

Irena Kropsz-Wydra, Izabela Kurtyka-Marcak

*Uniwersytet Przyrodniczy we Wrocławiu*

## **BARIERY ROZWOJU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI NA PRZYGRANICZNYCH OBSZARACH WIEJSKICH POŁUDNIOWO-ZACHODNIEJ POLSKI<sup>1</sup>**

### *BARRIERS OF THE DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP AT THE BORDERLAND RURAL AREAS OF SOUTH-WESTERN POLAND*

**Słowa kluczowe: bariery rozwoju, przedsiębiorstwa, obszary wiejskie, pogranicze południowo-zachodnie, Polska**

*Key words: barriers of development, enterprises, rural areas, the south-western borderland, Poland*

**Abstrakt.** Celem badań było określenie barier rozwoju przedsiębiorczości na podstawie opinii wybranych firm zlokalizowanych na obszarach wiejskich pogranicza południowo-zachodniej Polski. Badania przeprowadzono w 2011 r. wśród 127 przedsiębiorców prowadzących działalność w wybranych gminach pogranicza. Według uzyskanych informacji najczęściej przedsiębiorców wskazało wśród barier silną konkurencję i niestabilność rynku, niską opłacalność, niedobór kapitału oraz na wysokie koszty rozwoju działalności. Wskazane bariery były jednocześnie dla respondentów najbardziej istotne. Więcej wskazań było na pograniczu z Niemcami, gdzie około 50% przedsiębiorców zaobserwowała silną konkurencję i niestabilność rynku, co ich zdaniem wpłynęło na niższą opłacalność produkcji. Natomiast na pograniczu z Czechami tylko 20% przedsiębiorców wskazała na niższą opłacalność, a około 33% na wzrost konkurencyjności i na niestabilność rynku.

### **Wstęp**

Aktywizacja i rozwój przygranicznych obszarów wiejskich oraz społeczności zamieszkujących te tereny to proces, który jest uwarunkowany cechami określonej społeczności oraz właściwościami zamieszkałego przez nią obszaru. Ważną rolę odgrywają walory położenia geograficznego, takie jak: położenie przy ważnych szlakach komunikacyjnych, w pobliżu dużych centrów miejskich lub obiektów o szczególnych walorach historycznych, kulturalnych, czy też przyrodniczych. Korzystnym „zasobem” dla danej społeczności, dzięki któremu istnieje możliwość przyspieszenia przemian gospodarczych i społecznych może być położenie danej gminy w bezpośredniej bliskości przejścia granicznego, zarówno z małym, lokalnym, jak i z dużym tranzytowym ruchem granicznym. Szanse aktywizacji i rozwoju społeczności wiejskiej zależą jednak nie tylko od czynników egzogennych (np. intensywne wykorzystywanego przejścia granicznego), lecz także w dużej mierze od aktywności samych mieszkańców (czynniki endogenne), a dokładnie od ich stosunku do zmian, jakie w życiu wspólnoty powoduje otwarcie granic i napływ przybyszy z sąsiedniego państwa. Wzajemne postawy, oczekiwania i wyobrażenia budują dobre bądź też złe sąsiedztwo [Mickiewicz, Mickiewicz 2003].

Wstąpienie Polski w struktury Unii Europejskiej (UE) jest jednym z czynników zewnętrznych wpływających korzystnie na rozwój przedsiębiorczości w Polsce. Głównymi korzyściami dla polskich przedsiębiorców są m.in.: wzrost obrotów handlowych z krajami członkowskimi UE, jak również zwiększenie opłacalności eksportu, dzięki zmniejszeniu kosztów związanych z przekraczaniem granicy (zarówno przez ludzi, jak i towary). Istotne znaczenie ma również przyspieszenie rozwoju społeczno-gospodarczego, m.in. dzięki pomocy finansowej UE oraz napływowi inwestycji zagranicznych [Prus, Sadowski 2012].

Przygraniczne obszary Polski południowo-zachodniej ze względu na ich położenie uważane są za peryferia. W sensie geograficznym peryferyjność położenia nie zawsze przekłada się na

<sup>1</sup> Opracowanie powstało w ramach projektu badawczego nr NN114186738 finansowanego ze środków NCN pt. Przekształcenia na przygranicznych obszarach wiejskich w południowo-zachodniej Polsce.

peryferyjność ekonomiczną. Obszary te bardzo często mają znaczący potencjał rozwojowy, który może być podstawą do zdynamizowania rozwoju i jednocześnie osiągnięcia wysokiego poziomu konkurencyjności. Współpraca transgraniczna w znacznym stopniu rzutuje na poziom rozwoju i zagospodarowania przestrzennego polskiej części pogranicza [Ciok i in. 2008]. Dlatego oprócz uzyskiwanej korzyści wynikających z renty położenia pogranicza, analizie poddano podmioty gospodarcze działające na rynku przygranicznym, nawiązując do problemów, z jakimi się stykają prowadząc działalność, jednocześnie wskazując bariery rozwoju przedsiębiorczości na obszarach pogranicza południowo-zachodniego.

Celem badań było określenie barier rozwoju przedsiębiorczości na przygranicznych obszarach wiejskich południowo-zachodniej Polski.

### **Materiał i metodyka badań**

Rozwój przedsiębiorstw, jako czynnika aktywizacji, a także rozwoju danego obszaru ma szczególne znaczenie w procesie kształtowania się pewnych procesów gospodarczych, natomiast zmieniająca się sytuacja będąca wynikiem procesów integracyjnych, a tym samym otwarcia granic, nie jest bez znaczenia, jeżeli chodzi o pojawienie się pewnych charakterystycznych zmian na rynku funkcjonujących tam przedsiębiorstw.

Zakres badań obejmował analizę barier rozwoju przedsiębiorczości podmiotów gospodarczych działających na terenie wiejskim pogranicza południowo-zachodniej Polski. Jako obszary wiejskie przyjęto gminy wiejskie, gminy miejsko-wiejskie bez miast o liczbie mieszkańców powyżej 5 tys. oraz miasta o liczbie mieszkańców poniżej 5 tys. Jako obszar przygraniczny w południowo-zachodniej Polsce przyjęto powiaty bezpośrednio przylegające do granicy z Niemcami i Republiką Czeską oraz powiat bolesławiecki, który pomimo że nie graniczy bezpośrednio z granicą Polski, to jednak wyraźnie „wcina się” w pierwszy pas powiatów przygranicznych. Są to następujące powiaty: krośnieński, żarski, żagański, bolesławiecki, zgorzelecki, lubański, lwówecki, jeleniogórski, kamiennogórski, wałbrzyski, kłodzki oraz ząbkowicki. Badania przeprowadzono w 2011 r., w przedsiębiorstwach usytuowanych na terenie obszarów wiejskich następujących 8 gmin południowo-zachodniej Polski: Brody, Trzebiel, Łęknica, Zgorzelec, Pieńsk, Lubawka, Międzyzlesie i Radków.

Dobór obiektów do badań był celowy, a kryterium wyboru było prowadzenie działalności gospodarczej na obszarach wiejskich wybranych gmin w obrębie powiatów pogranicza, rodzaj prowadzonej działalności oraz zgoda na przeprowadzenie ankietyzacji. W celu zebrania materiałów źródłowych posłużono się metodą kwestionariusza ankiety. Dane pochodziły ze 127 ankiet przeprowadzonych wśród przedsiębiorców wyznaczonego obszaru badawczego, uwzględniając podział na pogranicze z Czechami i Niemcami. Do opracowania danych wykorzystano metodę opisową i porównawczą [Ryznar 1999, Kopeć 1983, Stachak 2003, 2006]. Metoda porównawcza ma to do siebie, że korzystając z niej, można łatwiej zobrazować zmiany w poszczególnych obszarach pogranicza południowo-zachodniej Polski pod względem barier rozwoju przedsiębiorczości. Uzyskane wyniki zaprezentowano w formie tabelarycznej [Kopeć 1983].

### **Wyniki badań**

Małe i średnie przedsiębiorstwa pozwalają budować bardzo dobre podstawy wzrostu gospodarczego. Przede wszystkim są one bardziej elastyczne, w nich powstaje najwięcej miejsc pracy, łatwiej dostosowują się do oczekiwań klientów, a także do zmieniających się warunków gospodarowania. Lepiej wykorzystują dostępne im czynniki produkcji oraz są bardziej rentowne. Dzięki nim również rozwija się sektor usług, a także kształtują się przedsiębiorcze postawy, bez których polska transformacja będzie ciągle opierała się na prorynkowych postawach ludzi, jako konsumentów, a nie na skłonności do przedsiębiorczej aktywności. Dlatego należy w sposób systemowy i kompleksowy zreformować polskie prawo, urzędy administracji publicznej, sądownictwo gospodarcze tak, aby otoczenie gospodarcze które tworzą, sprzyjało rozwojowi przedsiębiorczości i przedsiębiorstw w Polsce [Starczewska-Krzysztosek 2008].

Tabela 1. Bariery rozwoju przedsiębiorstw  
 Table 1. Barriers to the development of enterprises

Wyszczególnienie/ <i>Specification</i>	Bariery rozwoju/ <i>Barriers to the development [%]</i>		
	ogółem populacja/ <i>total population</i>	pogranicze z Czechami/ <i>borderland with Czech Republic</i>	pogranicze z Niemcami/ <i>borderland with Germany</i>
Silna konkurencja na rynku/ <i>Strong competition in the market</i>	42,5	37,1	52,5
Niska opłacalność/ <i>Low profitability</i>	35,4	27,4	47,5
Niestabilność rynku/ <i>Volatility of the market</i>	33,9	21,0	50,9
Niedobór kapitału/ <i>Shortage of capital</i>	31,5	43,6	20,0
Wysokie koszty rozwoju/ <i>The high cost of development</i>	29,9	38,7	23,7
Wysokie koszty kredytów/ <i>The high cost of credit</i>	24,4	30,7	20,3
Niski popyt na produkty firmy/ <i>Low demand for Products Firms</i>	22,8	19,4	28,8
Niedobór odpowiednio wykwalifikowanych pracowników/ <i>Shortage of suitably qualified employees</i>	18,1	12,9	25,4
Braki w infrastrukturze/ <i>Deficiencies in infrastructure</i>	12,6	14,5	11,9
Inne bariery: podatki, ZUS, duże sieci handlowe, ograniczone możliwości klientów, niewystarczająca znajomość języka/ <i>Other barriers: taxes, social insurance large commercial chains, limited possibilities clients, insufficient knowledge of the language</i>	8,7	8,1	10,2
Ograniczone możliwości wytwórcze przedsiębiorstwa/ <i>Limited production capacity of the enterprises</i>	7,9	6,5	10,2
Ograniczenia prawne/ <i>Legal Restrictions</i>	7,9	8,1	8,5
Brak zaufania do kontrahentów/ <i>Lack of confidence in the counterparties</i>	4,7	3,2	6,8
Niedobór odpowiednio wykwalifikowanej kadry zarządzającej/ <i>Shortage of a suitably qualified management personnel</i>	1,6	3,2	0,0

Źródło: opracowanie własne  
 Source: own study

Analizowane przedsiębiorstwa na pograniczu z Czechami i Niemcami to w większości podmioty prywatne, zatrudniające do 9 osób, osiągające przychody do 2,4 mln zł, zarządzane przez 1-2 osoby w większości po 30. roku życia, wśród których 3/4 deklaruje znajomość języka obcego w stopniu komunikatywnym. W wybranych gminach więcej firm prowadziła działalność usługową, w dalszej kolejności przedsiębiorcy zajmowali się handlem oraz produkcją. Wśród działalności usługowej powodzeniem cieszyły się usługi gastronomiczne, turystyczne, budowlane oraz transportowe z gospodarką magazynową.

Oceniając możliwości rozwojowe firm działających na przygranicznych obszarach wiejskich próbowano określić najważniejsze bariery, jakie napotykają prowadząc działalność. W trakcie badań ankietowych zebrano opinie przedsiębiorstw na temat barier ogólnych, niezależnych od perspektywy czasowej rozwoju przedsiębiorstw. Wśród wybranej do analizy populacji około 95% przedsiębiorców dokonała klasyfikacji barier rozwoju przedsiębiorstw, natomiast grupa 5% przedsiębiorców nie podjęła takiej próby klasyfikacji barier rozwoju (w tym ponad 7% przedsiębiorców na pograniczu z Czechami oraz około 2% przedsiębiorców na pograniczu z Niemcami). Dane przedstawiono w tabeli 1. Pod względem liczby wskazań poszczególnych barier rozwoju, najwięcej, bo około 43% przedsiębiorców populacji ogółem opowiedziało się za silną konkurencją na rynku, następnie ponad 35% wskazało na niską opłacalność, 34% na niestabilność rynku,

Tabela 2. Klasyfikacja barier rozwoju przedsiębiorstw pod względem istotności  
 Table 2. Classification of barriers to the development of enterprises in terms of relevance

Wyszczególnienie/Specification	Klasyfikacja bar/Classification of barriers [%]								
	ogółem populacja/ total population			pogranicze z Czechami/ borderland with Czech Republic			pogranicze z Niemcami/ borderland with Germany		
	nb.i.	m.i.	nm.i.	nb.i.	m.i.	nm.i.	nb.i.	m.i.	nm.i.
Niedobór odpowiednio wykwalifikowanej kadry zarządzającej/Shortage of a suitably qualified management personnel	100,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Inne bariery: podatki, ZUS, duże sieci handlowe, ograniczone możliwości klientów, niewystarczająca znajomość języka/Other barriers: taxes, social insurance large commercial chains, limited possibilities clients, insufficient knowledge of the language	100,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0
Niestabilność rynku/Volatility of the market	97,7	2,3	0,0	100,0	0,0	0,0	96,7	3,3	0,0
Silna konkurencja na rynku/ Strong competition in the market	90,7	9,3	0,0	95,7	4,4	0,0	87,1	15,9	0,0
Wysokie koszty kredytów/ The high cost of credit	89,5	7,9	2,6	91,7	4,2	4,2	85,7	27,1	0,0
Niedobór kapitału/Shortage of capital	87,5	12,5	0,0	88,9	11,1	0,0	84,6	15,4	0,0
Niska opłacalność/Low profitability	84,4	15,6	0,0	88,2	11,8	0,0	82,2	39,3	0,0
Niski popyt na produkty firmy/ Low demand for Products Firms	82,8	17,2	0,0	100,0	0,0	0,0	70,6	42,7	0,0
Niedobór odpowiednio wykwalifikowanych pracowników/Shortage of suitably qualified employees	82,6	17,4	0,0	50,0	50,0	0,0	100,0	0,0	0,0
Wysokie koszty kredytów/ The high cost of credit	80,6	12,9	6,5	79,0	10,5	10,5	83,3	16,7	0,0
Ograniczenia prawne/Legal Restrictions	80,0	0,0	20,0	60,0	0,0	40,0	100,0	0,0	0,0
Braki w infrastrukturze/ Deficiencies in infrastructure	75,0	18,8	6,3	66,7	22,2	11,1	85,7	14,3	0,0
Ograniczone możliwości wytwórcze przedsiębiorstwa/Limited production capacity of the enterprises	70,0	30,0	0,0	75,0	25,0	0,0	66,7	16,7	0,0
Brak zaufania do kontrahentów/ Lack of confidence in the counterparties	33,3	50,0	16,7	0,0	50,0	50,0	50,0	50,0	0,0

nb.i. – najbardziej istotne/the most relevant, m.i. – mniej istotne/less relevant, nm.i. – najmniej istotne/the least relevant

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ankietowych

Source: own study based on survey data

natomiast po około 1/3 analizowanych przedsiębiorców wskazała na niedobór kapitału i wysokie koszty rozwoju działalności. Podobne bariery według wskazań były ważne dla przedsiębiorców na poziomie odrębnych populacji pogranicza z Czechami i Niemcami. W ocenie przedsiębiorców ważną barierą rozwoju działalności może również być wysokość podatków, ZUS, procedury administracyjne utrudniające sprawne załatwienie różnych spraw, duże sieci handlowe pojawiające się na obszarze ich działalności oraz niejednokrotnie ograniczone możliwości społeczeństwa – jego zubożenie. Bariery ogólne dodatkowo poddano klasyfikacji pod względem ich istotności, wyodrębniając trzy grupy barier: najbardziej istotne, mniej istotne oraz najmniej istotne z punktu widzenia przedsiębiorców na pograniczu z Czechami i Niemcami. Wyniki tej klasyfikacji przedstawiono w tabeli 2.

Według opinii około 90% badanej populacji przedsiębiorstw pogranicza najbardziej istotne bariery rozwoju przedsiębiorczości wskazywane na pierwszych trzech miejscach klasyfikacji, to: wysokie koszty rozwoju, silna konkurencja na rynku oraz niestabilność rynku, niedobór odpowiednio wykwalifikowanej kadry zarządzającej, podatki, ZUS, duże sieci handlowe, ograniczone możliwości klientów, niewystarczająca znajomość języka oraz dodatkowo według przedsiębiorców na pograniczu z Czechami niski popyt na produkty firmy oraz na pograniczu z Niemcami ograniczenia prawne oraz ogólnie brak odpowiednio wykwalifikowanych pracowników. Najmniej istotne według około 20% całej populacji są ograniczenia prawne oraz brak zaufania do kontrahentów, natomiast w ocenie 6% przedsiębiorców ogółem – braki w infrastrukturze oraz wysokie koszty kredytów.

### **Podsumowanie i wnioski**

Przedsiębiorcy prowadzący działalność na obszarze wiejskim pogranicza południowo-zachodniego po integracji z UE zaobserwowali ogólne zmiany na rynku, zarówno zaopatrzenia, jak i zbytu związane z nasileniem się konkurencji. Zmiany zachodzące na tym obszarze prawdopodobnie miały wpływ na sytuację finansową podmiotów tam działających. Przeprowadzone badania dotyczące analizy sfery działalności firm na obszarze pogranicza południowo-zachodniej Polski pozwoliły na sformułowanie następujących wniosków:

1. Ważnym czynnikiem zarówno współpracy transgranicznej oraz rozwoju przedsiębiorczości na przygranicznych obszarach wiejskich będzie, jakość produktów żywnościowych, która decyduje w dużym stopniu o ich konkurencyjności na rynkach UE.
2. Wśród wskazanych barier najczęściej przedsiębiorców wymieniło silną konkurencję na rynku, następnie niską opłacalność, niestabilność rynku oraz po około 1/3 analizowanych przedsiębiorców wskazało na niedobór kapitału i wysokie koszty rozwoju działalności. W dalszej kolejności plasowały się wysokie koszty kredytów i niedobór odpowiednio wykwalifikowanych pracowników. Podobnie kształtowały się wskazania barier rozwoju uwzględniając ich ważność wśród przedsiębiorców na pograniczu z Czechami i Niemcami.
3. W ocenie przedsiębiorców ważną barierą rozwoju działalności może również być wysokość podatków, ZUS, procedury administracyjne utrudniające sprawne załatwienie różnych spraw, duże sieci handlowe pojawiające się na obszarze ich działalności oraz niejednokrotnie ograniczone możliwości społeczeństwa, czyli jego zubożenie.
4. Za najmniej istotne bariery rozwoju na pograniczu południowo-zachodnim według badanych przedsiębiorców uznano ograniczenia prawne, brak zaufania do kontrahentów oraz braki w infrastrukturze.
5. Współpraca transgraniczna w przyszłości będzie zależeć w dużym stopniu od rozwiązań prawnych, finansowych, informacyjnych, politycznych i infrastrukturalnych, a zatem dalszy rozwój współpracy obszarów przygranicznych Polski i Niemiec oraz Polski i Czech będzie zależał od minimalizacji barier i zagrożeń na tych obszarach.

### Literatura

- Ciok S., Dołzbłasz S., Leśniak M., Raczyk A. 2008: *Polska-Niemcy. Konkurencyjność i współpraca na pograniczu*, Studia Geograficzne, nr 81, Wyd. Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław, s. 3.
- Kopeć B. 1983: *Metodyka badań ekonomicznych w gospodarstwach rolnych*, Skrypt AR Wrocław, s. 166-199.
- Mickiewicz A., Mickiewicz B. 2003. *Strategia rozwoju obszarów przygranicznych w ocenie rolników*. Prace Nauk. AE we Wrocławiu, Agrobiznes, nr 983, t. 2, s. 39-45.
- Prus P., Sadowski A. 2012: *Rozwój przedsiębiorczości na terenie gminy Tczew w województwie pomorskim, jako efekt wstąpienia Polski do Unii Europejskiej*, Roczn. Nauk. SERiA, t. XIV, z. 2, s. 127.
- Ryznar J. 1999: *Metody stosowane w pracy badawczej z zakresu doradztwa rolniczego*, AR we Wrocławiu, Wrocław, s. 52-58.
- Stachak S. 2003, 2006: *Podstawy metodologii nauk ekonomicznych*, Książka i Wiedza, Warszawa, s. 213-216.
- Starczewska-Krzysztozek M. 2008. *Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, INFOS nr 4 (28), Wyd. Sejmowe dla Biura Analiz Sejmowych, Zagadnienia społeczno-gospodarcze, s. 1-2.

### Summary

*The studies performed aim at identify barriers to the development of entrepreneurship in basis of the opinion of selected enterprises located in rural southwestern borderland Polish. The study was conducted in 2012 of among 127 of entrepreneurs operating in the selected commune's borderland. According to the information most of entrepreneurs indicate of barriers strong competition and volatility of the market, low profitability, lack of capital and the high cost of development. Identified barriers were also for the respondents the most relevant. More of indications was on borderland with the Germans, where around 50% of entrepreneurs has observed stiff competition and the market instability, and this in their view resulted in lower production profitability. However, on the Czech borderland only one fifth of entrepreneurs pointed to lower profitability and one third on boosting competitiveness and market volatility.*

Adres do korespondencji  
dr Irena Kropsz-Wydra  
Uniwersytet Przyrodniczy we Wrocławiu  
Instytut Nauk Ekonomicznych i Społecznych  
pl. Grunwaldzki 24A  
50-363 Wrocław  
tel. (71) 320 17 68  
e-mail: irena.kropsz-wydra@up.wroc.pl