

ROZWÓJ PRZEDSIĘBIORCZOŚCI NA OBSZARACH WIEJSKICH EUROREGIONU „SPREWA-NYSA-BÓBR”¹

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

Zmieniające się warunki działalności gospodarczej, a także swoboda jej podejmowania i prowadzenia sprzyjają aktywizacji zasobów inwencji jednostek, które mogą sprawdzić swoje umiejętności na drodze do sukcesu ekonomicznego. Nastanie wolnego rynku nie tylko sprzyja, ale i wymusza podjęcie większej aktywności i inwencji przede wszystkim w sferze gospodarczej. Istotą tych działań ma być bowiem szukanie nowych dziedzin działalności na bazie innowacji lub twórczego naśladowania, a podstawą głęboka wiedza z wielu dziedzin. Szczególnie przydatne mogą być umiejętności z zakresu konkretnych technologii produkcji, marketingu i zarządzania oraz metodyki rozwiązywania problemów. Przedsiębiorczość jest ideą, która ma doprowadzić do istotnych zmian w sposobach gospodarowania. Jest także pewnym kierunkiem myślenia, przyznającym ludziom prawo do uczestnictwa w tworzeniu i przekształcaniu gospodarki. Ludzie stają się podmiotami inicjującymi działania, mające na celu rozwiązanie problemów ekonomicznych. Przejawianie się postaw przedsiębiorczych jest uzależnione od zaistnienia określonych warunków obiektywnych i subiektywnych. Należą do nich przede wszystkim: gospodarka rynkowa, stabilne uregulowania prawne, dające jasność i pewność reguł działania, równowaga gospodarcza, kultura organizacyjna, samodzielność podmiotów gospodarczych i ich zróżnicowanie oraz istnienie motywów do podejmowania indywidualnej działalności gospodarczej.

W wyniku politycznego przełomu, jaki dokonał się na początku lat dziewięćdziesiątych, powiązania gospodarcze Polski uległy głębokim przemianom. W miejsce szczególnych kontaktów z krajami bloku wschodniego zintensyfikowane zostały stosunki gospodarcze z krajami Unii Europejskiej, a zwłaszcza z naszymi najbliższymi sąsiadami – Niemcami. Jednym z elementów przemian politycznych w Polsce była reforma samorządowa, w wyniku której powstał nowy stan funkcjonowania państwa zarówno w stosunkach wewnętrznych, jak i zewnętrz-

¹ Badania dofinansowano przez Fundację Współpracy Polsko-Niemieckiej w Warszawie.

nych. W miarę postępującego procesu integracji Europejskiej, pojęcie granicy zmienia swoje znaczenie. Odchodzi się do pierwotnego rozumienia obszarów przygranicznych jako krańca, peryferii. Obecnie przypada im rola pomostów mających za zadanie łączenie społeczności o zróżnicowanych obyczajach i odmiennej tradycji. Oprócz funkcji o wymiarze społeczno-kulturowym współpraca transgraniczna spełnia także czysto pragmatyczne zadania, koncentrując aktywność władz lokalnych na wspólnych problemach komunalnych, ochronie środowiska, poprawie powiązań komunikacyjnych.

Jednym ze składników systemu wzajemnych działań obszarów przygranicznych są euroregiony, czyli instytucje współpracy dwóch lub więcej jednostek reprezentujących regiony różnych państw. Celem ich tworzenia są działania przekraczające granice państwowe. Działania te polegają przede wszystkim na powoływaniu wspólnych organów koordynujących lub przygotowywaniu wspólnych planów rozwoju, zmierzające do rozwiązywania problemów pogranicza. Istotną kwestią jest także ułatwienie kontaktów interpersonalnych mieszkańców sąsiadujących terenów. Efektem tych kontaktów ma być ograniczenie uprzedzeń i wzajemnych obaw, dokonujące się poprzez poznanie się i wyjście poza stereotypy.

Cel, przedmiot i metody badań

Najistotniejsze z punktu widzenia niniejszej pracy jest poznanie społeczno-gospodarczych uwarunkowań podejmowania działań przedsiębiorczych na wsi, a także wskazanie czynników istotnie wpływających na ekonomiczną aktywność mieszkańców obszarów wiejskich. Dzięki temu możliwe będzie pozyskanie wiedzy o tym, jakie zjawiska mają wpływ na rozwój przedsiębiorczości na obszarach wiejskich. Chodzi tu również o wykazanie, jaki wpływ na podejmowanie działalności gospodarczej wywiera przestrzenna lokalizacja firm, a zwłaszcza oddziaływanie pobliskiej granicy państwa.

Badania przeprowadzone zostały w czwartym kwartale 2002 roku. W badaniach wykorzystano metodę sondażu diagnostycznego z zastosowaniem kwestionariusza wywiadu. Badaniami objęto losowo wybranych 50 przedsiębiorców na obszarach wiejskich Euroregionu „Sprewa-Nysa-Bóbr”. Wywiad z zastosowaniem kwestionariusza przeprowadzili doradcy wojewódzkich ośrodków doradztwa rolniczego. Kwestionariusz wywiadu zatytułowany: „Badania rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich” zawierał 71 pytań, podzielonych na 8 grup tematycznych.

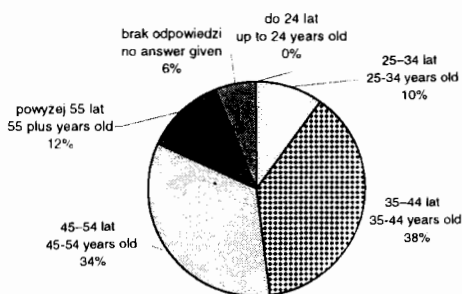
Wyniki badań i dyskusja

Sylwetka przedsiębiorców wiejskich

Na tempo rozwoju przedsiębiorczości istotny wpływ mają cechy ludzi w nią bezpośrednio zaangażowanych, takie jak: poziom wykształcenia przedsiębiorców, ich wiek, wyobrażenia, umiejętność przewyższania stereotypów myślenia, aktywność czy zdolność do perspektywicznego myślenia [ORŁOWSKA, KRUKOWSKI 2001].

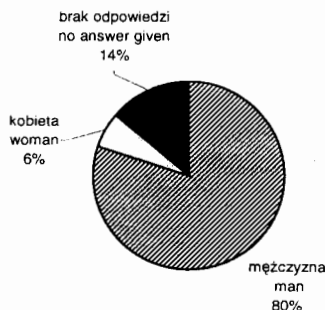
Charakterystykę podstawowych cech położenia społecznego populacji przedsiębiorców uczestniczących w badaniach rozpoczniemy od porównania liczebności w poszczególnych przedziałach wiekowych. Średnia wieku w badanej grupie wyniosła 44 lata, respondenci liczniej reprezentowani byli w wyższych

przedziałach wiekowych. Najliczniej reprezentowana jest kategoria 35–44 lata, do której należy 38% przedsiębiorców. Zauważalna była dominacja dwóch grup wiekowych, 36–45 i 45–54 lat (w sumie 72%), nad pozostałymi wyróżnionymi przedziałami. Taka proporcja znacznie odbiega od przebiegu krzywej, wyznaczającej procentowy udział tych kategorii wiekowych w społeczeństwie. Uzyskany wynik może sugerować, że właśnie osoby posiadające już doświadczenie, a będące w pełni sił mają większy dostęp do podejmowania działalności gospodarczej (rys. 1).



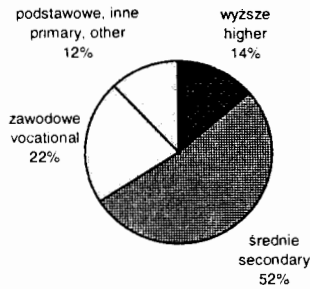
Rys. 1. Wiek badanych przedsiębiorców wiejskich
Fig. 1. Age of the rural entrepreneurs

W zdecydowanej większości przypadków – bo aż w 80% deklaracji – osobami kierującymi przedsięwzięciem są mężczyźni. Zapewne sytuacja taka związana jest z utrzymującym się tradycyjnym podziałem ról w rodzinach wiejskich, gdzie zazwyczaj mężczyzna uznawany jest za głowę rodziny i gospodarza. Okazuje się, że o ile mężczyźni rzeczywiście w dominującym stopniu są nominalnymi właścicielami przedsięwzięć, o tyle udział kobiet – w tym wypadku żon – w prowadzeniu i zarządzaniu firmą jest nie do przecenienia. Bowiernie zdecydowane rozgraniczenie, kto pełni rolę „szefa” indywidualnie odpowiedzialnego za firmę, bywa niemożliwe, gdyż najważniejsze decyzje dotyczące prowadzonej działalności są podejmowane wspólnie przez małżonków. Należy więc podkreślić, że o potencjale danego przedsięwzięcia decyduje nie tylko osoba nominalnego właściciela – najczęściej mężczyzny – ale także jego współmałżonki. Będąc świadomym specyfiki funkcjonowania firm rodzinnych należy przypuszczać, że udział kobiet w zarządzaniu przedsięwzięciem jest zdecydowanie wyższy niż deklarowany (rys. 2).

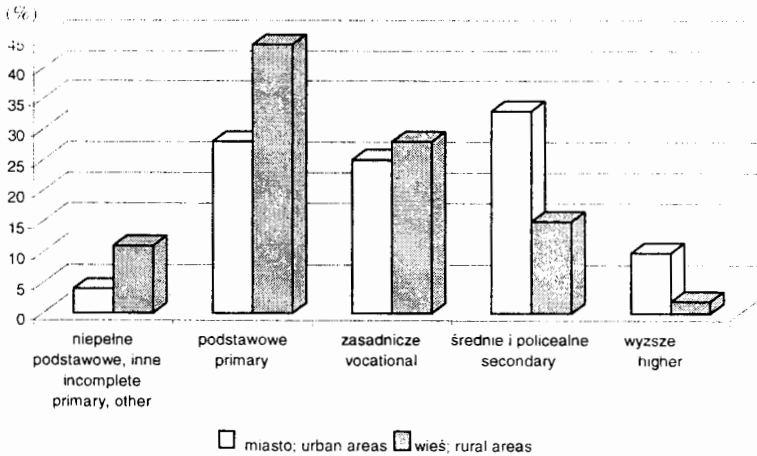


Rys. 2. Płeć przedsiębiorców
Fig. 2. Sex of the entrepreneurs

Z badań wynika, że wśród przedsiębiorców zauważalna jest przewaga osób z wykształceniem średnim (52%). Na drugim miejscu są osoby z wykształceniem zawodowym (22%), a kolejna kategoria to wykształcenie wyższe (14%). Po dodaniu pierwszej i trzeciej kategorii otrzymany wynik (66%) bliski będzie wartości tego parametru uzyskiwanej w badaniach innych autorów [LEWCZUK (red.) 2002]. Jeżeli wyniki te porównamy z przebiegiem zmiennej „wykształcenie” w całej populacji (rys. 4), to okaże się, że badani przedsiębiorcy osiągają zdecydowanie wyższy poziom wykształcenia niż przeciętni mieszkańcy miast i wsi.



Rys. 3. Wykształcenie przedsiębiorców
Fig. 3. Educational level of the entrepreneurs



Zródło: Rocznik Statystyczny 1998. Warszawa, GUS 1999; Source: Statistical Yearbook 1998. Warszawa, GUS 1999

Rys. 4. Wykształcenie mieszkańców wsi i miast w wieku 15 lat i więcej w roku 1995 (udział procentowy poszczególnych kategorii)

Fig. 4. Educational level of village and town inhabitants aged 15 years and older in 1995 (percentage of particular categories)

Pomimo tak optymistycznych danych należy pamiętać, że poziom wykształcenia społeczeństwa polskiego odbiega, na naszą niekorzyść, od wyników uzyskiwanych w innych krajach europejskich.

Chociaż związek między poziomem wykształcenia przedsiębiorcy i rozwojem małej firmy nie jest ani bezpośredni, ani oczywisty (tym bardziej, że umiejęt-

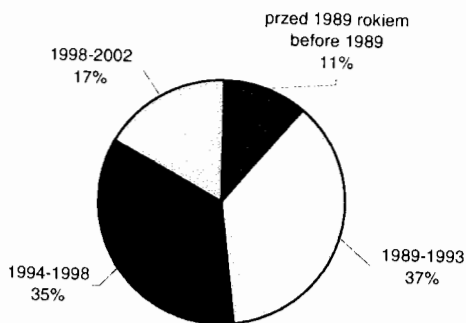
ności nabyte w trakcie kształcenia nie są gwarancją sukcesu firmy [STOREY 1994]), to zauważa się, że istnieje dodatnia korelacja między rozwojem firmy i wykształceniem jej właściciela [PIASECKI i in. 2001]. Zależność ta wskazuje jak duże znaczenie ma edukacja dla gospodarczego rozwoju obszarów wiejskich. Bez wiedzy nie ma innowacyjności, a bez niej firmy są mniej konkurencyjne na wolnym rynku. Wykształcenie, a właściwie jego brak, stać się może jedną z głównych barier w rozwoju obszarów wiejskich.

Należy dodać, że wśród respondentów dominują osoby z wykształceniem techniczno-mechanicznym (w sumie 34%) różnego poziomu – zawodowego i średniego. Natomiast wśród osób o wykształceniu wyższym przeważają specjalności rolnicze (w sumie, we wszystkich kategoriach 28%).

Charakterystyka badanych firm

Cechy przedsiębiorstw

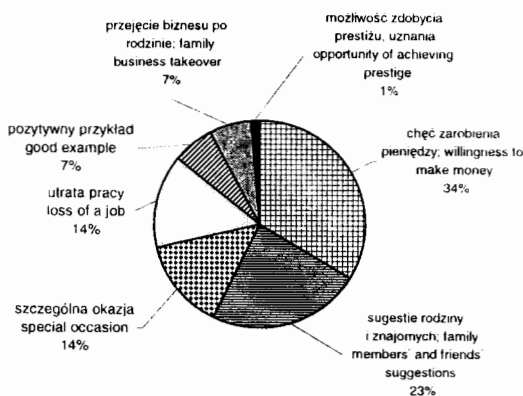
Gwałtowny, wręcz skokowy przyrost indywidualnych inicjatyw gospodarczych na obszarach wiejskich zaczął się wraz z początkiem lat dziewięćdziesiątych (1989–1993). Jest on skutkiem wprowadzenia zasad ujednociających traktowanie podmiotów gospodarczych bez względu na typ własności oraz umożliwienia podejmowania i prowadzenia działalności gospodarczej każdemu na równych prawach. W tym właśnie okresie większość spośród badanych przedsiębiorców (37,4%) rozpoczęło działalność gospodarczą (rys. 5). Natomiast w latach późniejszych, liczba nowo uruchamianych przedsięwzięć prywatnych nieznacznie malała (1994–1998 – 35,4%), aby pod koniec analizowanego okresu spaść do 17,0%. Dynamiczny wzrost liczebności przedsiębiorstw w pierwszych latach funkcjonowania wolnego rynku jest zrozumiały, a utrzymujący się jego poziom można interpretować jako wzrost popularności idei przedsiębiorczości, polegającej na wykorzystywaniu pojawiających się okazji.



Rys. 5. Okres rozpoczęcia działalności gospodarczej
Fig. 5. The period of starting of the economic activity

Natomiast znaczące ograniczenie tego procesu pod koniec lat 90-tych może sugerować wyczerpanie się możliwości uruchamiania najprostszych form działalności gospodarczej lub pojawienie się barier różnego typu (formalno-prawnych lub recesji w gospodarce) wyhamowujących to zjawisko.

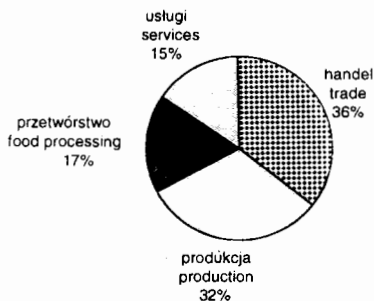
Działaniom o charakterze przedsiębiorczym towarzyszy również zazwyczaj dążenie do zysku, co znajduje swoje potwierdzenie w odpowiedziach przedsiębiorców (33,7%). Znacząca liczba badanych (23,4%) zgłosiła wpływ rodziny i znajomych jako czynnika inicjującego podjęcie działalności gospodarczej (rys. 6). Być przedsiębiorczym to oznacza także wykorzystanie obiektywnie istniejącej sytuacji, konkretnych możliwości uzyskania korzyści, które zostały pominięte przez innych. Tak właśnie postąpiło 14,3% spośród badanych przedsiębiorców. Dla takiej samej ich liczby była to reakcja adaptacyjna do zachodzących na rynku pracy zjawisk, związana z pojawieniem się zagrożenia bądź utratą dotychczasowej pracy. Można to rozumieć, że zostali oni „wypchnięci” do działalności przedsiębiorczej, jako reakcji na zjawisko bezrobocia.



Rys. 6. Motywy uruchomienia własnej działalności gospodarczej
Fig. 6. Reasons for starting own economic activity

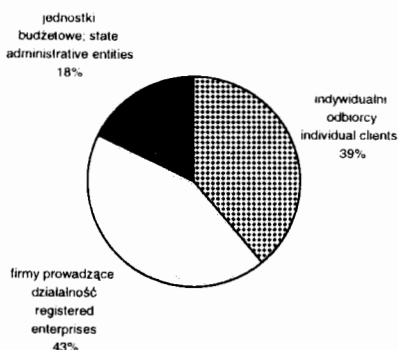
Szczególna rola, jaką w gospodarce przypisujemy małym i średnim przedsiębiorstwom, wynika nie tylko z istotnego udziału tego sektora w wytwarzaniu produktu krajowego brutto, ale także z powodu jego znaczenia dla rozwoju zatrudnienia. Badania wskazują, że małe i średnie przedsiębiorstwa, głównie te zatrudniające do 50 osób, były jedyną grupą firm, w której w roku 1999 można było mieć nadzieję na wzrost zatrudnienia. Małe, zlokalizowane na wsi firmy zatrudniały przy tym większą liczbę pracowników (średnio 2,7 osoby w stosunku do 1,4/1,7 w mieście) [FEDYSZAK-RADZIEJOWSKA 2000]. Jednak zdecydowana większość z nich (ok. 90%) to firmy rodzinne [FEDYSZAK-RADZIEJOWSKA 2000; NIEDZIELSKI 2000], niezatrudniające nikogo na stałe. Podstawową siłą roboczą stanowi właściciel i ewentualnie jego rodzina. Wiele przedsiębiorców utrzymywało również, że rzadko korzystają z zatrudniania na umowę-zlecenie (81%) czy doraźnie do pomocy (85%) [FEDYSZAK-RADZIEJOWSKA 1997].

Jeśli chodzi o dziedziny, w jakich podejmowana jest działalność respondentów, to przeważa handel (35,5%), kolejne z kategorii to produkcja (31,6%), przetwórstwo (17,7%) i usługi (15,2% – rys. 7). Taki rozkład zmiennej odbiega od danych uzyskiwanych w innych badaniach, gdzie akcentowana jest tendencja do podejmowania działań gospodarczych w branżach o jak najmniejszej kapitałochłonności, a za takie uważa się handel i usługi [ORŁOWSKA, KRUKOWSKI 2001].



Rys. 7. Dziedziny gospodarczej działalności badanych firm
Fig. 7. Fields of economic activity of surveyed enterprises

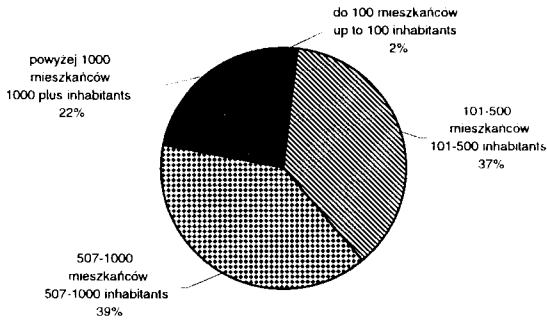
Firmy respondentów zaangażowane są przede wszystkim we współpracę z innymi podmiotami gospodarczymi (43,3%), nieco mniej obsługuje klientów indywidualnych (38,9%), a najmniej jednostki budżetowe (17,8% – rys. 8).



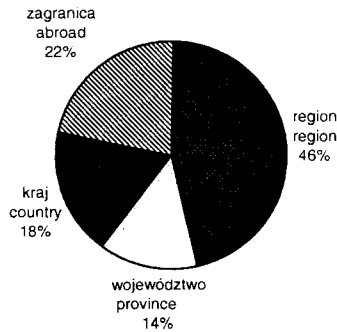
Rys. 8. Klienci badanych firm
Fig. 8. Clients of the enterprises

Rozwój przedsiębiorczości na obszarach wiejskich w znacznym stopniu warunkowany jest niskim poziomem popytu (niewielka liczba mieszkańców, bieda, zła sytuacja rolników i duża konkurencja) na oferowane dobra, bądź usługi [DUCZKOWSKA-PIASECKA 1997; FEDYSZAK-RADZIEJOWSKA 2000]. W gospodarce rynkowej przedsiębiorstwa nie funkcjonują w odosobnieniu. Z reguły występuje stan ciągłego współzawodnictwa, rywalizacji z wieloma konkurentami, działającymi na tym samym rynku. Wymusza to na właścicielach małych i średnich przedsiębiorstw podejmowanie różnorodnych działań, które w końcowym efekcie prowadzą do sprawniejszego ich funkcjonowania i większej konkurencyjności na rynku [ORŁOWSKA, KRUKOWSKI 2001]. Istnieje jednak ryzyko, bowiem nie wszyscy będą umieli sprostać pojawiającym się wyzwaniom. Ograniczenia popytu mają bowiem swe źródło także w braku skutecznej działalności przedsiębiorczej, uświadomienia sobie przez zarządzających firmami potrzeb klientów, ich identyfikacji i konieczności dostosowania oferty produktów do tych potrzeb.

Na poziom popytu istotny wpływ mają czynniki należące do najbliższego otoczenia, ale także impulsy pochodzące z zewnątrz [DUCZKOWSKA-PIASECKA 1997]. Jednym z nich może być bliskość granicy (i co się z tym wiąże – przejścia graniczne, handel przygraniczny, tworzenie infrastruktury, takiej jak bazy, punkty noclegowe i gastronomiczne). Uczestniczący w badaniach przedsiębiorcy prowadzą swoją działalność w bardzo małych miejscowościach (rys. 9). Trudno więc przypuszczać, aby lokalny popyt był w stanie zagwarantować warunki do stabilnego rozwoju firmy. Jednym więc ze sposobów radzenia sobie z tym ograniczeniem jest zapewne poszukiwanie kontaktów z innymi firmami, co daje możliwość zwiększenia skali działalności, niż gdyby przyszło im bazować tylko na konsumentach indywidualnych.



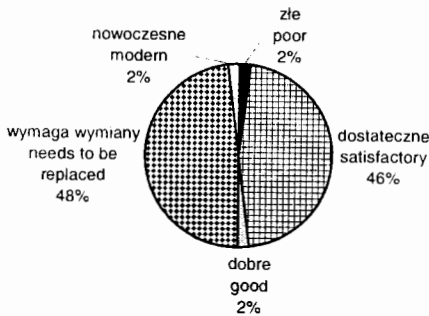
Rys. 9. Liczba mieszkańców miejscowości, w której położona jest firma
Fig. 9. Number of inhabitants of the place where the enterprise is located



Rys. 10. Zasięg terytorialny prowadzonego przedsięwzięcia
Fig. 10. Territorial range of the enterprise

Badane firmy funkcjonują najczęściej w miejscowościach zlokalizowanych w regionie najbliższym siedzibie przedsiębiorstwa (46% – rys. 10). Warto natomiast zauważyć, że na kolejnym miejscu plasują się przedsięwzięcia mające kontakt także z zagranicznymi rynkami zbytu (22%). Taka sytuacja jest zdecydowanie różna od danych uzyskiwanych w innych regionach kraju. Z badań NIEDZIELSKIEGO [2000] wynika, że większość z firm (80%) prowadzi działalność, która nie wykraczała poza województwo, przy czym w 38,2% zasięg terytorialny prowadzonego przedsięwzięcia gospodarczego ogranicza się do miejscowości, w której jest

zlokalizowana firma. Tylko około 5% podmiotów prowadzi działalność zarówno na terenie Polski, jak i za granicą. Jest to zapewne kolejny sposób na radzenie sobie z ograniczonym lokalnym popytem. Dodatkowo należy zauważyć, że na interesującym nas obszarze badawczym silny wpływ na charakter prowadzonej działalności wywiera oddziaływanie zlokalizowania przestrzennego.



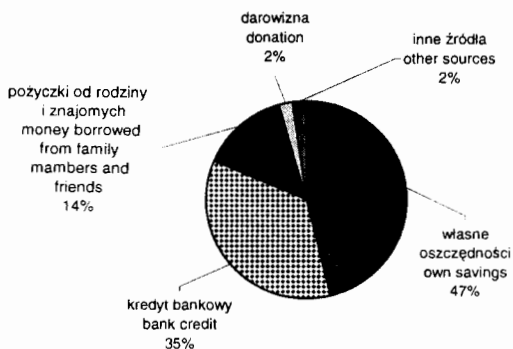
Rys. 11. Wyposażenie techniczne badanych firm
Fig. 11. Technological equipment of the enterprises

Stan maszyn i urządzeń stanowiących wyposażenie firmy w znacznym stopniu oddziałuje na efektywność, a tym samym konkurencyjność przedsiębiorstwa. Jak pokazują badania innych autorów, ponad 65% przedsiębiorców nabywało nowe maszyny i urządzenia (średnio są użytkowane 2,5 roku). Z kolei ok. 42% nabyło używane środki techniczne i użytkowało je średnio ponad 5 lat. Ponad 63% przedsiębiorców zamierzało inwestować, przy czym 54,5% w zakup maszyn, pozostali w ich remont [NIEDZIELSKI 2000]. Przedsiębiorcy z obszarów nadgranicznych oceniają, iż wyposażenie ich firm jest na poziomie dobrym i dostatecznym (nieco poniżej 50% w każdej kategorii), rys. 11. Uzyskane wyniki zdają się więc przeczyć opiniom o niedostatku funduszy. Jednak można przypuszczać, iż zakupy inwestycyjne są absolutną koniecznością i mają na celu nie tyle rozwijanie, co utrzymanie prowadzonego przedsięwzięcia na dotychczasowym poziomie.

Ocena warunków funkcjonowania firm

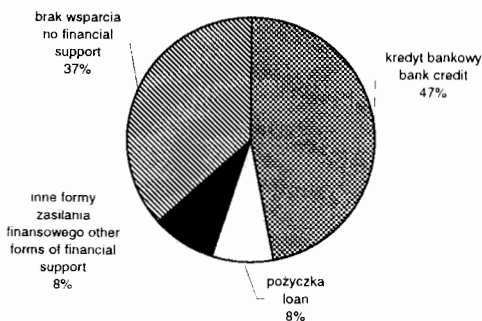
W najtrudniejszym – z punktu widzenia finansowania prowadzonej działalności – momencie startu, przedsiębiorcy korzystali przede wszystkim z własnych oszczędności (46,1%), rys. 12. Na kolejnym miejscu plasują się banki, jako instytucje udzielające wsparcia finansowego (35,2%). Zdecydowanie mniejsze znaczenie miały środki pozyskiwane od rodziny (14,3%) oraz darowizny (2,2%). Brak jest tutaj jakiegokolwiek śladu obecności innych, poza bankami, instytucji zajmujących się finansowym wspieraniem przedsiębiorczości. Zdobycie środków finansowych na uruchomienie działalności gospodarczej, to jeden z najtrudniejszych do przezwyciężenia problemów wiejskich przedsiębiorców. Przy szczupłości zasobów własnych oraz niewydolności instytucji otoczenia biznesu, najczęstszym sposobem pozyskiwania funduszy jest montaż finansowy, czyli łączenie różnych źródeł zasilania w gotówkę. Niski udział kredytowania w początkowej fazie rozwoju firm

wynika przede wszystkim z trudnych do spełnienia wymogów formalno-prawnych, jakie stawiają banki początkującym przedsiębiorcom ubiegającym się o kredyty. Dodatkowym ograniczeniem jest ich wysokie oprocentowanie, zbyt skomplikowane procedury uzyskania (np. wymóg posiadania żyrantów o odpowiednio wysokich dochodach), a system zabezpieczeń i gwarancji pozostawia wiele do życzenia [DUCZKOWSKA-MAŁYSZ, DUCZKOWSKA-PIASECKA 1993; NIEDZIELSKI 2000; ORŁOWSKA, KRUKOWSKI 2001].



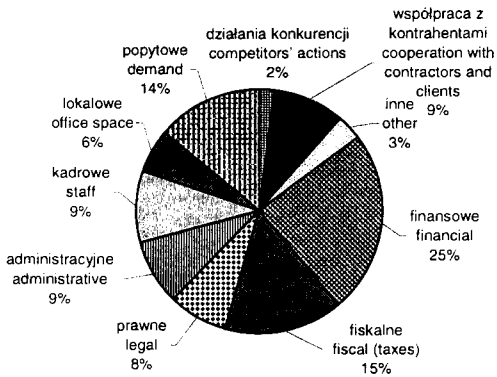
Rys. 12. Pochodzenie środków koniecznych do rozpoczęcia prowadzonej działalności
 Fig. 12. Source of financial means necessary to start own economic activity

Bieżąca działalność większości firm finansowana była z kredytów bankowych. Jednak wielu większych przedsiębiorców pozbawionych było jakiegokolwiek zewnętrznego wsparcia (rys. 13). Choć w ostatniej kategorii zawierają się odpowiedzi osób, które nie widzą potrzeby pozyskiwania dodatkowych funduszy, to jednak tych, których zniechęca trudny dostęp do kredytów i wysokie odsetki jest prawie jedna trzecia w analizowanej kategorii. Widoczne jest także, że choć potrzeby w zakresie finansowania prowadzonej działalności są duże, to tylko działające na komercyjnych zasadach banki w istotnym stopniu dostarczają środków pieniężnych potrzebnych firmom.



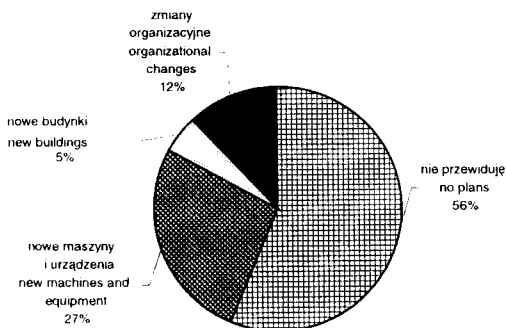
Rys. 13. Wsparcie finansowe pozyskiwane przez firmę
 Fig. 13. Financial support of the enterprises

Także już w trakcie funkcjonowania przedsiębiorstwa bariera kapitałowa wskazywana jest, przez właścicieli firm operujących na obszarach wiejskich, jako najpoważniejsze ograniczenie aktywności gospodarczej (21%), rys. 14. Około 13% wskazań dotyczyło kilku barier, związanych zwłaszcza ze zbyt wysokimi podatkami, brakiem popytu i działaniami konkurencji. Kolejna grupa ograniczeń (ok. 7–8%) to utrudnienia związane ze zbyt często zmieniającymi się przepisami prawnymi, nadmierną biurokracją oraz niedostatkim wykwalifikowanych kadr i problemami wynikającymi z współpracy z kontrahentami.



Rys. 14. Bariery w prowadzeniu firm
Fig. 14. Barriers of economic activity

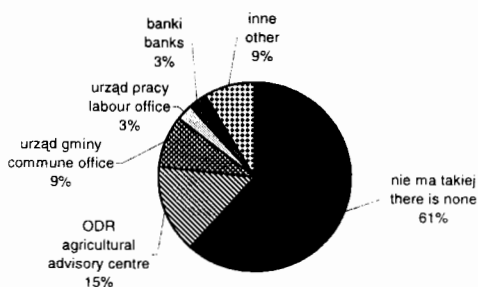
Zapewne konsekwencją występowania tak znaczącej liczby barier jest niewielki poziom nakładów przeznaczonych na wprowadzanie innowacji i nowoczesnych rozwiązań technologicznych. Zakup nowych maszyn i urządzeń, to w zasadzie jedyny znaczący czynnik unowocześniania firmy (26,6% wskazań), rys. 15.



Rys. 15. Wprowadzanie innowacji oraz nowoczesnych technologii w firmach
Fig. 15. Introduction of innovation and modern technologies in the enterprises

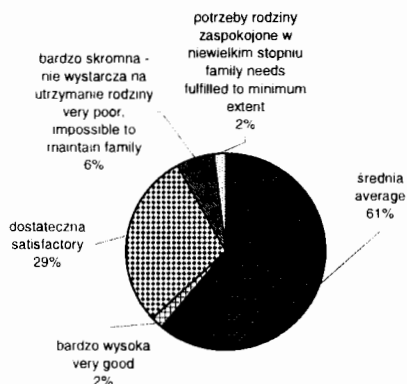
Stwierdzono, że choć najbardziej dolegliwy, sam brak zasobów finansowych nie jest jedyną barierą uniemożliwiającą prowadzenie firmy. Znacząca liczebnie grupa przedsiębiorców, którzy korzystali z zewnętrznych źródeł zasilania w gotówce, świadczyć może o tym, że pokonanie tej przeszkody jest możliwe. Wyraźnie jednak daje się zauważyć zjawisko osamotnienia instytucjonalnego, w jakim przy-

chodzi funkcjonować wiejskim przedsiębiorcom. Mianowicie 61,8% z nich stwierdziło, iż brak jest instytucji pomagających w rozwoju firmy. Zaledwie w 14,8% przypadków wskazano na ODR jako miejsce, gdzie przedsiębiorca może uzyskać pomoc (rys. 16).



Rys. 16. Instytucje pomagające w rozwoju firm
Fig. 16. Institutions supporting enterprise development

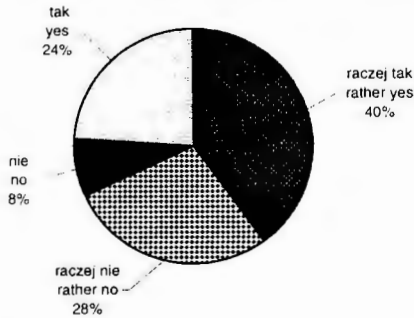
W badaniach poproszono respondentów o przedstawienie swoich opinii na temat kilku aspektów sytuacji, w jakiej znajdują się oni oraz ich firmy. Pierwsza z opinii dotyczyła oceny sytuacji materialnej rodziny (rys. 17). Choć zdecydowanie górowała opinia określająca ją na poziomie średnim (61,0%), to zauważalne było, że odpowiedzi negatywne przeważały nad pozytywnymi (odpowiednio 8,0 i 2,0). Należy oczywiście podkreślić względność uzyskanych ocen, wynikającą z ich subiektywnego charakteru.



Rys. 17. Ocena sytuacji materialnej rodziny
Fig. 17. Assessment of family financial situation

Jednak okazuje się, że najistotniejsza nie jest sama deklaracja poczucia niezadowolonia, ale wypływająca z niego reakcja – czy jest nią bierna akceptacja czy aktywna negacja (a w konsekwencji wynikające z niej działania). Większość badanych przedsiębiorców podejmuje próby aktywnego radzenia sobie z negatywnie postrzeganą sytuacją. Stwierdzono, że 64,0% respondentów deklarowało, że

w przypadku ich firm możliwe jest zwiększenie dochodów (kategorie „tak” i „raczej tak”). Niemal o połowę mniej miało dokładnie przeciwnie zdanie (36% – kategorie „nie” i „raczej nie”). Jak można zauważyć, pomimo negatywnej oceny bieżącej sytuacji finansowej, wyrażanej przez zdecydowaną większość, przedsiębiorcy potrafią dostrzec możliwości jej zmiany poprzez wykorzystanie potencjału istniejącego w firmie (rys. 18).

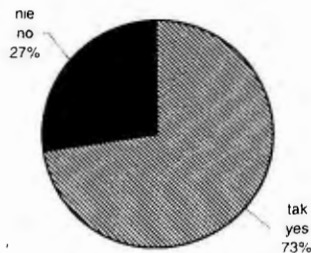


Rys. 18. Możliwości powiększenia dochodów w ramach prowadzonej obecnie działalności

Fig. 18. Opportunity of income increase within the enterprise activity

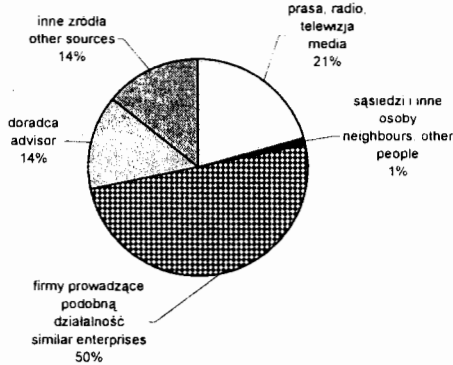
Zdaniem przedsiębiorców podstawowym czynnikiem, dzięki któremu miałyby się dokonać powiększenie dochodów jest wzrost zamożności społeczeństwa, co miałyby skutkować rosnącym popytem na rynku i zwiększeniem zamówień. Podejście to znajduje swoje potwierdzenie także w opiniach dotyczących najważniejszych szans i możliwości oraz barier zewnętrznych zagrażających rozwojowi prowadzonego przedsięwzięcia. Zdaniem respondentów, czynnikami wywierającymi największy wpływ na prowadzoną przez nich działalność są te, powiązane z koniunkturą w całej gospodarce.

Większość z przedsiębiorców (72,9%) ma zamiar rozwijać swoje przedsięwzięcie, a planowane inwestycje dotyczyć mają zakupu nowych maszyn, urządzeń i sprzętu oraz modernizacji i wyposażenia technicznego budynków (rys. 19). Natomiast głównymi ograniczeniami uniemożliwiającymi realizację zamiarów inwestycyjnych jest brak środków finansowych. Tylko 7,1% przedsiębiorców nie widziało, bez względu na okoliczności, potrzeby inwestowania w prowadzoną działalność.



Rys. 19. Opinie na temat zamiarów inwestycyjnych

Fig. 19. Opinions on investment plans



Rys. 20. Źródła pochodzenia informacji na temat nowości, wykorzystywanych w prowadzonej działalności

Fig. 20. Source of information on innovations used in the enterprise

Jednym z ważniejszych czynników określających sylwetkę przedsiębiorców jest umiejętność korzystania z różnych źródeł wiedzy oraz informacji potrzebnych dla skutecznego prowadzenia przedsięwzięcia. W pierwszym rzędzie przedsiębiorcy korzystali z informacji przekazywanych im poprzez kontakty biznesowe (50%). Kolejną pozycję zajmują zasoby dostępne za pośrednictwem środków masowego przekazu (20,5%) Z kolei ośrodki doradztwa rolniczego były źródłem informacji na temat nowości dla 14,1% przedsiębiorców (rys. 20). Istotnym wydaje się fakt, iż brak jest innych instytucji (np. komercyjnych), przekazujących przedsiębiorcom wiejskim wiedzę na temat nowości.

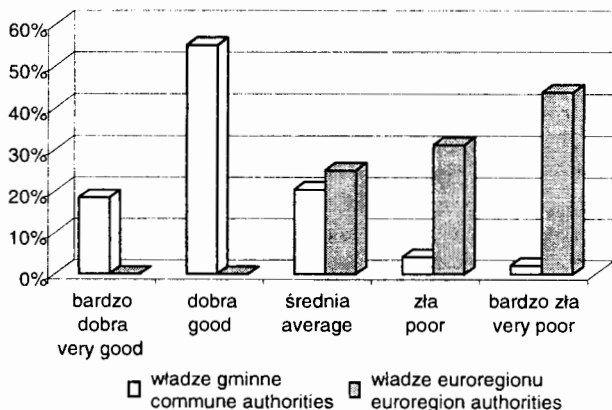
Rola współpracy transgranicznej w rozwoju przedsiębiorczości na obszarach przygranicznych

Zdecydowana większość przedsiębiorców potrafiła podać nazwę euroregionu, na terenie którego położona jest ich firma (84%). Nieco mniej, bo 71% uważało, że taka forma współpracy transgranicznej jest potrzebna. Odpowiedzi takie motywowano przede wszystkim współpracą gospodarczą (41%) i kontaktami kulturalnymi (28%). Wśród sceptyków opinie negatywne związane były przede wszystkim z brakiem widocznych efektów działań podejmowanych w euroregionie oraz brakiem bezpośrednich korzyści, które mógłby odnieść przedsiębiorca.

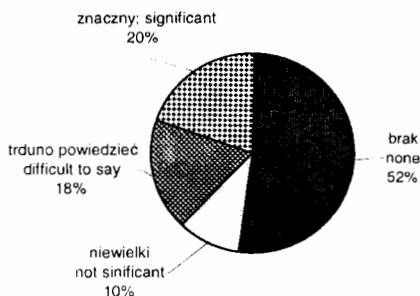
Znaczącą rolę w kreowaniu warunków dla działalności przedsiębiorczej na wsi odgrywa polityka władz lokalnych oraz sprawność działania administracji i instytucji gminnych [MAKARSKI 2000]. Od stopnia fachowości władzy, zrozumienia przez nią konieczności podejmowania inicjatyw gospodarczych i sprzyjania takim inicjatywom, od stopnia rozeznania własnego środowiska, określenia szans, jakie to środowisko stwarza, zależy tempo przemian na obszarach wiejskich [DUCZKOWSKA-PIASECKA 1997]. Od nich bowiem zależy prezentacja możliwości i budowania wizerunku gminy jako miejsca inwestowania, pomoc w organizowaniu przedsięwzięć gospodarczych czy też przyznawanie ulg podatkowych. Jak pokazują wyniki innych badań, właściciele małych i średnich przedsiębiorstw w swoich opiniach krytycznie oceniają działania władz lokalnych. Ich zdaniem nie

wspierają one działalności gospodarczej podejmowanej na ich terenie (ok. 80% odpowiedzi), albo podejmują takie działania w zależności od okoliczności (ok. 20% wskazań). Co prawda około 60% przedsiębiorców określa nastawienie przedstawicieli władzy lokalnej jako przychylne, co przede wszystkim oznacza, że urzędnicy nie przeszkadzają [FEDYSZAK-RADZIEJOWSKA 2000; ORŁOWSKA, KRUKOWSKI 2001].

Podobne wnioski wynikają z informacji uzyskanych w badaniach na obszarach przygranicznych (rys. 21). Większość przedsiębiorców wydaje się mieć bardzo ograniczone kontakty z władzami euroregionu. Stwierdzono, że co trzeci z badanych deklaruje, że współpracował z nimi, w zdecydowanej większości – trzy czwarte – ocenia tę współpracę źle i bardzo źle. Zdecydowanie inne zdanie mają przedsiębiorcy na temat współpracy z władzami gminy. Współpracę tę ponad połowa przedsiębiorców ocenia dobrze (54%). Odpowiedzi zdecydowanie negatywnych było znacznie mniej (źle – 4%, bardzo źle 2%).



Rys. 21. Współpraca przedsiębiorców z władzami lokalnymi
Fig. 21. Entrepreneurs' cooperation with local authorities



Rys. 22. Wpływ sąsiedztwa granicy z Niemcami na działalność firm
Fig. 22. Impact of proximity to German border on enterprise functioning

Ograniczony poziom kontaktów z władzami euroregionu wynikać może z przeważającej opinii o braku jakiegokolwiek wpływu sąsiedztwa granicy z Niemcami na działalność firmy (52,0%), rys. 22. Większość przedsiębiorców nie odczuwała więc potrzeby interesowania się instytucjami powołanymi w celu uspraw-

nienia współpracy transgranicznej, bowiem ich interesy nie są związane z lokalizacją w pobliżu granicy. Brak było również płaszczyzny, na jakiej mogłyby odbywać się inicjowane przez przedsiębiorców kontakty z przedstawicielami euroregionu.

Podsumowanie

Zaprezentowana charakterystyka grupy określonej mianem przedsiębiorców pozwala na wskazanie pewnej specyfiki tej zbiorowości. Z przedsiębiorczością pozytywnie skorelowany jest wiek i wykształcenie. Prowadzona działalność odbywa się w mikroskali. Świadczy o tym niewielki stopień korzystania z najmniejszej siły roboczej oraz znaczne uzależnienie od nakładu pracy właściciela firmy. W przypadku omawianych przedsięwzięć, zlokalizowanych przy zachodniej granicy kraju, zauważalny jest także ich ponadprzeciętne zaangażowanie w działalność o charakterze międzynarodowym. Generalnie należy podkreślić, że zjawiska jakie możemy zaobserwować w firmach prowadzonych przez wyodrębnioną w badaniach grupę respondentów, w pełni wpisują się w trendy dotyczące wszystkich typów działalności gospodarczej prowadzonych na obszarach wiejskich. Jak już wspomniano w większym przedsiębiorcom przyszło działać w wyjątkowo trudnych warunkach.

Swoją negatywny wpływ na rozwój przedsiębiorczości wywiera wiele czynników ze sfery zasobów materialnych – infrastruktura, kapitał, rynki zbytu itd. – niepoddających się wpływowi jednostki. Tym większe staje się znaczenie osobowej reakcji na zastane warunki, czy jest nią bierna akceptacja, czy aktywna negacja wyrażająca się w próbach wprowadzenia zmian. Ponieważ analizowane firmy nie stanowią jakiegś odizolowanej enklawy, poddawane są bowiem oddziaływaniu tych samych czynników obiektywnych – a to właśnie one mają determinujący wpływ na sytuację firm – to poszczególne parametry charakteryzujące populację nie odbiegają diametralnie od średnich charakteryzujących sektor MSP. Będąc integralną częścią lokalnych systemów społecznych i gospodarczych – z wszelkimi tego faktu konsekwencjami – przedsiębiorcy i ich firmy wykazują istnienie pewnych trendów, lokujących tę grupę osób, wraz z ich działalnością, wśród liderów rozwoju lokalnego. O powodzeniu przedsięwzięcia decydują zjawiska zachodzące na styku oddziaływań czynników ekonomicznych i społecznych. O ile te pierwsze w znacznej mierze determinują sposób, w jaki przedsiębiorcy postrzegają i oceniają swoje otoczenie, o tyle te drugie stwarzają podstawy do poszukiwania sposobów na radzenie sobie w warunkach gospodarki wolnorynkowej.

Społeczny kapitał niezbędny do prowadzenia indywidualnej działalności gospodarczej budować można także w oparciu o indywidualne doświadczenia jednostek, powstałe w wyniku kontaktów z przedstawicielami innych kultur – co właśnie ma miejsce w przypadku, przynajmniej części, przedsiębiorców działających na terenach objętych badaniami.

Literatura

- DUCKOWSKA-MAŁYSZ K., DUCKOWSKA-PIASECKA M. 1993.** *Pozarolnicze przedsięwzięcia gospodarcze na obszarze gminy. Przedsiębiorczość na obszarach wiejskich. W stronę wsi wielofunkcyjnej.* IRWiR PAN, Warszawa: 153 ss.
- DUCKOWSKA-PIASECKA M. 1997.** *Małe i średnie przedsiębiorstwa na terenach wiejskich,* w: *Ekonomiczne i społeczne uwarunkowania i możliwości wielofunkcyjne-*

go rozwoju wsi w Polsce. Praca zbiorowa pod red. M. Kłodzińskiego, A. Rosnera. SGGW, Warszawa: 86–127.

FEDYSZAK-RADZIEJOWSKA B. 1997. *Szanse i bariery rozwoju indywidualnej przedsiębiorczości wiejskiej*, w: *Ekonomiczne i społeczne uwarunkowanie i możliwości wielofunkcyjnego rozwoju wsi w Polsce*. Praca zbiorowa pod red. M. Kłodzińskiego i A. Rosnera. SGGW, Warszawa: 149–169.

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. M. Kłodzińskiego i A. Rosnera, Warszawa: 35–67.

LEWCZUK A. (red.) 2002. *Przedsiębiorczość w rolnictwie i na obszarach wiejskich*. CROW-UWM, Olsztyn: 337 ss.

MAKARSKI S. 2000. *Przedsiębiorczość w agrobiznesie*. IRWiR PAN, Warszawa: 279 ss.

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.

PIASECKI B., ROGUT A., STAWASZ E., JOHNSON S., SMALLBONE D. 2001. *Warunki prowadzenia działalności gospodarczej przez MSP w Polsce i krajach Unii Europejskiej*. PARP, Warszawa: 241 ss.

STOREY D. 1994. *Understanding the Small Business Sector*. Routledge, London: 149 ss.

Słowa kluczowe: przedsiębiorczość wiejska, obszary przygraniczne, sylwetka przedsiębiorców, szanse i bariery rozwoju firm, wielofunkcyjny rozwój, obszary wiejskie, współpraca transgraniczna

Streszczenie

W pracy rozpoznano społeczno-gospodarcze i kulturowe uwarunkowania podejmowania działań przedsiębiorczych na obszarach przygranicznych Euroregionu „Sprawa-Nysa-Bóbr”. W badaniach szczególnie interesujące było poznanie wpływu na podejmowanie działalności przedsiębiorczej pobliskiej granicy państwa oraz przestrzennej lokalizacji firm. Badania zostały przeprowadzone w czwartym kwartale 2002 roku na obszarach wiejskich Euroregionu „Sprawa-Nysa-Bóbr”. W pracy wykorzystano wyniki badań uzyskane w trakcie wywiadu z zastosowaniem kwestionariusza z 50 przedsiębiorcami wiejskimi. Stwierdzono, że około 80% badanych przedsiębiorców to mężczyźni w średnim wieku (przeciętnie ok. 44 lat), o wykształceniu średnim (52%) i zawodowym (22%). Badane firmy prowadziły działalność gospodarczą, głównie w dziedzinie handlu (35,5%), produkcji (31,6%), przetwórstwa rolno-spożywczego (17,7%) i usług (15,2%). Prowadzona działalność miała charakter lokalny i odbywała się w mikroskali. Wśród wielu

ograniczeń rozwoju przedsiębiorczości, respondenci wymieniali barierę kapitałową oraz brak instytucji otoczenia biznesu. Mimo tych przeszkód 72,9% właścicieli firm miało zamiar rozwijać swoje przedsiębiorstwo, głównie poprzez nowe inwestycje i wprowadzanie innowacji.

ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT ON RURAL AREAS OF „SPREWA-NYSA-BÓBR” EUROREGION

*Piotr Raźniewski*¹, *Zbigniew Brodziński*²

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

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

Key words: rural enterprise, borderland areas, entrepreneurs' profile, chances and barriers of enterprise development, rural areas, multifunctional development, transborder cooperation

Summary

The aim of study was to get knowledge on socio-economic and cultural determinants of undertaking enterprising activities on borderland areas of „Sprewa-Nysa-Bóbr” Euroregion. Particularly interesting element of the study was to recognize the impact of State border proximity, and spatial localization of enterprises, on undertaking enterprising activity. The survey was carried out in the last quarter of 2002 on „Sprewa-Nysa-Bóbr” Euroregion rural areas. Paper presents results of the interviews (using standard questionnaire) with 50 rural entrepreneurs. It was found out that about 80% enquired entrepreneurs were men of average age 44, with secondary (52%) and vocational (22%) education. Their enterprises carried out economic activity mainly in trade (35.5%), production (31.6%), agro-food processing (17.7%) and services (15.2%). Their activity of rather local character was carried out on the micro-scale. Among many barriers of enterprise development respondents listed, the capital barrier as well as lack of business environment institutions. However, in spite of the obstacles as many as 72.9% enterprise owners were planning to continue developing their business, mainly through new investments and introduction of innovations.

Dr Piotr Raźniewski

Wyższa Szkoła Informatyki i Ekonomii

Towarzystwo Wiedzy Powszechnej

ul. Wyzwolenia 30

10-106 OLSZTYN

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