właściciele tych firm w liczbie 22 (30,6%) deklarują w przyszłości skupienie się tylko na działalności pozarolniczej, 42 (58,3%) pragnie prowadzić firmę jednocześnie z gospodarstwem rolnym, a tylko trzech ma zamiar zająć się wyłącznie produkcją rolniczą.

Słabością mikrofirm jest to, że właściciel firmy, w której pracuje od dwóch do trzech osób, jest skupiony głównie na bieżących problemach i nie ma czasu na analizę rynku, uczestnictwo w szkoleniach lub opracowanie strategicznych planów rozwoju firmy. Toteż 73,2% firm nie prowadzi żadnych analiz rynku, jeśli chodzi o zapotrzebowanie na towary i usługi przedsiębiorstwa. Ze wsparcia unijnego skorzystało 11,6% firm, a 84% nie zna zasad udzielania tej pomocy. Z usług doradczych nie korzystało nigdy 68,7% firm, a tylko 16% wie, co to jest krajowy system usług dla małych i średnich przedsiębiorstw, który działa w Polsce już od 13 lat. Biorąc jednak pod uwagę trudne warunki, w jakich działają firmy w województwach wschodnich, które należą do najslabiej rozwiniętych regionów w kraju, oraz fakt, że dostęp do Internetu ma tylko 63% firm, a ponadto prawie 50% powstało w wyniku utraty poprzedniej pracy przez ich właściciela, a więc przedsiębiorcami są od niedawna, to trzeba z pewnym zrozumieniem potraktować ich liczne problemy i dołożyć wszelkich starań, aby pomóc im w dalszym rozwoju. Firmę wiejską można porównać do młodej rośliny, która pielęgnowana właściwie może wyrosnąć na duże, silne drzewo. Istotną rolę w tej „pielęgnacji” powinny odgrywać władze lokalne. Tymczasem 50% właścicieli firm uważa, że władze nie podejmują żadnych działań wspomagających lokalny biznes, a tylko 35% określa stosunek władz do prywatnych firm jako przychylny.

Pomoc urzędu gminy w rozwoju przedsiębiorczości powinna być oparta na dokładnym rozpoznaniu problemów, z jakimi borykają się przedsiębiorcy. Tymczasem władze lokalne badanych gmin mają dość skąpe informacje o firmach, kierunkach ich działalności, liczbie zatrudnionych pracowników itd. Bez tak podstawowej wiedzy trudno jest zarządzać gospodarką gminy. Współpraca i kontakty z przedsiębiorcami mogłyby być znacznie lepsze, gdyby byli oni grupą osób zorganizowanych. Tymczasem 58,5% badanych firm nie współpracuje ze sobą na żadnej płaszczyźnie, mimo że 90% z nich uważa, że nie ma żadnych przeszkód w nawiązaniu współpracy. Pozyskanie zaufania przedsiębiorców i informacji o firmach przez urzędników gminy jest bardzo trudne, ale nie niemożliwe do realizacji.

Przedsiębiorcy funkcjonujący w środowisku wiejskim nie uformowali jeszcze jednorodnej grupy właścicieli podmiotów gospodarczych. Nieprecyzyjne określenie „przedsiębiorca” można stosować w odniesieniu do właściciela warsztatu rzemieślniczego, prowadzonego od dawna i wywodzącego się z rodzinnych tradycji, jak i do właściciela sklepu, którego do

jego założenia zmusiła utrata pracy, lub do właściciela pensjonatu dysponującego wieloma miejscami noclegowymi i rozbudowanym zakładem gastronomicznym w postaci restauracji. Mimo że wszyscy oni prowadzą działalność gospodarczą na własny rachunek, to jednak nie wszyscy wykazują jednakową ekspansję gospodarczą, mają taki sam zasób wiedzy o zasadach prowadzenia biznesu, dysponują podobnym kapitałem itd. Są wśród nich osoby nastawione raczej na przetrwanie i spokojne życie. Są też jednostki prężne, których losy i poczynania władze gminy powinny obserwować z uwagą, gdyż ich dalszy rozwój lub upadek nie jest obojętny dla gospodarki lokalnej.

Założenie własnej firmy i jej powodzenie, szczególnie w warunkach wiejskich, które charakteryzują takie czynniki, jak: mały popyt, duże odległości, słabo wykształcona siła robocza itd., rodzą wiele obaw i niepewności u właściciela. Dlatego pomoc doradcza dla przedsiębiorców jest ważna i konieczna. Tego rodzaju wsparcia mogłyby udzielić władze lokalne, które również powinny dopomóc właścicielom firm w procesie zrzeszania się. O braku takich organizacji poinformowało 86% badanych przedsiębiorców. Władze gminy myślące perspektywicznie powinny widzieć w takiej organizacji ważny czynnik wspomagający rozwój gminy. Nic więc dziwnego, że 81% przedstawicieli władz stwierdziło, że przedsiębiorcy nie są liczącą się siłą w gminie, gdyż każdy działa w pojedynkę. Trzeba jednak zaznaczyć, że i od samych przedsiębiorców należy wymagać znacznie więcej. Bycie właścicielem firmy powinno dla przedsiębiorców oznaczać stawianie sobie większych wymagań. Ich spełnienie mogłoby przyczynić się do zwiększenia przychylności społecznej dla właścicieli firm. Z prowadzonych badań wynika, iż 49,6% przedsiębiorców uważa, że stosunek mieszkańców gminy do nich jest przychylny, 32,4%, że obojętny, a 10,9%, że nieprzychylny. Większa współpraca z lokalnymi organizacjami pozarządowymi i samorządem, dotycząca już nie tylko działalności filantropijnej, może przynieść przedsiębiorcom wymierny zysk w postaci wzrostu zaufania do nich i ich firmy. Budowa wizerunku firmy i jej właściciela jest niezwykle ważna, szczególnie w środowisku wiejskim.

Wpływ sieci Natura 2000 na gospodarkę gmin wiejskich

Na zakończenie wypada wspomnieć o wpływie na rozwój przedsiębiorczości nowego czynnika, jakim są utworzone obszary Natura 2000, które w badanych gminach stanowią znaczący areał. Z opinii wójtów wynika dość jednoznaczny obraz, że Natura 2000 wyraźnie przeszkadza w rozwoju gminy, a nawet go hamuje, ponieważ wprowadza wiele utrudnień do procesów inwestycyjnych. Mimo że wójtowie zdają sobie sprawę, iż nie mogą zablokować ustanowienia na terenie ich gminy obszarów Natura 2000, to traktuje je jako czynnik zarówno ograniczający inwestorów, rolników i przedsiębiorców, jak również zmniejszający w gminie przestrzeń, gdzie mogłyby być realizowane różnego rodzaju inwestycje. Nie ulega wątpliwości, iż znacznie wydłuża się na takich terenach czas realizacji inwestycji, w tym także komunalnych. Dzieje się to z powodu konieczności uzyskania różnego rodzaju opinii zaświadczających o tym, że dana inwestycja nie szkodzi środowisku. Uzyskanie oceny oddziaływania inwestycji na środowisko podraża jej koszty, nie gwarantując otrzymania zezwolenia na jej realizację, toteż inwestorzy starają się omijać takie tereny. Powszechne są też skargi na niekompetencję urzędników i przesadną nadgorliwość, szczególnie w stosun-

ku do inwestorów prywatnych. Wójtowie traktują Naturę 2000 jako jeszcze jedno ograniczenie i obowiązek, którymi władza bez specjalnych rekompensat obciąża władze lokalne. W niektórych gminach powstał chaos, gdyż ustanowienie obszarów Natura 2000 nastąpiło wtedy, gdy gminy miały już opracowane „Studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego”. Aktualizacja tych planów, uwzględniająca Naturę 2000, jest nieodłączna, tylko że na to trzeba czasu, pieniędzy i dobrych chęci. Istnieje konieczność szybkiego opracowania planów ochrony danego obszaru, tak aby stał się on podstawą tworzenia innych narzędzi planistycznych. Trzeba też zaznaczyć, że ustanowienie obszarów Natura 2000, wymagające przygotowania odpowiedniego ustawodawstwa oraz stworzenia instytucji zarządzających, jest procesem rozpoczętym niedawno i wymagającym nieustannych kontaktów z władzami gmin celem dobrego ich poinformowania. Z badań wynika, że gminy dobrze poinformowane zaczynają sobie radzić w nowej sytuacji. Ta nowa sytuacja wymaga zarówno przygotowania dobrej kadry, jak i wykazania się zrozumieniem i dobrą wolą w rozstrzyganiu problemów gminnych. Zawieranie kompromisów w pewnych kwestiach staje się koniecznością. Mimo że często władze lokalne wyolbrzymiają pewne problemy, głównie z powodu braku dobrej informacji, to jednak nie można pomijać milczeniem ich negatywnych opinii. Wydaje się, że należałoby rozpocząć dyskusję nad powstaniem funduszu środowiskowego, który rekompensowałby gminom i inwestorom ponoszone dodatkowe koszty i straty. Środki rekompensacyjne z tego tytułu, jakie są obecnie do dyspozycji gmin i rolników, są zbyt skromne, a przede wszystkim zbyt rozproszone w wielu funduszach. Trzeba mieć nadzieję, że utworzenie Generalnej Dyrekcji Ochrony Środowiska i jej regionalnych oddziałów skróci okres oczekiwania na decyzje środowiskowe i pomoże wyjaśnić wiele wątpliwości. Jednak ten nowy urząd, chcąc wydać decyzję, musi oprzeć się na czyjejś opinii. W zależności od tego, jakich wybierze opiniodawców, takie będą jego decyzje. Wiele istniejących organizacji ekologicznych, będących w stałym konflikcie z urzędami gmin, nie powinno odgrywać tego typu roli.

PODSUMOWANIE

Zarówno statystyka masowa, jak i informacje płynące do nas z różnorodnych badań Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości nad stanem sektora małych i średnich przedsiębiorstw nie pozwalają zorientować się w różnicach rozwoju przedsiębiorczości w miastach i na wsi. W opracowaniach tych nie znajdziemy bowiem słowa „wieś” czy „przedsiębiorca wiejski”. Tymczasem agencje rozwoju regionalnego w wielu krajach UE, zajmujące się rozwojem przedsiębiorczości, dawno doszły do wniosku, że warunki, w jakich działa firma wiejska, są zdecydowanie odmienne od warunków w mieście. Toteż w ramach swych oddziałów związanych z przedsiębiorczością wyłoniły oddzielne jednostki zajmujące się wyłącznie przedsiębiorstwami wiejskimi. Ministerstwo Rolnictwa w Anglii utworzyło specjalne konsorcjum, które analizuje systematycznie rozwój przedsiębiorczości wiejskiej, jej potrzeby i trudności. Ministerstwo Rolnictwa w Anglii zamawia niezbędne ekspertyzy, proponuje specjalne programy nakierowane na rozwój przedsiębiorczości na obszarach wiejskich,

szczególnie tych o trudnych warunkach rozwoju. W wielu krajach powołano specjalne agencje zajmujące się skomplikowaną i trudną problematyką rozwoju obszarów wiejskich. Wydaje się, że polskie Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi mogłoby odegrać ważną rolę w inicjowaniu działań mających na celu pogłębienie wiedzy o przedsiębiorczości wiejskiej, co byłoby pomocne w opracowaniu skutecznych metod oddziaływania. Ważne jest, aby na wsi zaczęli działać profesjonalni doradcy w zakresie małej przedsiębiorczości. W Polsce mamy dość dużo różnego typu fundacji, centrów rozwoju przedsiębiorczości, szkół biznesu, należy jednak doprowadzić do takich ich kontaktów z przedstawicielami biznesu wiejskiego, jakie ma rolnik na przykład z ośrodkami doradztwa rolniczego.

Unia z całą pewnością, jeśli chce się rozwijać, musi być otwarta na nowe programy i propozycje. Być może, należałoby zaproponować nowe kierunki wsparcia, nakierowane na firmy wiejskie położone w regionach peryferyjnych. Takie możliwości stwarzał kiedyś program brytyjskiego funduszu know-how „Lubelska inicjatywa rozwoju wsi”. Wydaje się, że dotychczasowe propozycje rozwoju turystyki na wsi oraz produkcji ekologicznej żywności i rozwoju usług dla lokalnej ludności to trochę za mało, zważywszy, że tereny wiejskie to 92% obszaru Polski zamieszkałego przez 40% ludności naszego kraju.

PIŚMIENNICTWO

- Balcerowicz E.** 2009. Mikroprzedsiębiorstwa w Polsce na tle Unii Europejskiej [w: Raport o stanie małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2008]. Warszawa, Wydaw. PARP, 63–72.
- Gadomski W.** 2009. Skutki światowego kryzysu finansowego dla małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce [w: Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2008]. Warszawa, Wydaw. PARP, 93–105.
- Halamska M.** 2002. Przedsiębiorczość, przedsiębiorcy, przedsiębiorczość francuskiej wsi [w: Przedsiębiorczość wiejska w Polsce i krajach Unii Europejskiej]. Red. B. Fedyszak-Radziejowska, M. Kłodziński. Warszawa, IRWiR PAN, 139–161.
- Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2006–2007.** 2008. Warszawa, Wydaw. PARP.
- Roszkowski W.** 2009. Unijne pieniądze dla rolników mogą trafić nie tam gdzie trzeba. Rzeczpospolita, 9 kwietnia, B10.
- Żołnierski A.** 2009. Znaczenie sektora MSP w Polsce [w: Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2008]. Warszawa, Wydaw. PARP, 23–28.