

UWARUNKOWANIA ROZWOJU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI NA OBSZARACH WIEJSKICH EUROREGIONU „NYSA”

Piotr Raźniewski¹, Zbigniew Brodziński²

¹ Wyższa Szkoła Informatyki i Ekonomii, Towarzystwo Wiedzy Powszechnej w Olsztynie

² Katedra Agrobiznesu i Ekonomii Środowiska,
Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie

Wstęp

Przedsiębiorczość można definiować jako wszelkie działania i przedsięwzięcia organizacyjno-kierownicze w przedsiębiorstwie, oparte na dążeniu do zysku i związane z ponoszeniem ryzyka oraz indywidualną odpowiedzialnością przedsiębiorcy [DUCZKOWSKA-MAŁYSZ, DUCZKOWSKA-PIASECKA 1996]. Działania te polegają na wytwarzaniu, oferowaniu, dostarczaniu i sprzedawaniu produktów oraz usług uznawanych za niezbędne do zaspokajania potrzeb ludzi i funkcjonowania gospodarki. Tak zwana ekonomia Robinsona Crusoe zakłada, że na poziomie indywidualnego wyboru działanie może zostać zinterpretowane jako podejmowany przez jednostkę wysiłek przekształcenia określonej sytuacji w inną, niezależnie od tego, czy wymaga to uruchomienia procesu wymiany z przyrodą, czy też wymiany między jednostkami [LAVOIE 1994]. W tej sytuacji wybór strategii postępowania bazuje na analizie skoncentrowanej na indywidualnej preferencji, będącej rozwiązaniem problemu maksymalizacji. Przedsiębiorczość interpretowana jest jako określona reakcja ludzi na pojawiające się w ich otoczeniu zjawiska:

- ▶ z jednej strony przedsiębiorcze działania wyjaśniane są jako maksymalizacja obiektywnej funkcji wyznaczonej przez określone ograniczenia [DOUGLAS, SHEPHERD 2000]. Działac przedsiębiorczo oznacza po prostu tyle, co wykorzystywać te konkretne możliwości uzyskania korzyści, które zostały pominięte przez innych, sukces jest rozumiany jako przejmowanie inicjatywy, wyczucie i wykorzystanie obiektywnie istniejącej sytuacji [LAVOIE 1994].
- ▶ z drugiej strony, podejmowanie przez jednostki działalności na własny rachunek interpretowane jest jako reakcja na pojawiające się w otoczeniu możliwości, których wykorzystanie związane jest z mniejszymi kosztami aniżeli zatrudnienie się u kogoś [AMIT, SCHOEMAKER 1993].

Podobnie ogólne ujęcie przedsiębiorczości, proponowane jest przez autorów traktujących podejmowanie działalności gospodarczej o charakterze przedsiębiorczym jako reakcji adaptacyjnej do zachodzących na rynku pracy zjawisk, najczęściej związanych z ewentualną utratą pracy lub też z oceną niewielkiej szansy jej znalezienia [MESCH, CZAMANSKI 1997]. Decyzja dotycząca podjęcia pracy u kogoś czy samozatrudnienia jest więc, zgodnie z klasycznym podejściem ekonomicznym, prezentowana w postaci wyboru maksymalizacji użyteczności i oczekiwań. Pod uwagę brane są finansowe i pozaekonomiczne korzyści jednostki, która

decyduje się zostać przedsiębiorcą, kiedy oczekiwana użyteczność pracy na swoim jest wyższa od pracy najemnej [KNIGHT 1921].

Na współczesnym rynku pracy widoczny jest gwałtowny spadek zapotrzebowania na pracowników posiadających kwalifikacje robotnicze, na rzecz wzrostu zapotrzebowania na pracowników o rozległej wiedzy i zdolności do ciągłego jej zdobywania i uczenia się, a także do rozwoju przedsiębiorczości intelektualnej. W chwili obecnej trudno jest zostać tym, kim się wymarzyło w młodości, raz zdobyty zawód nie wystarcza na całe życie. Wymaga się częstego wzbogacania posiadanej wiedzy i umiejętności, a nawet całkowitej zmiany zawodu w dostosowaniu do potrzeb rynku [BORKOWSKA 1997]. Podstawowym rezultatem tych zjawisk jest utrzymywanie się wysokiego poziomu chronicznego bezrobocia wśród licznego grona, nawet wysoko wykwalifikowanych robotników. Rośnie natomiast znaczenie indywidualnej działalności gospodarczej prowadzonej na własny rachunek. Bawiem przedsiębiorczość, to także nowatorski sposób realizacji jakiegoś przedsięwzięcia gospodarczego (mającego na celu wytwarzanie szeroko pojętych dóbr ekonomicznych lub świadczenie usług), przy świadomości zagrożenia niepowodzeniem i podejmowanego celem osiągnięcia lub pomnożenia zysku [HUNEK 1993; BRÉMOND, SALORT 1994]. Jednak zysk jest pojęciem względnym – może nim na przykład być również osobista satysfakcja z dobrze wykonanej pracy. Wiele jest więc powodów podejmowania działalności przedsiębiorczej, korzyści ekonomiczne są tylko jednym z możliwych motywów [DE PILLIS 1998]. Dlatego zdarzają się sytuacje, wymykające się interpretacji klasycznej ekonomii, kiedy ludzka aktywność gospodarcza przynosi starty pieniężne wiążąc się jednak z uzyskiwaniem niematerialnej gratyfikacji [KERBLAY 1971]. Należy jednak założyć, że zgodnie z dającym się przewidzieć racjonalnym postępowaniem, nadrzędnym celem każdego przedsiębiorstwa jest ekspansja na rynku. Pojawia się pytanie – jaka jest najskuteczniejsza metoda osiągnięcia założonego celu [DUCZKOWSKA-MAŁYSZ, DUCZKOWSKA-PIASECKA 1996].

Aktywność gospodarczą mieszkańców wsi określa wiele czynników, silnie determinowanych niektórymi cechami obszaru wiejskiego. Pomimo ogromu zmian i wywołanych nimi problemów lata 90. przyniosły wiele danych, wskazujących, że przedsiębiorczość wiejska nie jest w Polsce wyłącznie sferą rozważań teoretycznych, że procesy zmiany mentalności ekonomicznej mieszkańców wsi postępują, czego wyrazem są także wyniki badań poświęconych temu zagadnieniu.

Cel, przedmiot i metody badań

Zasadniczym celem pracy było poznanie społeczno-gospodarczych uwarunkowań podejmowania działań przedsiębiorczych na wsi, a także wskazanie cech osobowości oraz środowiska stymulujących lub blokujących ekonomiczną aktywność mieszkańców obszarów wiejskich. Podjęta tematyka dostarcza wiedzy o tym, jakie są czynniki mające istotny wpływ na rozwój przedsiębiorczości na obszarach wiejskich. Chodzi tu również o wykazanie, jaka jest rola wiejskich przedsiębiorców w życiu społecznym wsi. Istotnym elementem jest także podkreślenie znaczenia instytucji odpowiedzialnych za edukację i wychowanie, a przez to mających wpływ na kształtowanie określonych postaw w społeczeństwie. Interpretacja poszczególnych zjawisk zachodzących na obszarach wiejskich może być bardzo różna. Aby uzyskać w miarę obiektywny obraz tego co jest oraz tego co chciałoby się osiągnąć, wprowadzając zmiany, przydatne będzie poznanie zjawisk związanych

z aktywizowaniem społeczności lokalnych i przyjmowaniem przez jednostki postaw przedsiębiorczych. W ten sposób uzupełniony zostanie obraz przedsiębiorczości wiejskiej, polegającej na podejmowaniu działań gospodarczych, przyczyniających się nie tylko do podniesienia dochodów gospodarstwa domowego rodziny wiejskiej, ale także do zasadniczych przekształceń systemu gospodarczego obszaru wiejskiego w kierunku określanym jako rozwój wielofunkcyjny.

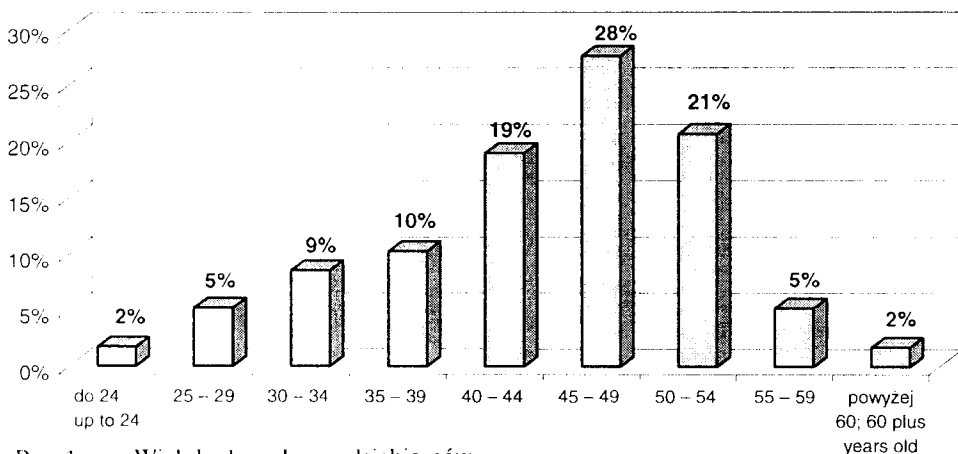
Badania przeprowadzone zostały w czwartym kwartale 2002 roku, na obszarze Euroregionu „Nysa”. W badaniach zastosowano metodę sondażu diagnostycznego. Do wybranej losowo grupy przedsiębiorców wiejskich skierowano zestandaryzowany kwestionariusz wywiadu zatytułowany: „Badania rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich”, który zawierał 71 pytań, podzielonych na 8 grup tematycznych. W omawianym euroregionie badaniami objęto 61 respondentów – przedsiębiorców wiejskich.

Wyniki badań i dyskusja

Sylwetka społeczno-zawodowa przedsiębiorców wiejskich

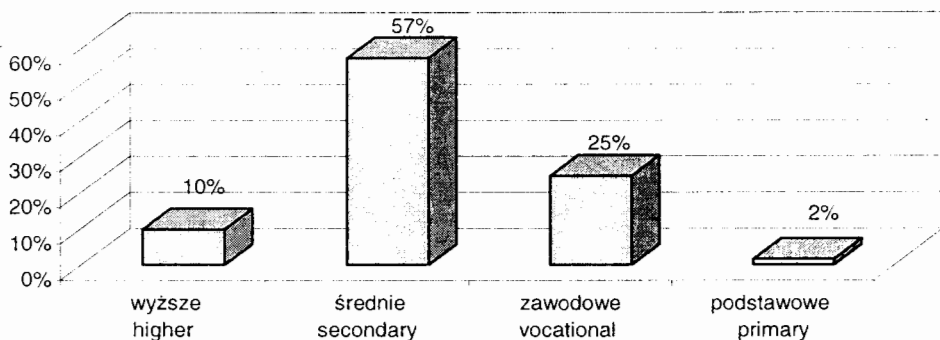
Średnia wieku w badanej populacji przedsiębiorców wyniosła 43,7 lat, jednak zdecydowanie przeważały osoby w wieku powyżej 40 lat (rys. 1). Uzyskany wynik może sugerować, że właśnie osoby posiadające już doświadczenie w prowadzonej działalności, a będące w pełni sił mają wystarczające zasoby materialne ale i społeczne, żeby z powodzeniem prowadzić działalność gospodarczą.

Zdecydowana większość właścicieli firm (75,9%) to mężczyźni. Należy jednak pamiętać o specyfice drobnej przedsiębiorczości, nazywanej także przedsiębiorczością rodzinną. Dominująca rola mężczyzn wskazanych jako właściciele firm wynika prawdopodobnie z tradycyjnego podziału obowiązków wedle kryterium płci. Zgodnie z nim, społecznie przypisana kobiecie rola związana jest z wypełnianiem obowiązków gospodyni domowej. Natomiast środki finansowe konieczne do prowadzenia domu powinny, jak się wydaje, pozyskiwać mężczyźni. Można więc założyć, że kobiety, choć pozbawione nominalnej pozycji właściciela firmy, aktywnie uczestniczą w procesach decyzyjnych oraz zarządzaniu firmą.



Rys. 1. Wiek badanych przedsiębiorców
Fig. 1. Age of the entrepreneurs

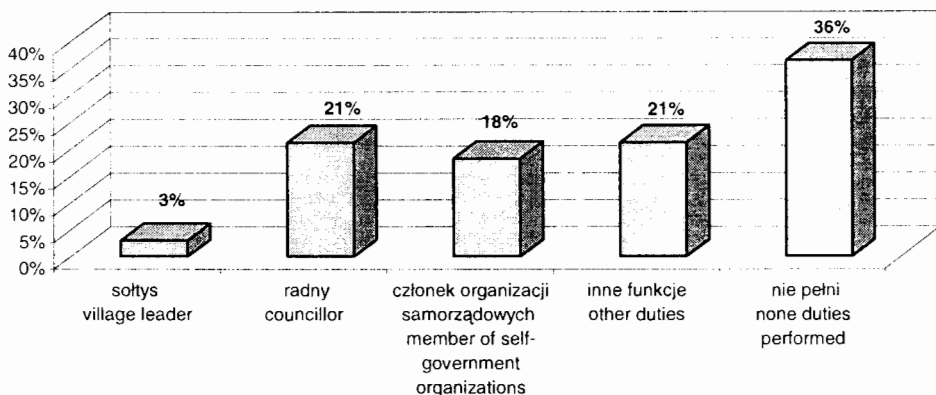
Choć brak jest dowodów na występowanie związku przyczynowo-skutkowego między poziomem edukacji a skutecznym prowadzeniem firmy, to nie ulega wątpliwości, iż wykształcenie jest zasobem, który w znacznym stopniu warunkuje potencjał ludności zamieszkującej określony obszar. Samo wykształcenie nie wystarczy, aby odnieść sukces w biznesie, jednak bez niego trudno jest poradzić sobie ze skomplikowanymi wyzwaniami, jakie stawia przed przedsiębiorcą gospodarka wolnorynkowa. Wśród przedsiębiorców operujących na badanym obszarze, przeważają osoby z wykształceniem średnim (rys. 2). Wśród osób należących do tej kategorii dominowało wykształcenie rolnicze i techniczne (po ok. 13%), następnie ogólnokształcące (ok. 6%). Natomiast osoby z wykształceniem wyższym, to już zdecydowanie rolnicy.



Rys. 2. Wykształcenie badanych przedsiębiorców

Fig. 2. Educational level of the entrepreneurs

Istotnym zagadnieniem, z punktu widzenia „przydatności” przedsiębiorcy dla społeczności lokalnej, jest jego umiejętność współzycia i współpracy z innymi. W odpowiedzi na pytanie o pełnione funkcje społeczne 63,6% spośród przedsiębiorców odpowiedziało twierdząco (rys. 3). Wydaje się, że jest to potwierdzenie potencjału przedsiębiorców, którzy swoją ponadprzeciętną aktywnością i zaangażowaniem w różnego typu działania wyróżniają się od przeciętnej.



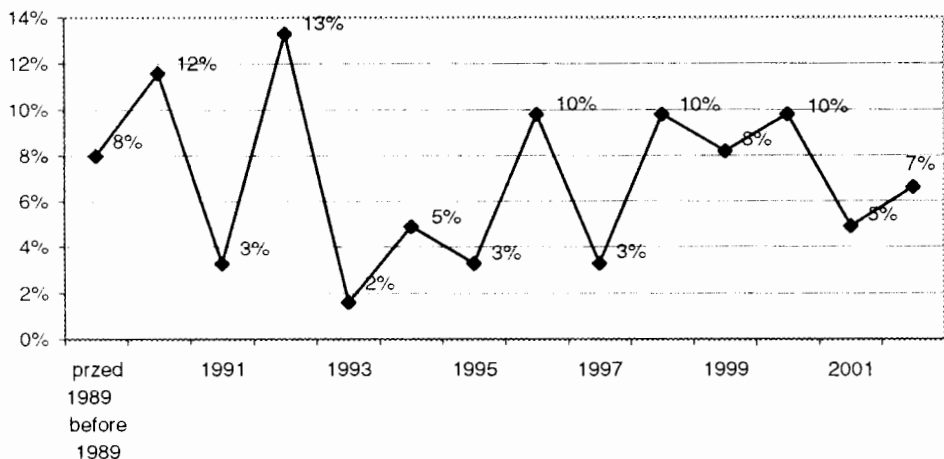
Rys. 3. Pełnione w środowisku funkcje przez przedsiębiorców

Fig. 3. Additional duties performed by the entrepreneurs

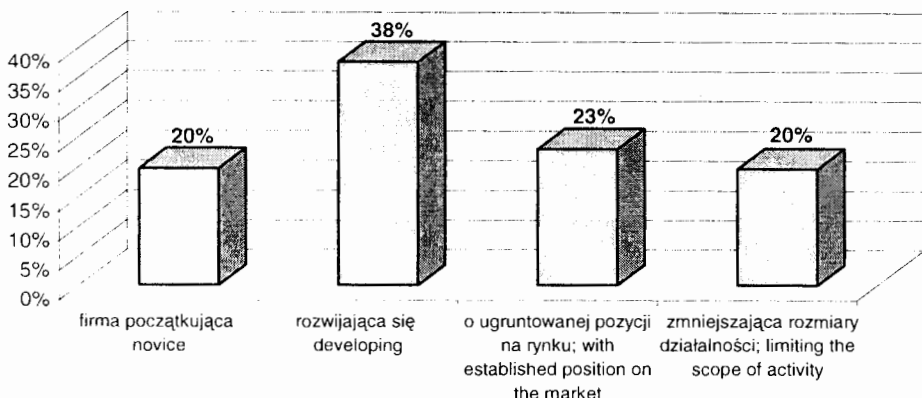
Charakterystyka badanych firm

Cechy przedsiębiorstw

Bezpośrednim efektem przekształceń polityczno-gospodarczych i szans, jakie stworzył nowy system, był także lawinowy rozwój indywidualnej działalności gospodarczej na wsi. Najliczniejszą grupę funkcjonujących podmiotów gospodarczych (ok. 80%) stanowiły uruchomione po 1990 roku (rys. 4). Najwięcej firm zakładano w latach 1990–1991, w kolejnych powstawało ich znacznie mniej. O świeżości tego zjawiska świadczy fakt, że przedsiębiorcy swoje firmy uznają w większości za rozwijające się – 37,6% badanych, 19,7% – za początkujące, a tylko 23% – za firmy o ugruntowanej pozycji (rys. 5). Nie ma tutaj jeszcze mowy o kształtowaniu się tradycji rodzinnej czy międzypokoleniowej ciągłości w działaniach przedsiębiorczych. Zauważyć już jednak można, że prawie jedna piąta spośród analizowanych firm ogranicza swoją działalność, co może być przejawem wypadania z rynku.

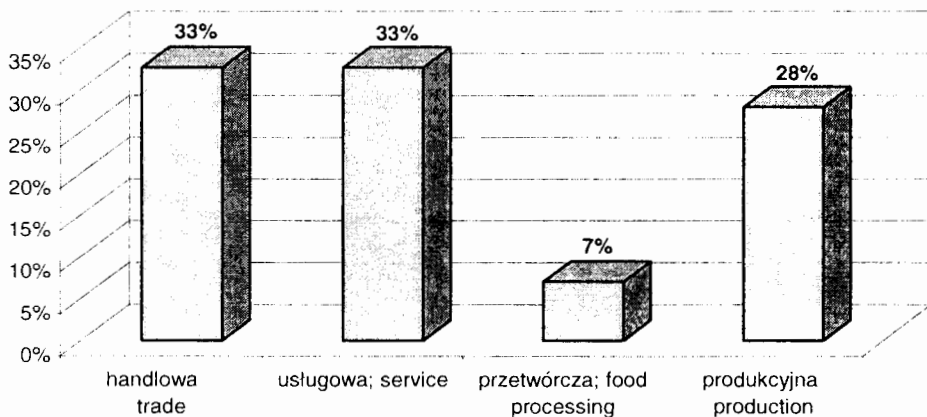


Rys. 4. Data rozpoczęcia działalności gospodarczej
 Fig. 4. The date of beginning economic activity

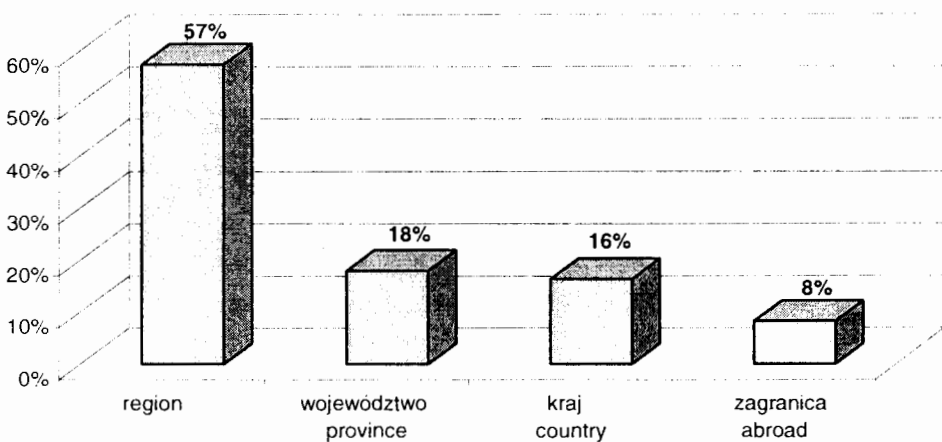


Rys. 5. Etap rozwoju firmy
 Fig. 5. The phase of enterprise development

Przedsiębiorstwa na obszarach wiejskich w głównej mierze zajmowały się działalnością usługową (usługi leśne, transportowe, turystyczne, gastronomiczne, budowlane, hydrauliczne, punkty unasienniania zwierząt i biura rachunkowe) oraz handlową (sprzedaż artykułów spożywczych i przemysłowych oraz środków do produkcji rolnej, np. nawozów, środków ochrony roślin i innych), mniej było firm produkcyjnych oraz przetwórczych (rys. 6).



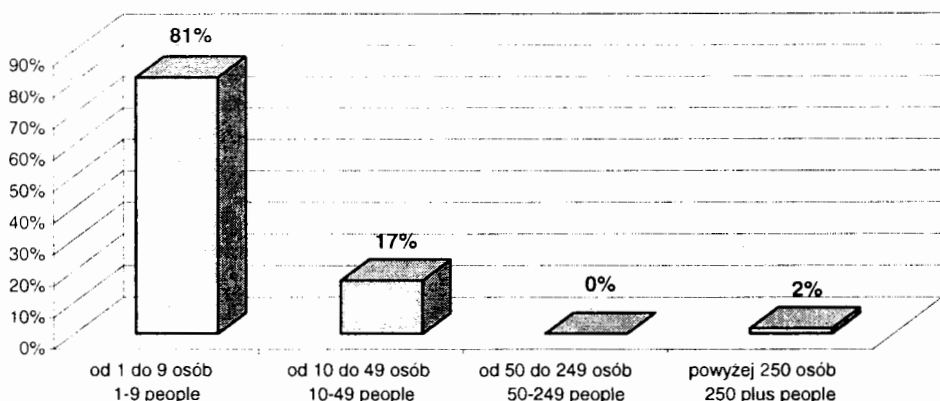
Rys. 6. Dziedziny działalności gospodarczej
Fig. 6. Fields of economic activity



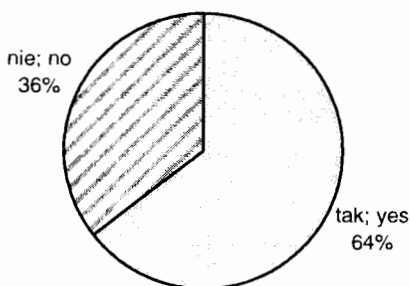
Rys. 7. Zasięg terytorialny prowadzonego przedsięwzięcia
Fig. 7. Territorial range of the enterprise

Prowadzona działalność swoim zasięgiem obejmowała przede wszystkim region, najmniej przedsięwzięć wchodziło w kontakty z rynkami zagranicznymi (rys. 7). Stanowić to może potwierdzenie opinii o niewielkiej skali działalności prowadzonych firm. Dla uzupełnienia powyższej obserwacji warto również przedstawić informacje na temat zatrudnienia w prowadzonych przez respondentów przedsiębiorstwach. Ponieważ w badaniach uczestniczyli przedstawiciele bardzo

zróznicowanych dziedzin działalności gospodarczej, trudno jest znaleźć jeden czynnik, który stwarzałby możliwość porównania kondycji i skali przedsięwzięcia. Uzyskanie od przedsiębiorców danych na temat dochodów i strat związanych z prowadzoną działalnością byłoby, ze zrozumiałych względów, bardzo trudne. Dlatego posłużono się zatrudnieniem (rys. 8), jako wskaźnikiem umożliwiającym wyciągnięcie wniosków o sytuacji finansowej przedsiębiorstw. Uczyniono to zgodnie z założeniem, że wraz ze wzrostem skali działalności konieczne jest zwiększenie zatrudnienia. W tym kontekście zaprezentowane dane wykazują, że na badanym obszarze zdecydowanie przeważały firmy bardzo małe, deklarujące zatrudnianie do 9 pracowników.



Rys. 8. Zatrudnienie w badanych firmach
 Fig. 8. Employment in surveyed enterprises

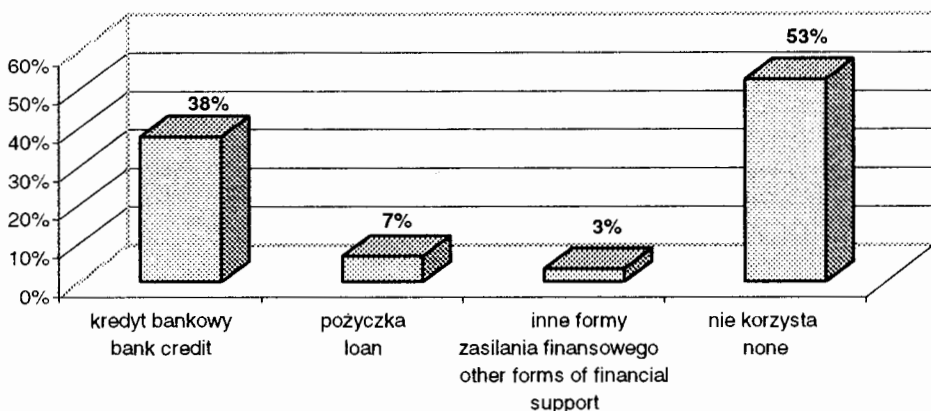


Rys. 9. Zamiary inwestycyjne firm w najbliższym roku
 Fig. 9. Investment plans of enterprises for the next year

Choć prowadzona w małej skali, działalność ma być rozwijana, bowiem ponad połowa przedsiębiorców stwierdziła, że ma zamiar inwestować w swoją firmę (rys. 9). Natomiast osoby, które stwierdziły, że nie będą inwestować, motywowały to przede wszystkim niepewną sytuacją na rynku, zmuszającą do szczególnej ostrożności w ocenianiu powodzenia planowanej inwestycji oraz brakiem środków finansowych.

Ocena warunków funkcjonowania firm

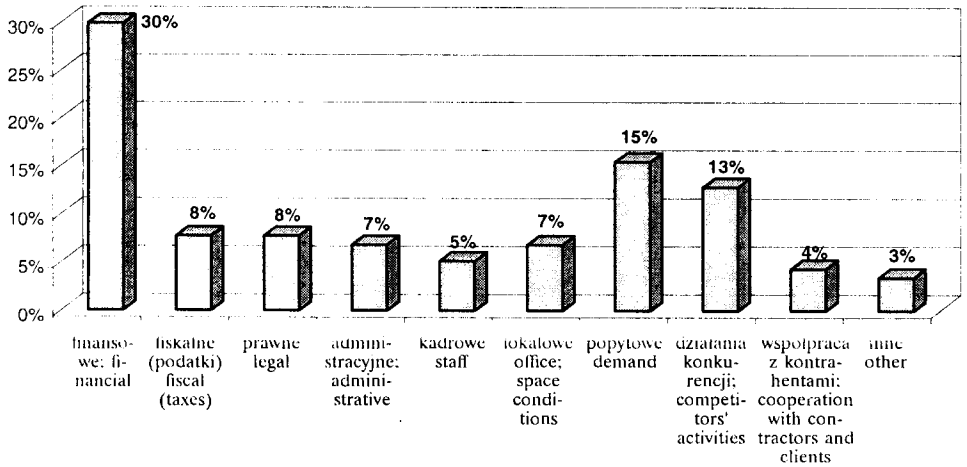
Jak już sygnalizowano jednym z najtrudniejszych do przezwyciężenia problemów jest zdobycie środków finansowych na rozwijanie działalności gospodarczej. Bariera kapitałowa wskazywana była jako najpoważniejsze ograniczenie aktywności gospodarczej, bez względu na wielkość przedsiębiorstwa i region z którego pochodziła badana firma. Ów niedostatek kapitału może przybierać różne formy, choć przede wszystkim jest to niedoinwestowanie firmy. Pomimo tego okazuje się, że 52,5% spośród przedsiębiorców nie zamierza zaciągać żadnych kredytów. Jest to zapewne przejaw obaw przed popadnięciem w pułapkę zadłużenia, w sytuacji kiedy kredyty są drogie, a sytuacja na rynku bardzo trudna (rys. 10). Niski udział kredytowania wynikać może także z trudnych do spełnienia wymogów formalno-prawnych, jakie stawiały banki właścicielom małych firm ubiegającym się o kredyty. Dodatkowym ograniczeniem było ich wysokie oprocentowanie, skomplikowane procedury uzyskania (np. wymóg posiadania żyrantów o odpowiednio wysokich dochodach), również system zabezpieczeń i gwarancji pozostawiał wiele do życzenia [NIEDZIELSKI 2000; ORŁOWSKA, KRUKOWSKI 2001].



Rys. 10. Wsparcie finansowe pozyskiwane przez firmę

Fig. 10. Enterprise's financial support

Bariera finansowa wskazywana była najczęściej jako czynnik ograniczający prowadzoną działalność (rys. 11). Jednak wydaje się, że niewystarczający zasób kapitału może być pochodną płytkości lokalnego rynku. Rozwój przedsiębiorczości na obszarach wiejskich warunkowany jest bowiem niskim poziomem popytu (niewielka liczba mieszkańców, bieda na wsi, zła sytuacja rolników i duża konkurencja) na oferowane dobra, bądź usługi [FEDYSZAK-RADZIEJOWSKA 2000]. Dodatkowo w gospodarce rynkowej przedsiębiorstwa nie funkcjonują w odosobnieniu, z reguły występuje stan ciągłego współzawodnictwa, rywalizacji z wieloma konkurentami, działającymi na tym samym rynku. Ograniczenia związane z popytem mają swe źródło także w braku skutecznej działalności przedsiębiorczej, uświadomienia sobie przez zarządzających firmami potrzeb klientów, ich identyfikacji i konieczności dostosowania oferty produktów do owych potrzeb. Oprócz opinii samych przedsiębiorców, lokujących barierę popytową na drugim miejscu wśród utrudnień w prowadzeniu działalności, także dane demograficzne obrazują, jak

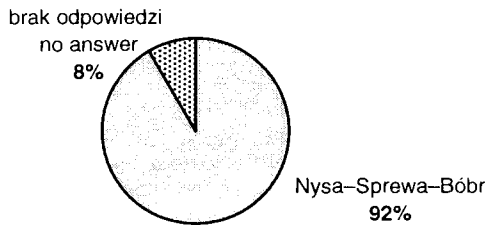


Rys. 11. Bariery w prowadzeniu firm
 Fig. 11. Barriers of enterprise activity

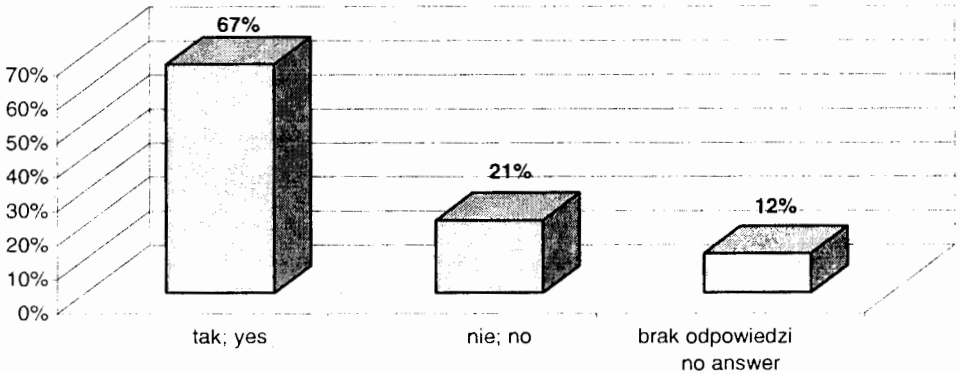
ograniczony jest popyt na obszarach wiejskich. Okazuje się bowiem, że ok. 70% firm ulokowanych jest w miejscowościach liczących mniej niż 1000 mieszkańców. Jeśli więc skonstatujemy, że jednak większość firm uzależniona jest od rynku lokalnego, położonego najbliżej siedziby firmy, to skala ograniczeń popytowych staje się jasna.

Rola współpracy transgranicznej w rozwoju przedsiębiorczości na obszarach przygranicznych

Ponad 90% spośród badanych przedsiębiorców wie, na terenie jakiego euroregionu mieszkają (rys. 12). Mniejsza już liczba osób uznawała zasadność tworzenia instytucji współpracy transgranicznej (68,3%). Idei tej było przeciwnych 21,7% przedsiębiorców, natomiast 10% spośród nich nie miało w tej sprawie wyrobionej opinii (rys. 13). Argumenty kładące nacisk na aspekt ekonomiczny budowania ponadnarodowych lokalnych struktur przeważały wśród zwolenników powoływania euroregionów. Natomiast przeciwnicy akcentowali właśnie brak pozytywnego wpływu, jaki na ich działalność gospodarczą wywarło utworzenie tej instytucji.



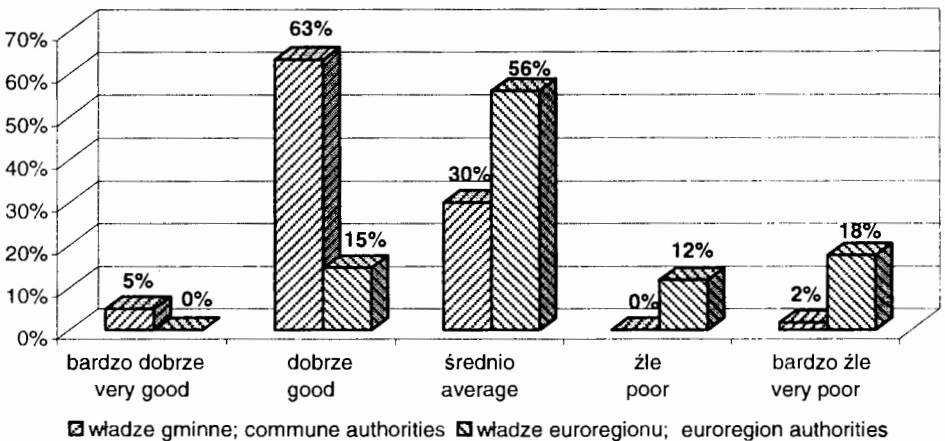
Rys. 12. Znajomość nazwy zamieszkiwanego euroregionu
 Fig. 12. Knowledge of the „own” Euroregion name



Rys. 13. Opinia na temat potrzeby tworzenia euroregionów

Fig. 13. Opinions on the need to create Euroregions

Niejaką pochodną powyższych opinii może być także ocena współpracy z władzami euroregionu (rys. 14). Na tle relacji z władzami lokalnymi prezentują się one zdecydowanie źle. Jednak należy pamiętać, że znaczna część spośród badanych przedsiębiorców pełniła w swoim środowisku funkcje społeczne. Niektórzy pozostawali w bliskich relacjach, lub wręcz współtworzyli władze gminne. Może to być jedna z przyczyn tak wysokiego poziomu dobrych ocen wystawionych władzom gminnym przez przedsiębiorców. Z drugiej strony przeważająca ocena średnia uzyskana przez władze euroregionu zdaje się świadczyć o braku, lub bardzo sporadycznym kontakcie, jaki przedsiębiorcy z nią mają.

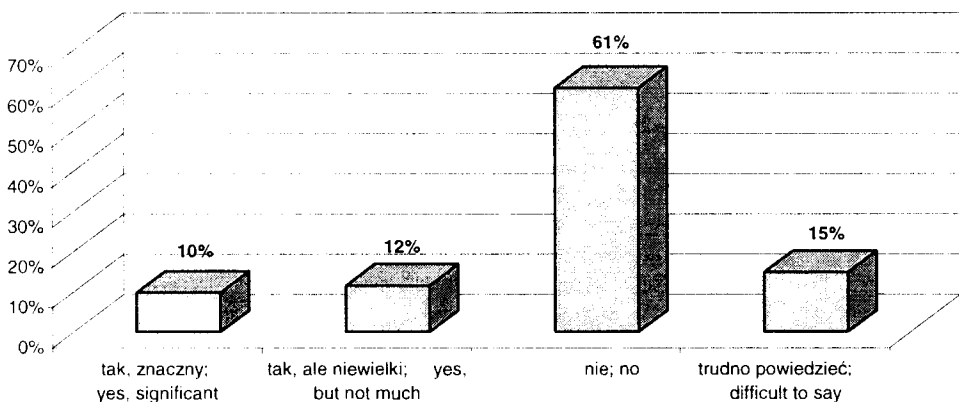


Rys. 14. Współpraca z władzami lokalnymi

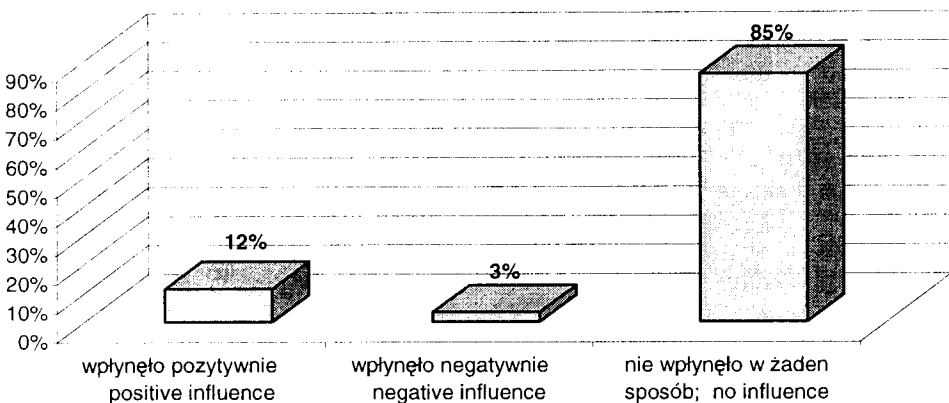
Fig. 14. Cooperation with local authorities

Jakkolwiek przedsiębiorcy wypowiedający się w większości pozytywnie na temat budowania struktur interregionalnych, swoją opinię budują przede wszystkim w oparciu o nadzieje i przewidywania, iż skutkiem integracji będzie rozwój gospodarczy, to w chwili obecnej większość ocenia, że położenie w sąsiedztwie granicy nie wpływa na działalność ich firmy (rys. 15). O ile taka sytuacja zrozumiała jest wtedy, kiedy granice są zamknięte i obszary położone w ich pobliżu

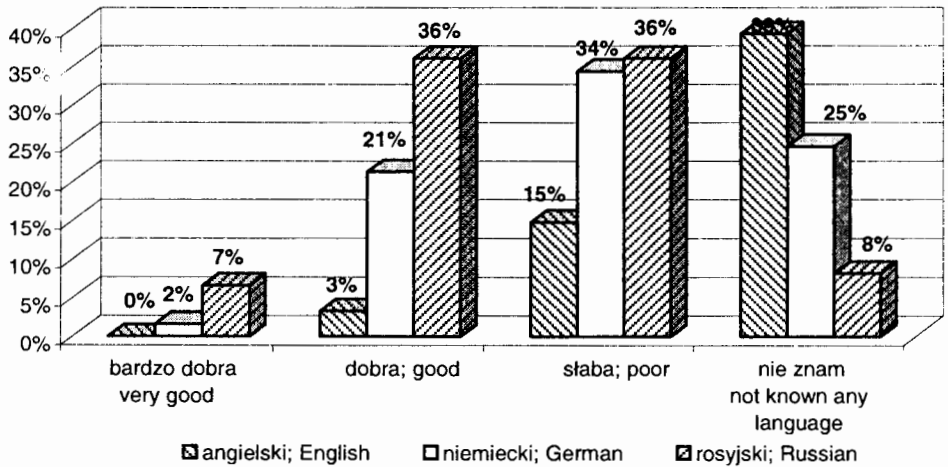
stają się peryferiami. Jest to jednak zastanawiające w chwili, kiedy postępująca integracja gospodarek przygranicznych pozwala na wykorzystanie renty położenia. Jak twierdzą przedsiębiorcy, także otwarcie granic dla ludności zamieszkującej tereny przygraniczne w zasadzie nie wpłynęło w żaden sposób na ich przedsięwzięcie (rys. 16). Interpretacja tych wyników nie jest jednoznaczna. Gdyby bowiem otwarcie granic spowodowało zmniejszenie liczby klientów, szukających towarów u tańszej konkurencji po drugiej stronie granicy, to wtedy przedsiębiorcy wskazywaliby jednoznacznie na negatywny wpływ otwarcia granic. Opinie o braku znaczącego oddziaływania postępującego procesu integracji świadczyć mogą o tym, że właściciele małych firm nie odkryli jeszcze, jakie możliwości otwarły się przed nimi wraz ze zwiększeniem liczby potencjalnych klientów. Można również domniemywać, że przedsiębiorcy nie uświadamiają sobie znaczenia zachodzących zjawisk i traktują istniejącą sytuację (współpraca z firmami zagranicznymi, obcojęzyczni klienci) jako coś naturalnego, co jest i będzie.



Rys. 15. Wpływ sąsiedztwa granicy na działalność firm
 Fig. 15. Impact of border proximity on enterprises' activities



Rys. 16. Ocena wpływu otwarcia granic dla mieszkańców terenów przygranicznych na funkcjonowanie firm
 Fig. 16. Assessment of the impact of opening borders for borderland area inhabitants on enterprises' functioning



Rys. 17. Znajomość języków obcych wśród przedsiębiorców

Fig. 17. Entrepreneurs' command of foreign languages

Wymiarem jakościowym zaniedbań, jakich dopuszczają się badani przedsiębiorcy względem tworzenia podstaw do wykorzystania postępującego procesu integracji jest znajomość języków obcych (rys. 17). Wydaje się, że niski poziom znajomości języka niemieckiego i angielskiego oraz wcześniejsze spostrzeżenia świadczą, iż przedsiębiorcy nie są zainteresowani rozwojem w oparciu o kontakty zagraniczne. Nie mają bowiem szans na taką ekspansję firmy prowadzone przez osobę niepotrafiącą się porozumieć z klientami, bądź kontrahentami.

Podsumowanie i wnioski

Uzyskane wyniki badań pozwalają na scharakteryzowanie niektórych cech i uwarunkowań działalności gospodarczej przedsiębiorców wiejskich Euroregionu „Nysa”. Należy podkreślić, że na ich działalność negatywny wpływ wywiera wiele czynników ze sfery zasobów materialnych (infrastruktura, kapitał, rynki zbytu, itd.). Jednak działalność gospodarcza podejmowana jest z wielorakich przyczyn. Czynnikiem motywacyjnym może być zarówno wpływ warunków obiektywnych (np. istniejące możliwości), jak i subiektywnych (np. potrzeba osiągnięcia), z punktu widzenia rozwoju obszarów wiejskich najważniejsze są wymierne efekty ich oddziaływania. Do określenia, gdzie i jak pojawia się kompetencja przedsiębiorcza, potrzebna jest analiza kontekstu prowadzonej działalności. Stwierdzono, że o tempie i zakresie przemian decydują bowiem nie tylko czynniki obiektywne (potencjał gospodarczy, renta położenia itp.), ale także aktywność społeczna mieszkańców, ich przedsiębiorczość oraz przejawy takich postaw. Jedną z podstawowych kwestii, która może w przyszłości zaważyć na być albo nie być wielu spośród analizowanych przedsięwzięć, jest nieumiejętność wykorzystania postępującego procesu otwierania granic państwowych. Uzyskane wyniki badań pozwalają na wysunięcie następujących wniosków:

1. Przedsiębiorczość na wiejskich terenach należących do Euroregionu „Nysa” jest (podobnie jak i w całej Polsce) zjawiskiem stosunkowo młodym, pozba-

wiona trwałej podbudowy w instytucjach społecznych, postawach mieszkańców oraz prowadzona na bardzo małą skalę.

2. Osoby zaangażowane w prowadzenie działalności gospodarczej należą do najaktywniejszych przedstawicieli swoich społeczności, co przejawia się także poza działalnością gospodarczą.
3. Prowadzone firmy zdają się być jednak nastawione na działalność dla polskiego klienta. Przedsiębiorcy nie są raczej przygotowani na kontakty z zagranicznymi partnerami, nie mówiąc już o sprostaniu konkurencji na rynkach międzynarodowych.

Literatura

- AMIT R., SCHEMAKER P.J.H. 1993. *Strategic assets and organizational rent*. Strategic Management Journal 14: 33–46.
- BORKOWSKA S. 1997. *Świat pracy na przełomie wieków*. Polityka Społeczna 11/12: 19.
- BRÉMOND J., SALORT M.M. 1994. *Odkrywanie ekonomii*. Warszawa: 578 ss.
- DE PILLIS E.G. 1998. *What's achievement got to do with it? The role of national culture in the relationship between entrepreneurship and achievement motivation*. Bobson College, Wellesley, MA: 167–203.
- DOUGLAS S.J., SHEPHERD D.A. 2000. *Entrepreneurship as a utility maximizing response*. Journal of Business Venturing 15(3): 231–251.
- DUCKOWSKA-MAŁYSZ K., DUCKOWSKA-PIASECKA M. 1996. *Rozwój przedsiębiorczości na terenach przygranicznych*, w: *Przeobrażenia społeczno-ekonomiczne obszarów wiejskich pogranicza zachodniego*. Praca zbiorowa pod red. M. Kłodzińskiego i A. Rosnera, IRWiR PAN, Warszawa: 78–96.
- FEDYSZAK-RADZIEJOWSKA B. 2000. *Przedsiębiorcy (właściciele firm) i ich rola w społecznościach wiejskich*, w: *Rozwój przedsiębiorczości na terenach wiejskich wschodniego i zachodniego pogranicza*. Praca zbiorowa pod red. Kłodzińskiego M. i Rosnera A., Warszawa: 35–67.
- HUNEK T. 1993. *Makroekonomiczne uwarunkowania rozwoju „small businessu” na terenach wiejskich*, w: *Przedsiębiorczość na obszarach wiejskich*. Praca zbiorowa pod red. K. Duczkowskiej-Małysz, Warszawa: 13–19.
- KERBLAY B. 1971. *Chayanov and the theory of peasantry as a special type of economy*, w: *Peasants and peasant societies*. Shanin T. (red.). Harmondsworth, za P. Burke 2000. *Historia i teoria społeczna*. PWN, Warszawa-Kraków: 347 ss.
- KNIGHT F.H. 1921. *Risk, uncertainty, and profit*. Houghton Mifflin, New York, za: Georgellis V., Wall H.J. 1999. *What makes region entrepreneurial? Evidence from Britain*. Springer-Verlag, The Annals of Regional Science 99-009A: 385–402.
- LAVOIE D. 1994. *Odkrywanie i postrzeganie szansy gospodarczej: Kultura a Kirznrowski model przedsiębiorczości*, w: *Kultura przedsiębiorczości*. Praca zbiorowa pod red. B. Berger, Oficyna Literacka „Rój”, Warszawa: 43–62.
- MESCH G.S., CZAMANSKI D. 1997. *Occupational closure and immigrant entrepreneurship: Russian Jews in Israel*. Journal of Socio-economics 26(6): 597–610.

NIEDZIELSKI E. 2000. *Przedsiębiorczość gospodarcza i bezrobocie na obszarach wiejskich*. UWM, Olsztyn: 158 ss.

ORŁOWSKA A., KRUKOWSKI K. 2001. *Uwarunkowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw na terenie województwa warmińsko-mazurskiego*, w: *Praktyczne problemy przedsiębiorczości*. Praca zbiorowa pod red. H. Wnorowskiego, A. Letkiewicza, Uniwersytet w Białymstoku: 134–159.

Słowa kluczowe: przedsiębiorczość wiejska, sylwetka przedsiębiorców, cechy przedsiębiorstw, uwarunkowania rozwoju firm, współpraca transgraniczna, obszary przygraniczne

Streszczenie

W pracy rozpoznano społeczno-gospodarcze uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich Euroregionu „Nysa”. Szczególną uwagę zwrócono na poznanie sylwetki zawodowej i społecznej przedsiębiorców oraz cech środowiska stymulujących lub blokujących ekonomiczną aktywność mieszkańców przygranicznych obszarów wiejskich. Badania przeprowadzono w czwartym kwartale 2003 roku na obszarze Euroregionu „Nysa” wśród 61 przedsiębiorców wiejskich. Z badań wynika, że przedsiębiorczość na obszarach przygranicznych jest zjawiskiem stosunkowo młodym, pozbawiona trwałej podbudowy w instytucjach społecznych, postawach mieszkańców oraz prowadzona na bardzo małą skalę. Właścicielami badanych firm byli głównie mężczyźni (75,9%), w średnim wieku (przeciętnie 43,7 lat), posiadający wykształcenie średnie (57,4%) i zawodowe (24,6%). Prowadzone firmy zajmowały się przede wszystkim działalnością usługową (32,6%), handlową (32,6%). Zasięg prowadzonej działalności badanych firm miał głównie charakter lokalny.

DETERMINANTS OF ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT ON RURAL AREAS OF „NYSA” EUROREGION

*Piotr Raźniewski*¹, *Zbigniew Brodziński*²

¹ The College of Economy and Informatics,
Popular Knowledge Society, Olsztyn

² Department of Agribusiness and Environmental Economy,
University of Warmia and Mazury, Olsztyn

Key words: rural enterprise, entrepreneurs' profile, enterprise qualities, determinants of enterprise development, transborder cooperation, borderland areas

Summary

The aim of study was to learn about socio-economic determinants of enterprise development on rural areas of „Nysa” Euroregion. Particular attention was paid to getting knowledge on professional and social profile of entrepreneurs as

well as the environmental factors that stimulate or impede economic activity of borderland rural area inhabitants. The inquiry was carried out in last quarter of 2003 among 61 rural entrepreneurs in „Nysa” Euroregion. The results showed that the enterprise in borderland areas is a relatively new and small-scale phenomenon, lacking in foundation of social institutions and inhabitants' attitudes. The owners of surveyed enterprises were mostly men (75.9%), on average 43.7 years old, with secondary (57.4%) or vocational (24.6%) education. Their enterprises mostly carried out the activities in service business (32.6%) and trade (32.6%). The scope of activity of surveyed enterprises was mainly local.

Dr Piotr Raźniewski

Wyższa Szkoła Informatyki i Ekonomii

Towarzystwo Wiedzy Powszechnej

ul. Wyzwolenia 30

10-106 OLSZTYN

e-mail: piotr.razniewski@twp.olsztyn.pl