



INSTYTUT EKONOMIKI ROLNICTWA
I GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ
PAŃSTWOWY INSTYTUT BADAWCZY

***Uwarunkowania rozwoju
małych i średnich
przedsiębiorstw
na obszarach wiejskich***

nr 92

Warszawa 2008

***Marcin Gospodarowicz
Danuta Kołodziejczyk
Adam Wasilewski***



EKONOMICZNE I SPOŁECZNE UWARUNKOWANIA
ROZWOJU POLSKIEJ GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ
PO WSTĄPIENIU POLSKI DO UNII EUROPEJSKIEJ

***Uwarunkowania rozwoju
małych i średnich
przedsiębiorstw
na oszarach wiejskich***



INSTYTUT EKONOMIKI ROLNICTWA
I GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ
PAŃSTWOWY INSTYTUT BADAWCZY

***Uwarunkowania rozwoju
małych i średnich
przedsiębiorstw
na obszarach wiejskich***

Autorzy:

dr Marcin Gospodarowicz

dr hab. Danuta Kołodziejczyk

dr inż. Adam Wasilewski



EKONOMICZNE I SPOŁECZNE UWARUNKOWANIA
ROZWOJU POLSKIEJ GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ
PO WSTĄPIENIU POLSKI DO UNII EUROPEJSKIEJ

Warszawa 2008

Autorzy publikacji są pracownikami naukowymi
Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej
– Państwowego Instytutu Badawczego

Pracę zrealizowano w ramach tematu
**Zróżnicowanie regionalne w rozwoju rolnictwa oraz jego wpływ
na problemy ekonomiczne i społeczne obszarów wiejskich**
w zadaniu *Instytucjonalne czynniki rozwoju społeczno-gospodarczego obszarów
wiejskich*

Celem pracy jest przedstawienie uwarunkowań rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw
na obszarach wiejskich.

Opracowanie komputerowe
mgr inż. Danuta Lidke

Korekta
Joanna Gozdera

Redakcja techniczna
Krystyna Mirkowska

Projekt okładki
AKME Projekty Sp. z o.o.

ISBN 978-83-60798-60-7

*Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej
– Państwowy Instytut Badawczy
00-950 Warszawa, ul. Świętokrzyska 20, skr. poczt. nr 984
tel.: (0·prefiks·22) 50 54 444
faks: (0·prefiks·22) 50 54 636
e-mail: dw@ierigz.waw.pl
<http://www.ierigz.waw.pl>*

Spis treści

Wprowadzenie (<i>Danuta Kołodziejczyk</i>)	7
1. Polityka wspierania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w UE i w Polsce (<i>Adam Wasilewski</i>).....	9
Wprowadzenie.....	9
1.1. Podstawy prawne wspierania rozwoju sektora małych i średnich przedsiębiorstw w UE	11
1.2. Europejska Karta Małych Przedsiębiorstw	14
1.3. Fundusze strukturalne UE	15
1.3.1. Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich	16
1.3.2. Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego, Europejski Fundusz Społeczny oraz Fundusz Spójności	17
1.4. Różnicowanie form finansowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw.....	20
1.5. Konstytucja i prawo krajowe w rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw.....	22
1.6. Programy rozwoju na lata 2007-2013	30
1.6.1. Program Operacyjny Kapitał Ludzki.....	31
1.6.2. Program Innowacyjna Gospodarka.....	33
1.6.3. Program Rozwoju Obszarów Wiejskich.....	36
1.6.4. Program Infrastruktura i Środowisko	37
1.7. Polityka podatkowa w rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw.....	38
Podsumowanie i wnioski.....	46
2. Poziom rozwoju społeczno-gospodarczego gmin a rozwój sektora MSP w najbliższych latach (<i>Marcin Gospodarowicz</i>)	49
Wprowadzenie.....	49
2.1. Charakterystyka podmiotów gospodarczych	51
2.2. Przedsiębiorczość jako proces tworzenia i rozwoju podmiotów gospodarczych	53
2.3. Charakterystyka próby badanych gmin	54
2.4. Założenia badawcze i wyniki analizy	56
2.5. Wpływ aglomeracji miejskich na rozwój pozarolniczej działalności gospodarczej.....	60
2.6. Analiza danych panelowych	62
Literatura	66

3. Przedsiębiorczość jako czynnik stymulujący aktywność małych i średnich przedsiębiorstw (<i>Danuta Kołodziejczyk</i>).....	67
Wprowadzenie.....	67
3.1. Czynniki ludzkie a przedsiębiorczość na badanych obszarach	70
3.2. Środowisko lokalne a przedsiębiorczość na badanych obszarach	73
3.3. Innowacyjność jako przejaw przedsiębiorczości w badanych przedsiębiorstwach	76
3.4. Innowacje jako czynnik wzrostu konkurencyjności badanych przedsiębiorstw	78
Podsumowanie i wnioski.....	81
Literatura	83

Wprowadzenie

Prezentowany raport dotyczy przedstawienia uwarunkowań rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw (MSP), ze szczególnym uwzględnieniem obszarów wiejskich oraz analizy czynników, które prowadzą do umocnienia ich na rynku. W każdej gospodarce realizującej wzrost gospodarczy ta problematyka ma bardzo duże znaczenie.

Raport dotyczy aspektów zarówno teoretycznych, jak i praktycznych tego zagadnienia. Przedstawiono najważniejsze działania polityki gospodarczej względem małych i średnich przedsiębiorstw, lokalne uwarunkowania ich rozwoju oraz czynniki wpływające na podniesienie konkurencyjności tych przedsiębiorstw.

Zdefiniowanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw przyjęto za ustawą o swobodzie działalności gospodarczej z 2 lipca 2004 r., która wyraźnie określa przedsiębiorstwo mikro, małe i średnie. Podstawowym kryterium wydzielenia jest wielkość zatrudnienia i obrotu netto w przedsiębiorstwie. Podobnie kryteria przyjęła Komisja Europejska 6 maja 2003 r., a obowiązują od 1 stycznia 2005 r. Przyjęta przez Komisję Europejską definicja małych i średnich przedsiębiorstw stała się wiążąca w przypadku starania się o pomoc publiczną i chęci skorzystania ze środków unijnych.

Tabela 1. Definicja MSP obowiązująca w krajach Unii Europejskiej od 2005 roku

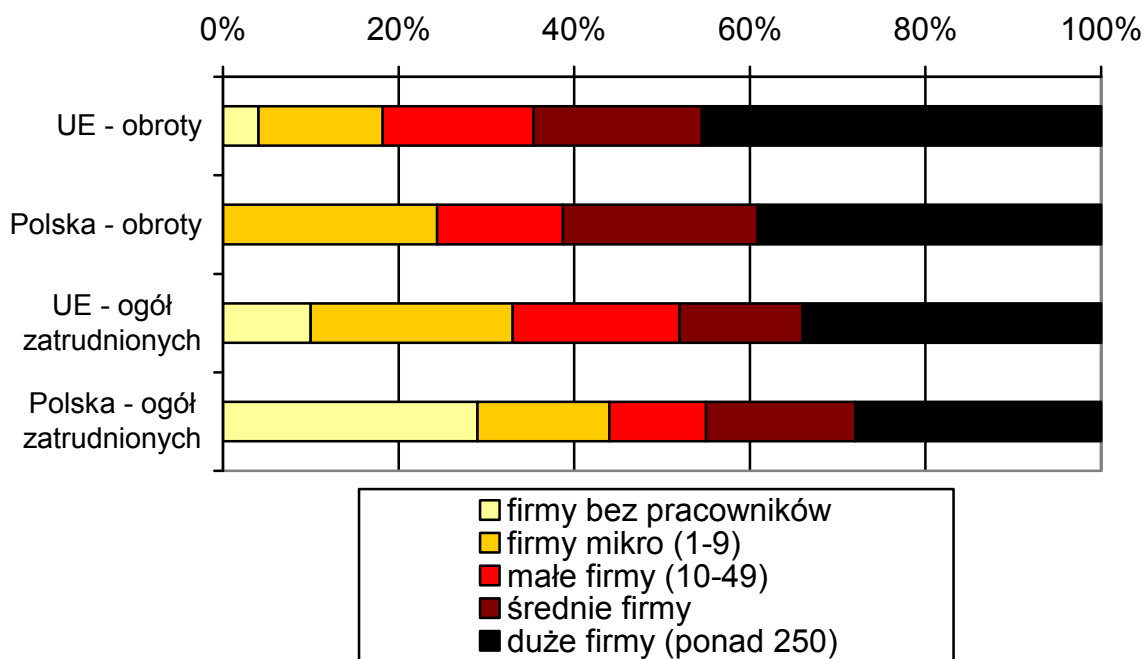
Kategoria	Liczba pracowników (średnio rocznie w AWU)	Obrót netto	lub	Suma bilansowa
Średnie przedsiębiorstwa	< 250	≤ 50 mln €		≤ 43 mln €
Małe przedsiębiorstwa	< 50	≤ 10 mln €		≤ 10 mln €
Mikro przedsiębiorstwa	< 10	≤ 2 mln €		≤ 2 mln €

Źródło: B. Mikołajczyk, *Infrastruktura finansowa MSP w krajach Unii Europejskiej*, Difin, Warszawa 2007, s. 16.

Według tak przyjętego kryterium w Polsce zarejestrowanych jest około 3,4 mln przedsiębiorstw, co stanowi około 99,5% wszystkich zarejestrowanych firm (szacuje się, że aktywnie działa około 50%). Te firmy zapewniają około 67% miejsc pracy i tworzą około 49% PKB¹.

¹ *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2005-2006*, pod red. S. Życińskiego i A. Żołnierskiego, PARP, Warszawa 2007, www.pasaz.com.

Rys. 1. Przedsiębiorstwa w Unii Europejskiej-15 (2001) i w Polsce (2005)
– podział według obrotu i liczby zatrudnionych (w %).



Źródło: Obliczenia na podstawie Raportu o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2005-2006, pod red. S. Życińskiego i A. Żołnierskiego, PARP, Warszawa 2007, www.pasaz.com.

Wszystkie europejskie kraje łączą fakt, że MSP stanowią w nich główne miejsce pracy. Znamca przedsiębiorczości P. Drucker stwierdził, że „pojawienie się w Stanach Zjednoczonych w ostatnich dziesięciu-piętnastu latach prawdziwie przedsiębiorczej gospodarki stanowiło wydarzenie najbardziej znaczące i budzące nadzieję we współczesnej historii gospodarczej i społecznej”². Jak pokazują przemiany strukturalne, również i w Polsce sektor MSP staje się ważnym elementem gospodarki i jego rola będzie systematycznie wzrastać.

Przyjęcie w 2004 r. Polski na członka UE oznaczało dla przedsiębiorców daleko idące zmiany warunków rozwoju i funkcjonowania. Od tego, w jaki sposób i jak szybko przedsiębiorstwa sektora MSP dostosują się do nowych warunków, zależały ich konkurencyjność na jednolitym rynku europejskim.

Poczynione spostrzeżenia przyczynią się do lepszego zrozumienia mechanizmu podnoszenia konkurencyjności przedsiębiorstwa oraz oceny efektów wprowadzonych zmian przez tych przedsiębiorców, którzy są otwarci na innowacje.

² P.F. Drucker, *Innowacje i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*, PWE, Warszawa 1992, s. 7.

1. Polityka wspierania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w UE i w Polsce

Wprowadzenie

W ostatnich latach rozwój obszarów wiejskich w Polsce utożsamiany był przede wszystkim z rozwojem sektora rolnego. Głównymi celami tego rozwoju były poprawa wydajności pracy w gospodarstwach rolnych oraz jakości produktów. Osiągnięciu tych celów miała sprzyjać, prowadzona na dość szeroką skalę, modernizacja gospodarstw rolnych. Takie podejście wynikało również z przyjęcia przez Polskę zasad Wspólnej Polityki Rolnej (WPR) w chwili akcesji do Unii Europejskiej.

Instytucjonalne wsparcie dla sektora rolnego w ramach Wspólnej Polityki Rolnej doprowadziło do znacznego przyspieszenia procesu modernizacji. W konsekwencji udział zatrudnionych w rolnictwie, który w pierwszym okresie transformacji systemowej wynosił około 27%, zmniejszył się o blisko 11 p.p. Zjawisko to można uznać za zdecydowanie pozytywne. Niemniej pojawiła się konieczność zagospodarowania powstałych nadwyżek siły roboczej przez nierolnicze działy gospodarki narodowej.

Małe i średnie przedsiębiorstwa (MSP) prowadzące działalność gospodarczą na obszarach wiejskich stają się w związku z powyższym jednym z głównych podmiotów rozwoju. Wynika to dodatkowo z faktu, że na terenach wiejskich mieszka około 38% ludności kraju, której znaczna część nie była związana z gospodarstwem rolnym, praktycznie przez cały okres zmian systemowych. Rozwój pozarolniczej działalności gospodarczej w formie małych i średnich przedsiębiorstw na obszarach wiejskich napotyka jednak na wiele barier charakterystycznych również dla jej rozwoju w miastach, jak i wynikających ze specyfiki wsi. Znacznie wyższe koszty jednostkowe rozbudowy infrastruktury technicznej, utrudniony dostęp do infrastruktury ekonomicznej oraz niższy poziom wykształcenia mieszkańców to tylko niektóre z przykładów barier rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich. Ich występowanie znacznie zmniejsza atrakcyjność wsi jako miejsca lokalizacji działalności.

Do przyspieszenia modernizacji sektora rolnego w znacznym stopniu przyczyniła się pomoc publiczna. Występowanie wielu barier zarówno wewnętrznych, jak i zewnętrznych nie sprzyjało bowiem rozwojowi rolnictwa wyłącznie na zasadach wolnego rynku, a niwelowanie ich negatywnych skutków wymagało ingerencji państwa. Podobna sytuacja występuje w przypadku rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich. Niwelowanie negatywnych skutków szeroko rozumianej niekorzystnej lokalizacji przedsiębiorstwa, tj. takiej lokalizacji, która generuje wyż-

sze koszty zarówno dla przedsiębiorcy, jak i władz lokalnych, powinno być jednym z kluczowych przedmiotów polityki rozwoju obszarów wiejskich.

Wsparcie rozwoju działalności gospodarczej powinno być zorientowane przede wszystkim na podmioty zaliczane do sektora małych i średnich przedsiębiorstw, a zwłaszcza adresowane do osób samozatrudniających się. Te formy wymagają bowiem znacznie mniej rozbudowanego otoczenia dla swojej działalności, co oznacza, że znacznie łatwiej adaptują się do warunków występujących na obszarach wiejskich. Potwierdza to fakt, że w 2006 r. w gminach miejsko-wiejskich i wiejskich zarejestrowanych było ponad 2,1 mln podmiotów osób fizycznych. Skala tego zjawiska uzasadnia również konieczność monitorowania przez państwo dalszego rozwoju tej formy działalności gospodarczej i prowadzenia analiz określających stopień, w jakim udzielona pomoc publiczna przyczynia się do wzrostu przedsiębiorczości wiejskiej.

Pomoc publiczna dla sektora małych i średnich przedsiębiorstw powinna być jednak zdywersyfikowana. Pod tym pojęciem należy rozumieć zarówno działania legislacyjne państwa polskiego oraz Unii Europejskiej, jak i bezpośrednie programy pomocy, wykorzystujące środki publiczne. W pierwszym przypadku powinny to być działania legislacyjne ułatwiające podejmowanie i rezygnowanie z prowadzenia działalności oraz zwiększające szanse w konkurencji z innymi podmiotami, np. poprzez zmniejszanie asymetrii w dostępie do informacji i kapitału. W drugim przypadku powinny to być programy ukierunkowane na podnoszenie kwalifikacji lokalnych przedsiębiorców oraz niwelowanie wspomnianych negatywnych skutków lokalizacji przedsiębiorstwa.

W opracowaniu w związku z powyższym dokonano analizy podstawowych aktów prawnych Unii Europejskiej i Polski odnoszących się do podejmowania i prowadzenia działalności gospodarczej. Przedmiotem badań były przede wszystkim regulacje zakresu i form pomocy publicznej prowadzące zarówno w sposób bezpośredni, jak i pośredni do poprawy konkurencyjności sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Przeprowadzony został również krótki przegląd programów zakładających wykorzystanie funduszy strukturalnych UE na wsparcie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w latach 2007-2013. Takie podejście pozwoli bowiem określić, czy stosowane przez Unię Europejską i Polskę instrumenty w ramach polityki wspierania małych i średnich przedsiębiorstw przyczynią się do trwałego rozwoju tego sektora, przy jednoczesnym zachowaniu zasad prawidłowej dystrybucji środków publicznych. Alternatywą jest bowiem przyspieszenie tempa migracji trwałych i wyludnianie się rejonów peryferyjnych.

1.1. Podstawy prawne wspierania rozwoju sektora małych i średnich przedsiębiorstw w UE

Ogólne ramy polityki wspierania rozwoju działalności gospodarczej, w tym małych i średnich przedsiębiorstw w Unii Europejskiej wyznacza sporządzony w dniu 25 marca 1957 r. w Rzymie Traktat o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej³. Ustalone w traktacie zasady nie obligują żadnego z organów Unii Europejskiej do sformułowania strategii w zakresie aktywnego wspierania nierolniczych form działalności gospodarczej na obszarach wiejskich, a następnie jej wdrażania. Dają one jednak podstawę do takich działań w sposób pośredni. Jednym z głównych celów funkcjonowania UE jest bowiem **ustanawianie reguł konkurencji niezbędnych do funkcjonowania rynku wewnętrznego**. UE ma więc możliwość kreowania polityki rozwoju sektora MSP, która będzie uwzględniała bariery poprawy konkurencyjności podmiotu, wynikające z jego lokalizacji, wielkości lub działu gospodarki narodowej, w którym funkcjonuje. Ustanowione w traktacie prawo przedsiębiorczości zabrania natomiast państwom członkowskim samodzielnego udzielania pomocy, która mogłaby zakłócić warunki przedsiębiorczości.

Istotne znaczenie dla dalszego rozwoju przedsiębiorczości w krajach UE mają przyjęte w traktacie rozwiązania dotyczące promocji zatrudnienia. Ich celem jest umożliwienie organom UE podejmowanie wszelkich działań pozwalających podnosić, a następnie utrzymać uzyskany poziom zatrudnienia. Zobowiązanie to daje szerokie możliwości wspierania inicjatyw gospodarczych ludności. Nie wyklucza ono samozatrudnienia, które może stanowić jedno z głównych, alternatywnych wobec rolnictwa, źródeł dochodów dla mieszkańców wsi.

Unia, jak i poszczególne państwa członkowskie, realizując politykę promocji zatrudnienia muszą jednak brać pod uwagę rozwiązywanie kwestii społecznych oraz ochronę socjalną pracowników. Wynika to z podpisanej 18 października 1961 roku w Turynie Karty Społecznej oraz ze Wspólnotowej Karty Socjalnych Praw Podstawowych Pracowników z 1989 roku. W dokumentach tych stwierdzono, że promocji zatrudnienia powinna towarzyszyć realizacja zadań zorientowanych na:

- poprawę warunków życia i pracy, tak aby umożliwić ich wyrównanie z jednoczesnym zachowaniem postępu,
- odpowiednią ochronę socjalną,
- dialog między partnerami społecznymi,
- rozwój zasobów ludzkich pozwalający podnosić i utrzymać poziom zatrudnienia oraz przeciwdziałający wyłączeniu.

³ Dz.U. UE z 9 maja 2008 r., C 115, T. 51. Wersja skonsolidowana Traktatu.

Traktat nie precyzuje i nie obliguje wszystkich państw do stosowania zunifikowanego zestawu instrumentów służących osiągnięciu powyższych celów. Zgodnie z nim państwa członkowskie powinny wykorzystywać środki, które uwzględniają różnorodność praktyk krajowych, w szczególności w dziedzinie stosunków umownych, jak również potrzebę utrzymania konkurencyjności gospodarki Unii. Rolą organów Unii Europejskiej jest natomiast wspieranie i uzupełnianie działań państw członkowskich w następujących dziedzinach:

- polepszania środowiska pracy w celu ochrony zdrowia i bezpieczeństwa pracowników,
- poprawy warunków pracy,
- zabezpieczenia społecznego i ochrony socjalnej pracowników,
- ochrony pracowników w przypadku wypowiedzenia umowy o pracę,
- informacji i konsultacji z pracownikami,
- reprezentacji i obrony zbiorowej interesów pracowników i pracodawców,
- precyzowania warunków zatrudnienia obywateli państw trzecich – legalnie przebywających na terytorium Unii,
- integracji osób wyłączonej z rynku pracy,
- równości mężczyzn i kobiet w odniesieniu do ich szans na rynku pracy i traktowania w pracy,
- zwalczania wyłączenia społecznego,
- modernizacji systemów ochrony socjalnej.

Dość duża autonomia Państw Członkowskich w rozwiązywaniu problemów związanych z zatrudnieniem nie oznacza braku możliwości ingerencji w tę sferę Unii Europejskiej. Parlament Europejski i Rada Europy mogą przyjąć, w drodze dyrektyw, minimalne wymagania w wyżej wymienionych dziedzinach, które obowiązywać będą wszystkich członków. Warunkiem jest ich stopniowe wprowadzanie w życie, z uwzględnieniem warunków i norm technicznych istniejących w każdym z Państw Członkowskich. Dyrektywy te powinny jednak unikać nakładania administracyjnych, finansowych i prawnych ograniczeń, które utrudniałyby tworzenie i rozwijanie małych i średnich przedsiębiorstw. Rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw jest więc priorytetowy dla Unii Europejskiej. Prawo unijne sprzyja bowiem ograniczeniu kosztów produkcji tego sektora wynikających z obowiązku świadczeń socjalnych dla pracowników.

Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej nakłada na nią oraz na poszczególne Państwa Członkowskie również obowiązek zapewnienia warunków niezbędnych dla konkurencyjności przemysłu Unii. W tym celu, zgodnie z systemem wolnych i konkurencyjnych rynków, ich działania powinny zmierzać do:

- przyspieszenia dostosowania przemysłu do zmian strukturalnych,
- wspierania środowiska sprzyjającego inicjatywom i rozwojowi przedsiębiorstw w całej Unii, a zwłaszcza małych i średnich przedsiębiorstw.

Małe i średnie przedsiębiorstwa postrzegane są więc w UE jako jeden z głównych podmiotów rozwoju gospodarczego. Takie podejście do sektora małych i średnich przedsiębiorstw sygnatariusze potwierdzili w artykule 179 traktatu, odnoszącym się do badań naukowych i rozwoju technologicznego. Zgodnie z tym artykułem Unia powinna dążyć do wzmocnienia swojej bazy naukowej i technologicznej przez utworzenie europejskiej przestrzeni badawczej, w której naukowcy, wiedza naukowa i technologie podlegają swobodnej wymianie. Jednym z ostatecznych beneficjentów rozwoju technologicznego powinny być natomiast małe i średnie przedsiębiorstwa. Konsekwencją działań na rzecz pomocy technologicznej dla MSP ma być maksymalizacja wykorzystania potencjału rynku wewnętrznego.

Istotny dla rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich jest również obowiązek uzupełniania przez Unię działań Państw Członkowskich na rzecz sektora turystycznego, w szczególności przez wspieranie konkurencyjności przedsiębiorstw. Walory przyrodnicze, kulturowe i rekreacyjne sprzyjają rozwojowi różnych form turystyki na obszarach wiejskich. Wsparcie ze strony UE pozwoli natomiast na ograniczenie negatywnego wpływu wielu barier wynikających np. z ograniczonego dostępu do kapitału, słabo rozwiniętej infrastruktury technicznej czy kwalifikacji miejscowej ludności. Traktat obliguje bowiem organy Unii do:

- zachęcania do tworzenia korzystnego środowiska dla rozwoju przedsiębiorstw w tym sektorze,
- wspierania współpracy między Państwami Członkowskimi, w szczególności przez wymianę dobrych praktyk.

Proponowane działania mają charakter dość ogólny. Dają one jednak podstawę prawną do opracowywania programów rozwoju turystyki, w tym na obszarach wiejskich. To z kolei stwarza możliwość rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, zarówno świadczących usługi turystyczne, jak i usługi o charakterze komplementarnym. Wykorzystanie unijnego wsparcia dla rozwoju turystyki jako instrumentu rozwoju obszarów wiejskich wymaga jednak uwzględnienia ich specyfiki. Specyfika ta w tym przypadku wiąże się przede wszystkim z posiadanymi przez społeczność lokalną umiejętnościami w zakresie organizacji i zarządzania tym sektorem.

Reasumując, należy stwierdzić, że traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej nie odnosi się bezpośrednio do rozwoju drobnej i średniej przedsiębiorczości na obszarach wiejskich. Nadaje on jednak priorytetowe znaczenie wszelkim działaniom wspierającym rozwój obszarów wiejskich oraz sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Dostrzega również różnorodność warunków funkcjonowania przedsiębiorstw, która wywiera istotny wpływ na ich

konkurencyjność. W tym kontekście możliwe jest przygotowywanie programów wspierających rozwój drobnej i średniej przedsiębiorczości na obszarach wiejskich poprzez likwidację barier ograniczających ich konkurencyjność, a wynikających z niedogodnej lokalizacji.

1.2. Europejska Karta Małych Przedsiębiorstw

Wsparcie dla małych przedsiębiorstw w ramach polityki rozwoju obszarów wiejskich oraz polityki spójności wynika również z postanowień zawartych w Europejskiej Karcie Małych Przedsiębiorstw⁴. W dokumencie tym członkowie Rady Europejskiej uznali bowiem znaczenie małych przedsiębiorstw dla gospodarki Unii. W momencie podpisania Karty stanowiły one 99% ogółu przedsiębiorstw oraz były, i w dalszym ciągu są, głównym źródłem miejsc pracy. Zawarte w karcie zalecenia Rady miały sprzyjać realizacji podstawowego celu strategii lizbońskiej, tj. uczynienia z gospodarki europejskiej najbardziej dynamicznej gospodarki świata do 2010 r. Celu tego, co prawda, nie uda się osiągnąć w wyznaczonym terminie, niemniej karta jest w dalszym ciągu wyznacznikiem polityki przedsiębiorczości Unii Europejskiej.

Sygnatariusze karty uznali, że sytuację małych przedsiębiorstw w Unii Europejskiej można poprawić poprzez działania mające na celu pobudzanie przedsiębiorczości, ocenę istniejących środków i w razie potrzeby zmianę tych środków na przyjazne dla małych przedsiębiorstw oraz działania zmierzające do tego, by przy kształtowaniu polityki w należyty sposób uwzględniane były ich potrzeby. W tym celu zobowiązano się do:

- umacniania ducha innowacji i przedsiębiorczości, który umożliwi gospodarce europejskiej sprostać czekającym ją wyzwaniom,
- ukształtowania struktur regulacyjnych, podatkowych i administracyjnych sprzyjających działalności przedsiębiorczej oraz do poprawy statusu przedsiębiorców,
- zapewnienia dostępu do rynków przy jak najmniej uciążliwych wymaganiach, spójnych z nadrzędnymi celami polityki w sferze publicznej,
- ułatwienia dostępu do najlepszych badań i technologii,
- poprawy dostępu do środków finansowych przez cały okres funkcjonowania przedsiębiorstwa,
- stałego usprawniania działalności organów Unii, tak aby UE oferowała najlepsze na świecie środowisko dla małych przedsiębiorstw,

⁴ Załącznik III do wniosków z posiedzenia Rady Europejskiej, które odbyło się w Santa Maria da Feira w dniach 19-20 czerwca 2000 r. Karta została podpisana przez kraje ówczesne kandydujące do UE, w tym Polskę, w kwietniu 2002 r., a przez kraje Bałkanów Zachodnich w czerwcu 2003 r.

- wysłuchiwanie głosu małych przedsiębiorstw,
- promocji wsparcia dla małych przedsiębiorstw na najwyższym poziomie.

Rada Unii określiła również priorytetowe kierunki, które powinny uwzględnić działania pomocowe na rzecz małych przedsiębiorstw, a mianowicie:

- kształcenie i szkolenia z zakresu przedsiębiorczości,
- mniejsze koszty i szybsze rozpoczęcie działalności,
- sprawniejsze ustawodawstwo i lepsze przepisy,
- dostępność umiejętności,
- usprawnienie dostępu w trybie online,
- szersza działalność wychodząca poza jednolity rynek,
- kwestie opodatkowania i wsparcia finansowego,
- zwiększenie możliwości technologicznych małych przedsiębiorstw,
- skuteczne modele handlu elektronicznego,
- rozwijanie silniejszej i skuteczniejszej reprezentacji interesów małych przedsiębiorstw na szczeblu Unii Europejskiej i poszczególnych państw.

Zaproponowane w karcie kierunki wsparcia dla małych przedsiębiorstw objęły dość szeroki zakres instrumentów. Uwzględniają one bowiem możliwość dokonywania zmian legislacyjnych, procedur administracyjnych, a także polityki fiskalnej państw członkowskich. Były one ponadto podstawą dla sformułowania niektórych szczegółowych celów działalności funduszy strukturalnych. Można powiedzieć, że wyznaczyły one ramy prowadzonej obecnie przez Unię polityki przedsiębiorczości.

1.3. Fundusze strukturalne UE

Prawo unijne tworzy pewne ramy funkcjonowania przedsiębiorstw, określając jednocześnie priorytetowe kierunki ich dalszego rozwoju oraz wyznacza obszary, w których możliwe jest wspieranie tych przedsiębiorstw przez struktury UE lub rządy Państw Członkowskich. Wszelkie formy wsparcia wymagają jednak przygotowania określonych programów, których realizacja wymaga zaangażowania środków finansowych. Istotną rolę odgrywają w związku z tym fundusze strukturalne. Wspieranie rozwoju sektora małych i średnich przedsiębiorstw nie jest jednak domeną jednego z nich. Dość silny wpływ, zarówno pośredni, jak i bezpośredni, na sytuację w tym sektorze wywierają:

- Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW),
- Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego (EFRR),
- Europejski Fundusz Społeczny (EFS),
- Fundusz Spójności (FS).

1.3.1. Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich

Ważną rolę w rozwoju sektora MSP na obszarach wiejskich odgrywa Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich. W rozporządzeniu nr 1698/2005, dotyczącym wspierania rozwoju obszarów wiejskich ze środków tego funduszu, Rada Unii Europejskiej zaznacza, że istnieje potrzeba towarzyszenia zmianom na obszarach wiejskich poprzez udzielanie tym obszarom pomocy w różnicowaniu działalności gospodarczej. Głównym kierunkiem zmian ma być przechodzenie ludności z działalności rolniczej do nierolniczych sektorów gospodarki. W rozporządzeniu tym podjęte są również kwestie wspierania zatrudnienia, poprawy jakości podstawowych usług, w tym związanych z lokalnym dostępem do technologii informacyjnych i komunikacyjnych (TIK) oraz podejmowania inwestycji uatrakcyjniających obszary wiejskie. Celem działań w powyższych obszarach ma być odwrócenie trendów spadku gospodarczego i społecznego oraz wyludniania terenów wiejskich.

Zgodnie z rozporządzeniem Państwa Członkowskie powinny w przyznanym ze środków EFRROW wsparciu uwzględnić finansowanie działań związanych z rozwojem szeroko rozumianej gospodarki wiejskiej. Rozdział środków powinien być dokonywany na podstawie doświadczeń inicjatywy Leader oraz z uwzględnieniem wielosektorowych potrzeb w zakresie endogenicznego rozwoju obszarów wiejskich. Rada zaleca również finansowanie przez EFRROW działań na rzecz szeroko rozumianego rozwoju gospodarki wiejskiej, które są ujęte w lokalnych strategiach rozwoju. Uzyskanie wsparcia finansowego przez sektor małych i średnich przedsiębiorstw jest więc warunkowane przez Radę Unii aktywnym włączeniem się przedstawicieli tego sektora w przygotowanie strategii, która będzie uwzględniać ich interesy.

Istotne znaczenie dla MSP ma artykuł 52 rozporządzenia, który umożliwia wykorzystanie środków EFRROW na działalność związaną z zachęcaniem do rozwijania działalności turystycznej na obszarach wiejskich. Wsparcie z funduszu powinno być jednak ukierunkowane na tworzenie:

- małej infrastruktury, takiej jak centra informacyjne oraz oznakowanie miejsc turystycznych,
- infrastruktury rekreacyjnej – oferującej dostęp do obszarów przyrodniczych oraz zakwaterowanie o małej liczbie miejsc,
- rozwój lub marketing usług turystycznych związanych z turystyką wiejską.

Zastosowanie pomocy finansowej w tych obszarach daje dość szerokie możliwości mikro, małym i średnim przedsiębiorstwom podjęcia działalności na obszarach wiejskim w sektorze turystycznym. Równie ważna dla dywersyfikacji działalności gospodarczej na terenach wiejskich jest możliwość wspierania przez fundusz tworzenia systemu usług z zakresu:

- zarządzania gospodarstwem rolnym,
- zastępstwa i usług doradczych dla rolników,
- usług doradczych dla posiadaczy lasów.

Funkcjonowanie systemu tego rodzaju usług może być nieodzowne również w warunkach Polski w relatywnie krótkim czasie. Sektor ten tworzy bowiem nie tylko dodatkowe miejsca pracy poza gospodarstwem rolnym ale daje szansę poprawy warunków życia i pracy rolników. Warunkiem jest wzrost poziomu dochodów rodzin rolniczych. Niemniej takie czynniki, jak sukcesywna modernizacja rolnictwa, rosnące ceny żywności i wsparcie rolników przy pomocy instrumentów Wspólnej Polityki Rolnej i Rozwoju Obszarów Wiejskich mogą przyczynić się do zaistnienia odpowiednich warunków, sprzyjających wzrostowi dynamiki rozwoju tych usług.

1.3.2. Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego, Europejski Fundusz Społeczny oraz Fundusz Spójności

Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego, Europejski Fundusz Społeczny oraz Fundusz Spójności są instrumentami realizacji unijnej polityki spójności, które charakteryzują się odmiennym podejściem do problemów będących przedmiotem tej polityki. Artykuł 158 Traktatu o Funkcjonowaniu UE stanowi, że w celu wzmocnienia jej spójności gospodarczej i społecznej Wspólnota zmierza do zmniejszenia dysproporcji w poziomach rozwoju różnych regionów oraz zacofania regionów, w tym obszarów wiejskich. Artykuł 159 Traktatu stawia z kolei wymóg wspierania tych działań za pośrednictwem funduszy strukturalnych, Europejskiego Banku Inwestycyjnego (EBI) oraz innych istniejących instrumentów finansowych.

Zgodnie z rozporządzeniem 1083/2006 z dnia 12 lipca 2006 roku działania podejmowane przez wymienione fundusze powinny zmierzać do osiągnięcia trzech głównych celów:

- a) celu konwergencja, który jest ukierunkowany na przyspieszenie konwergencji najsłabiej rozwiniętych państw członkowskich i regionów poprzez poprawę warunków wzrostu i zatrudnienia dzięki zwiększaniu ilości i poprawie jakości inwestycji w kapitał rzeczowy i ludzki, rozwojowi innowacyjności i społeczeństwa opartego na wiedzy, zdolnościom adaptacyj-

nym do zmian gospodarczych i społecznych, ochronie i poprawie jakości środowiska naturalnego oraz zwiększaniu wydajności administracji;

- b) celu konkurencyjność regionalna i zatrudnienie, który, poza najslabiej rozwiniętymi regionami, jest ukierunkowany na zwiększanie konkurencyjności i atrakcyjności regionów, jak również zatrudnienia poprzez przewidywanie zmian gospodarczych i społecznych, w tym związanych z liberalizacją handlu, poprzez zwiększenie i poprawę jakości inwestycji w kapitał ludzki, innowacyjność i promowanie społeczeństwa opartego na wiedzy, przedsiębiorczość, ochronę i poprawę jakości środowiska naturalnego oraz poprawę dostępności, zdolności adaptacyjnych pracowników i podmiotów gospodarczych, jak również rozwój rynków pracy sprzyjających integracji społecznej;
- c) celu europejska współpraca terytorialna, który jest ukierunkowany na umacnianie współpracy transgranicznej poprzez wspólne inicjatywy lokalne i regionalne, umacnianie współpracy transnarodowej za pomocą działań sprzyjających zintegrowanemu rozwojowi terytorialnemu powiązanemu z priorytetami Wspólnoty oraz umacnianie współpracy międzyregionalnej i wymiany doświadczeń na właściwym szczeblu terytorialnym.

Rozporządzenie określa również, które fundusze są odpowiedzialne za realizację poszczególnych celów, a mianowicie:

- a) celu konwergencja: EFRR, EFS i FS;
- b) celu konkurencyjność regionalna i zatrudnienie: EFRR i EFS;
- c) celu europejska współpraca terytorialna: EFRR.

Osiągnięciu powyższych celów ma sprzyjać wsparcie finansowe funduszy dla różnego rodzaju działań. Wśród nich zostały zdefiniowane szczegółowe działania, które w sposób bezpośredni lub pośredni odnoszą się do małych i średnich przedsiębiorstw, a których zadaniem jest wzmocnienie tego sektora i spowodowanie wzrostu dynamiki jego rozwoju. Przykładami działań bezpośrednio wspierających rozwój drobnej i średniej przedsiębiorczości, finansowanych ze środków funduszy w ramach celu konwergencji oraz konkurencyjności regionalnej i zatrudnienia są:

- transfer technologii i udoskonalenie sieci współpracy między małymi i średnimi przedsiębiorstwami (MSP), pomiędzy MSP a innymi podmiotami gospodarczymi i uczelniami, wszelkiego rodzaju instytucjami szkolnictwa policealnego, organami regionalnymi, ośrodkami badawczymi oraz „biegunami nauki i technologii”;

- pomoc na rzecz badań i rozwoju technologicznego, w szczególności dla MSP (w tym dostęp do usług związanych z badaniami i rozwojem technologicznym w ośrodkach badawczych);
- pomoc udzielana MSP na cele promocji produktów i procesów produkcyjnych przyjaznych dla środowiska (wprowadzenie skutecznego systemu zarządzania środowiskiem, przyjęcie i wykorzystanie technologii zapobiegania zanieczyszczeniom, włączenie czystych technologii do działalności produkcyjnej przedsiębiorstw);
- działania mające na celu pobudzanie badań, innowacji i przedsiębiorczości w MSP;
- usługi i aplikacje dla MSP (e-handel, edukacja i szkolenia, tworzenie sieci itp.) oraz inne działania mające na celu poprawę dostępu MSP do technologii informacyjno-komunikacyjnych i ich wydajne wykorzystanie;
- wsparcie dla samozatrudnienia i uruchamiania działalności gospodarczej.

O ile powyższe działania są bezpośrednio adresowane w rozporządzeniu do małych i średnich przedsiębiorstw, to większość z pozostałych wywiera pośredni wpływ na rozwój sektora. Przykładem może tu być finansowanie inwestycji infrastrukturalnych ze środków Funduszu Spójności czy podnoszenia kwalifikacji zawodowych ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego.

Rozważając możliwości wykorzystania omawianych funduszy jako instrumentów wspierających rozwój drobnej i średniej przedsiębiorczości, należy zaznaczyć, że niektóre bariery rozwoju mogą być przedmiotem oddziaływania więcej niż jednego funduszu. Przestrzegana musi być jednak zasada, że każdy z funduszy może finansować zadania leżące w zakresie drugiego jedynie w sposób komplementarny i ograniczony. Dotyczy to nie tylko funduszy wykorzystywanych do realizacji polityki spójności, ale również relacji pomiędzy nimi a EFRROW. Rozporządzenie 1083 nakłada np. na EFRR obowiązek wspierania działań na rzecz dywersyfikacji działalności gospodarczej na obszarach wiejskich. Podobne zadanie leżało w gestii EFRROW. Z ustawodawstwa unijnego wynika jednak, że działania obu funduszy powinny uzupełniać się w tej dziedzinie. Podejście to wydaje się uzasadnione z uwagi na złożoność problemów rozwoju, w tym zwłaszcza obszarów, które wymagają kompleksowych rozwiązań. Dodatkowo uzasadniają je nadrzędne cele działalności poszczególnych funduszy. Zadaniem EFRR jest niwelowanie dysproporcji pomiędzy regionami w kontekście prowadzonej polityki spójności. EFS dąży natomiast do poprawy możliwości zatrudniania pracowników w ramach wspólnego rynku i w konsekwencji poprawy warunków życia ludności. Niemniej może ono generować

wzrost kosztów transakcyjnych z tytułu zaangażowania zbyt dużej liczby partnerów do rozwiązania określonego problemu. Pojawia się bowiem konieczność koordynacji działań pomiędzy funduszami.

1.4. Różnicowanie form finansowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw

Jedną z głównych barier rozwoju przedsiębiorczości, w tym także na obszarach wiejskich, jest utrudniony dostęp do kapitału. Jej skutkiem jest z reguły brak możliwości trwałego rozwoju firm, a w skrajnych przypadkach ich bankructwa. Rada Europejska, dostrzegając negatywne konsekwencje tej sytuacji podjęła w rozporządzeniu 1083 próbę jej przeciwdziałania. Instrumentem, który ma służyć temu celowi jest zorientowanie wsparcia Unii Europejskiej na zapewnienie lepszego dostępu do finansowania i innowacyjnych technik inżynierii finansowej, przede wszystkim dla mikroprzedsiębiorstw, małych i średnich przedsiębiorstw. Dodatkowo, zarówno ułatwienia w dostępie do zewnętrznych źródeł finansowania, jak i nowe techniki inżynierii finansowej mogą być wykorzystywane jako formy wsparcia działalności partnerstwa publiczno-prywatnego oraz projektów objętych zintegrowanym planem zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich.

W związku z powyższym fundusze strukturalne mogą w ramach programu operacyjnego finansować wydatki dotyczące operacji składających się z wkładów we wsparcie instrumentów inżynierii finansowej dla przedsiębiorstw, a przede wszystkim małych i średnich przedsiębiorstw. Do instrumentów tych zaliczane są:

- fundusze kapitału podwyższonego ryzyka (*venture capital funds*),
- fundusze gwarancyjne,
- fundusze pożyczkowe,
- fundusze na rzecz rozwoju obszarów miejskich,
- fundusze inwestujące w partnerstwa publiczno-prywatne i inne projekty ujęte w zintegrowanym planie na rzecz trwałego rozwoju obszarów miejskich.

W przypadku gdy wsparcie jest organizowane za pomocą funduszy powierniczych, czyli funduszy ustanowionych w celu inwestowania w kilka funduszy kapitału podwyższonego ryzyka, fundusze gwarancyjne i fundusze pożyczkowe oraz fundusze na rzecz rozwoju obszarów miejskich, państwo członkowskie lub instytucja zarządzająca realizują je poprzez zastosowanie jednej lub kilku z następujących form:

- a) udzielenie zamówienia publicznego zgodnie z obowiązującym prawem zamówień publicznych;

- b) w innych przypadkach, gdy umowa nie stanowi kontraktu na usługi publiczne w rozumieniu prawa zamówień publicznych, przyznanie dotacji rozumianej w tym celu jako bezpośredni wkład finansowy w formie darowizny:
- na rzecz Europejskiego Banku Inwestycyjnego (EBI) lub Europejskiego Funduszu Inwestycyjnego (EFI);
 - na rzecz instytucji finansowej bez zaproszenia do składania wniosków, jeżeli zgodnie z prawem krajowym odbywa się to zgodnie z Traktatem.

Należy podkreślić fakt, że we wspieraniu rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw bardzo ważną rolę odgrywa Europejski Bank Inwestycyjny. Wsparcie finansowe dla tego sektora jest bowiem głównym celem jego działalności. Obecnie wykorzystywane przez EBI instrumenty, które są przeznaczone dla wspomnianych przedsiębiorstw to:

- średnioterminowe kredyty i pożyczki – linia kredytów i pośrednich pożyczek zorganizowana we współpracy z bankami lokalnymi. Linia przeznaczona do finansowania projektów inwestycyjnych, których całkowity koszt nie przekracza 25 mln euro, a udział EBI nie przekracza 50% wartości inwestycji. Linia przeznaczona jest dla przedsiębiorstw zatrudniających poniżej 250 pracowników, których roczny obrót nie przekracza 50 mln euro, a bilans roczny 43 mln euro;
- instrumenty kapitału podwyższonego ryzyka – inwestycje w fundusze kapitału podwyższonego ryzyka, które wspierają rozwój małych i średnich przedsiębiorstw, przede wszystkim tych, które są we wczesnej fazie rozwoju oraz przedsiębiorstw zorientowanych na nowe technologie;
- JEREMIE (Joint European Resource for Micro to Medium Enterprises) – instrument powstały w wyniku wspólnej inicjatywy EBI oraz Dyrekcji Generalnej do spraw Polityki Regionalnej, który ma zasadniczo służyć zwielokrotnieniu wykorzystania środków funduszy strukturalnych na rzecz wsparcia małych i średnich przedsiębiorstw. Jego wykorzystanie sprowadza się do spójnego wsparcia rozwoju przedsiębiorczości poprzez dofinansowanie działań związanych z udzielaniem gwarancji i poręczeń kredytowych, stosowaniem instrumentów kapitału podwyższonego ryzyka, udzielaniem pożyczek oraz sekurytyzacją.

Znaczenie EBI w rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw wynika również z faktu, że jest on większościowym udziałowcem w Europejskim Funduszu Inwestycyjnym. EFI dostarcza bowiem temu sektorowi kapitału podwyższonego ryzyka poprzez udzielanie gwarancji na zaciągane przez przedsiębiorstwa pożyczki. EFI nie udziela jednak bezpośrednich pożyczek oraz nie dotuje działalności

przedsiębiorstw. Jego statut nie dopuszcza również bezpośrednich inwestycji w firmy. Pożyczkodawcą są w tym przypadku banki lub inne instytucje finansowe.

Z przeprowadzonych badań wynika, że w prowadzonej przez Unię Europejską polityce wspierania finansowego małych i średnich przedsiębiorstw następują dość istotne zmiany. W przeszłości dominującą formą pomocy dla przedsiębiorców były granty. Dotowanie rozwoju przedsiębiorczości mogło mieć jednak niewielki wpływ na efektywność tego sektora. Forma ta w znacznym stopniu ograniczała również liczbę beneficjentów. Zastosowanie nowych instrumentów zaliczanych do tzw. inżynierii finansowej pozwala natomiast objąć pomocą znacznie większą liczbę przedsiębiorstw oraz skłonić przedsiębiorców do prowadzenia działalności ukierunkowanej na wzrost efektywności gospodarowania.

1.5. Konstytucja i prawo krajowe w rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw

Konstytucja jest podstawowym i zarazem nadrzędnym w stosunku do innych wyznacznikiem polityki rozwoju przedsiębiorczości. Zawarte w niej normy i zasady określają ramy, w których może następować rozwój gospodarczy kraju oraz rolę, jaką ma do odegrania w tym procesie sektor publiczny. Z faktu, że ustawa zasadnicza dotyczy zarówno całego terytorium kraju, jak i wszystkich obywateli wynika brak specyficznych uregulowań dotyczących wyłącznie obszarów wiejskich oraz sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Pomimo braku bezpośrednich odniesień w konstytucji do znaczenia drobnej przedsiębiorczości w rozwoju obszarów wiejskich, szereg norm i zasad wywiera bezpośredni wpływ na ten proces. Największe znaczenie w tym względzie mają:

- zasada zrównoważonego rozwoju (art. 5),
- decentralizacja (art. 15, 94 i 163).

Z zasady zrównoważonego rozwoju wynika bowiem konieczność podejmowania działań nie tylko na rzecz rozwoju gospodarczego, ale także w sferze rozwoju społecznego i ekologicznego. Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa w znacznie mniejszym stopniu przyczyniają się do rozwarstwienia społeczeństwa i z reguły ich działalność nie wywiera silnego negatywnego wpływu na środowisko przyrodnicze. Innymi słowy, zagospodarowując nadwyżkę siły roboczej z gospodarstw rolnych nie powodują drastycznych przemian społecznych i ekologicznych, co jest szczególnie ważne z uwagi na specyfikę środowiska kulturowego i przyrodniczego wsi.

Decentralizacja sprowadza się natomiast do obowiązku delegowania uprawnień decyzyjnych i zadań do administracji publicznej niższych szczebli

przy zachowaniu zasady optymalnego wykorzystania i realizacji. W tej sytuacji terenowe organy administracji rządowej oraz samorzady terytorialne stają się aktywnymi uczestnikami procesu rozwoju regionalnego i lokalnego. Ich znajomość lokalnej i regionalnej specyfiki obszarów wiejskich oraz rynku powinna przyczynić się do tworzenia optymalnych warunków dla podejmowania i prowadzenia działalności gospodarczej, a zwłaszcza w formie małych i średnich przedsiębiorstw. Przykładem takiego oddziaływania są lokalne oraz regionalne inwestycje infrastrukturalne samorządów terytorialnych.

W Konstytucji ustawodawca precyzuje ponadto 2 podstawowe zasady, które ściśle odnoszą się do rozwoju pozarolniczej działalności gospodarczej, w tym podmiotów zaliczanych do sektora MSP oraz nawiązują do polityki rozwoju Unii Europejskiej, a mianowicie:

- społeczna gospodarka rynkowa oparta na swobodzie działalności gospodarczej, własności prywatnej, współpracy partnerów społecznych, co stanowi podstawę ustroju gospodarczego RP (art. 20),
- władze publiczne prowadzą politykę zmierzającą do pełnego produktywnego zatrudnienia poprzez realizowanie programów zwalczania bezrobocia (art. 65).

Z powyższych regulacji wynika, że ustawa zasadnicza nie sankcjonuje żadnych specyficznych rozwiązań w zakresie rozwoju gospodarczego obszarów wiejskich. Na uwagę zasługuje jednak fakt, że obowiązek poszukiwania takich rozwiązań nakłada na władze publiczne. Od władz różnych szczebli administracyjnych zależy więc czy np. podejmowane działania będą miały na celu promowanie rozwoju pozarolniczej działalności gospodarczej na obszarach wiejskich, czy też zostaną podjęte działania na rzecz zintensyfikowania migracji ludności wiejskiej do miast. Ważne jest usankcjonowanie przez konstytucję możliwości zaangażowania partnerów społecznych w rozwój gospodarczy. Odzwierciedla to bowiem znaczenie organizacji pozarządowych dla tego procesu i nawiązuje do polityki UE związanej ze wsparciem programu Leader.

Warunki ramowe rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw wynikają nie tylko z konstytucji, ale również z ustawy o swobodzie działalności gospodarczej z dnia 4 lipca 2004 roku⁵. Ustala ona przede wszystkim zasady kształtowania relacji pomiędzy administracją publiczną a przedsiębiorcami. Wśród tych zasad należy wymienić następujące:

- organ administracji publicznej nie może żądać, ani uzależnić swojej decyzji w sprawie podjęcia, wykonywania lub zakończenia działalności gospodarczej przez zainteresowaną osobę od spełnienia przez nią dodatkowych warunków,

⁵ Dz.U. 2004 Nr 173, poz.1807 z późniejszymi zmianami.

w szczególności przedłożenia dokumentów lub ujawnienia danych, nieprzewidzianych ustawą,

- państwo udziela przedsiębiorcom pomocy publicznej z poszanowaniem zasad równości i konkurencji,
- organy administracji publicznej wspierają rozwój przedsiębiorczości, tworząc korzystne warunki do podejmowania i wykonywania działalności gospodarczej, **w szczególności wspierają mikroprzedsiębiorców oraz małych i średnich przedsiębiorców**,
- organy administracji publicznej są zobowiązane do rozpatrywania spraw przedsiębiorców bez zbędnej zwłoki,
- wykonując swe zadania, organy administracji publicznej współdziałają z organizacjami pracodawców, organizacjami pracowników, organizacjami przedsiębiorców oraz samorządami zawodowymi i gospodarczymi,

Powyższe zasady obligują administrację publiczną różnych szczebli do poszanowania własności prywatnej, zachowania bezstronności w relacjach pomiędzy pracodawcami i pracownikami. Ukierunkowują również działania administracji publicznej na upraszczanie procedur administracyjnych. Przestrzeganie tych norm przez administrację publiczną, a w szczególności tych, które odnoszą się do upraszczania procedur, może w konsekwencji znacznie obniżyć koszty wejścia i wyjścia przedsiębiorstw z rynku. To z kolei może prowadzić do aktywizacji ludności w podejmowaniu działalności gospodarczej.

Funkcją administracji publicznej, która wynika z przepisów omawianej ustawy, jest również kontrola działalności gospodarczej, zwłaszcza w zakresie zgodności podejmowania i prowadzenia tej działalności z zasadami w niej określonymi. Przykładem mogą tu być samorządy gmin, które:

- prowadzą ewidencję przedsiębiorstw;
- w przypadku wykonywania działalności gospodarczej niezgodnie z przepisami ustawy, a także stwierdzenia: zagrożenia życia lub zdrowia, niebezpieczeństwa powstania szkód majątkowych w znacznych rozmiarach lub naruszenia środowiska w wyniku wykonywania tej działalności, zobowiązane są zawiadomić właściwe organy administracji publicznej, które powiadamiają wójta, burmistrza lub prezydenta miasta o podjętych czynnościach;
- mogą nakazać wstrzymanie wykonywania działalności gospodarczej na czas niezbędny, nie dłuższy niż 3 dni, w przypadku braku możliwości powiadomienia o zagrożeniach odpowiednich organów.

Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej określa ponadto podstawowe zadania Państwa w funkcjonowaniu i rozwoju mikroprzedsiębiorców oraz małych i średnich przedsiębiorców. Według ustawodawcy Państwo powinno

tworzyć korzystne warunki dla rozwoju tego rodzaju przedsiębiorstw poprzez takie działania, jak:

- inicjowanie zmian stanu prawnego, które sprzyjają rozwojowi mikroprzedsiębiorców oraz małych i średnich przedsiębiorców, w tym dotyczących dostępu do środków finansowych pochodzących z kredytów i pożyczek oraz poręczeń kredytowych;
- wspieranie instytucji umożliwiających finansowanie działalności gospodarczej na dogodnych warunkach w ramach realizowanych programów rządowych;
- wyrównywanie warunków wykonywania działalności gospodarczej ze względu na obciążenia publicznoprawne;
- ułatwianie dostępu do informacji, szkoleń oraz doradztwa;
- wspieranie instytucji i organizacji działających na rzecz przedsiębiorców;
- promowanie współpracy mikroprzedsiębiorców, małych i średnich przedsiębiorców z innymi przedsiębiorcami polskimi i zagranicznymi.

Wyznaczone w ustawie kierunki polityki wspierania rozwoju pozarolniczej działalności gospodarczej dają dość szerokie możliwości oddziaływania na sektor małych i średnich przedsiębiorstw zarówno organom rządowym, jak i poszczególnym szczeblom samorządów terytorialnych. W praktyce pozwala to administracji publicznej wykorzystywać instrumenty począwszy od projektów ustaw zmieniających sposoby opodatkowania tego sektora poprzez wdrażanie różnych programów rozwoju, a skończywszy na organizowanych przez gminę szkoleniach dla lokalnych przedsiębiorców czy stosowaniu ulg w podatkach lokalnych.

Przeprowadzone badania potwierdzają, że coraz ważniejszą rolę w rozwoju gospodarczym odgrywają samorzady terytorialne. Z ustawy o samorządzie województwa z dnia 5 czerwca 1998 roku⁶ wynika np., że jednym z podstawowych zadań samorządu województwa jest podnoszenie poziomu konkurencyjności i innowacyjności gospodarki regionu. Aby jednak jakikolwiek podmiot mógł podejmować aktywne działania w tym kierunku, musi przede wszystkim dysponować własnym mieniem oraz prowadzić samodzielną gospodarkę finansową na podstawie budżetu. Spełnianie tych warunków przez samorząd województwa powoduje, że staje się on podmiotem polityki rozwoju, która w przypadku tego szczebla administracji obejmuje:

- tworzenie warunków rozwoju gospodarczego, w tym kreowanie rynku pracy,
- pobudzanie aktywności gospodarczej,
- utrzymanie i rozbudowa infrastruktury społecznej i technicznej o znaczeniu wojewódzkim,

⁶ Dz.U. 1998 Nr 91, poz. 576 z późniejszymi zmianami.

- pozyskiwanie i łączenie środków finansowych – publicznych i prywatnych – w celu realizacji zadań z zakresu użyteczności publicznej,
- promocja walorów i możliwości rozwojowych województwa.

Władze regionalne odgrywają również istotną rolę w zakresie promocji zatrudnienia, łagodzenia skutków bezrobocia oraz aktywizacji zawodowej⁷. Samorząd województwa na podstawie Krajowego Planu Działań uchwalonego przez Radę Ministrów jest zobowiązany do corocznego przygotowywania regionalnego planu działań na rzecz zatrudnienia, który określa:

- preferowane programy regionalne,
- projekty lokalne,
- priorytetowe grupy bezrobotnych i innych osób wymagających wsparcia.

Zgodnie z ustawą o samorządzie powiatowym⁸, działania powiatu w sferze gospodarczej powinny dotyczyć:

- organizacji i utrzymania transportu zbiorowego oraz dróg publicznych,
- gospodarki nieruchomościami,
- przeciwdziałania bezrobociu oraz aktywizacji lokalnego rynku pracy,
- promocji powiatu.

Wprowadzony nowy układ kompetencyjny stawia przed starostwem – podobnie jak przed samorządem województwa – wiele zadań z zakresu polityki rynku pracy. Z ustawy o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy wynika obowiązek zaangażowania samorządu powiatu m.in. w takie działania, jak:

- opracowanie i realizacja programu promocji zatrudnienia oraz aktywizacji lokalnego rynku pracy stanowiącego część powiatowej strategii rozwiązywania problemów społecznych;
- pozyskiwanie i gospodarowanie środkami finansowymi na realizację zadań z zakresu aktywizacji lokalnego rynku pracy;
- udzielanie pomocy bezrobotnym i poszukującym pracy w znalezieniu pracy, a także pracodawcom w pozyskaniu pracowników przez pośrednictwo pracy;
- inicjowanie i wdrażanie instrumentów rynku pracy;
- inicjowanie, organizowanie i finansowanie usług i instrumentów rynku pracy;
- inicjowanie i wspieranie tworzenia klubów pracy;
- inicjowanie, organizowanie i finansowanie projektów lokalnych i innych działań na rzecz aktywizacji bezrobotnych;
- realizowanie zadań wynikających z prawa swobodnego przepływu pracowników między wyżej wymienionymi państwami, w szczególności realizowanie

⁷ Ustawa o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy z dnia 20 kwietnia 2004 r., Dz.U. z 2004 r. Nr 99, poz. 1001 z późniejszymi zmianami.

⁸ Dz.U. 1998 Nr 91, poz. 578 z późniejszymi zmianami.

zadań z zakresu udziału w sieci EURES, w tym świadczenie usług EURES we współpracy z ministrem właściwym do spraw pracy, samorządem województwa, związkami zawodowymi i organizacjami pracodawców.

Oddziaływanie samorządów gmin na rozwój działalności gospodarczej ma nieco inny charakter niż w przypadku samorządów wojewódzkich i powiatowych. W zakresie prowadzonej w regionach polityki zatrudnienia ich udział w zasadzie ogranicza się do wysuwania propozycji, wydawania opinii oraz pomocy w zakresie realizacji programów wojewódzkich i powiatowych. Nie umniejsza to jednak znaczenia, jakie ma gmina w procesie rozwoju gospodarczego. To na jej terenie jest lokalizowana działalność gospodarcza i w większości przypadków przedsiębiorcy dokonują w pierwszej kolejności oceny warunków organizacyjno-technicznych tworzonych przez samorząd tego szczebla.

Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej⁹ określa główne obszary, w których gmina może poprzez efektywne działania przyczynić się do prawidłowego i zgodnego z prawem rozwoju działalności gospodarczej. Samorząd lokalny jest bowiem upoważniony do:

- prowadzenia ewidencji działalności gospodarczej,
- wydawania, odmowy wydania i cofania zezwoleń i koncesji (o ile przepisy odrębnych ustaw tak stanowią),
- kontroli przestrzegania przepisów prawa przez przedsiębiorców oraz powiadamiania o ich łamaniu odpowiednich organów, a w uzasadnionych przypadkach wstrzymywania działalności przedsiębiorstwa.

Gmina może więc bezpośrednio oddziaływać na podejmowanie i prowadzenie działalności gospodarczej. Przyjmowane przez nią procedury wywierają bezpośredni wpływ na koszty wejścia i wyjścia przedsiębiorstwa z rynku. Oprócz powyższych instrumentów oddziaływania na rozwój działalności gospodarczej, istotnych zwłaszcza dla sektora MSP, gminy otrzymały jeszcze szereg innych kompetencji. Niektóre z nich mają, co prawda, bezpośredni wpływ na poszczególne przedsięwzięcia gospodarcze, inne oddziałują natomiast w sposób pośredni, ale w zasadzie wszystkie są nieodzowne. Z ustawy o samorządzie gminnym¹⁰ oraz ustawy o finansach publicznych¹¹ wynikają następujące kompetencje:

- utrzymanie urządzeń infrastruktury technicznej oraz inwestycje infrastrukturalne,
- tworzenie i przystępowanie do spółek i spółdzielni,

⁹ Dz.U. 2004 Nr 173, poz. 1808.

¹⁰ Dz.U. 1990 Nr 16 poz. 95 z późniejszymi zmianami.

¹¹ Dz.U. 1998 Nr 155 poz. 1014 z późniejszymi zmianami.

- tworzenie przedsiębiorstw, zakładów oraz innych gminnych jednostek organizacyjnych,
- udzielanie pożyczek i poręczeń,
- gospodarowanie gminnym zasobem nieruchomości, w tym także nieruchomości gruntowych (nabywanie, zbywanie, wdzierżawianie, wynajem)¹²,
- powierzanie osobom prawnym, fizycznym lub jednostkom organizacyjnym nieposiadającym osobowości prawnej wykonywania zadań z zakresu gospodarki komunalnej¹³,
- udzielanie dotacji podmiotom gospodarczym wykonującym zadania publiczne,
- stosowanie ulg podatkowych,
- wyznaczenie w miejscowym planie zagospodarowania przestrzennego terenów rolnych i leśnych, które mogą być przeznaczone pod zabudowę, w tym także służącą prowadzeniu działalności gospodarczej¹⁴.

Wykorzystywanie przez samorządy terytorialne posiadanych uprawnień decyzyjnych, środków finansowych oraz możliwości współpracy zarówno w ramach sektora publicznego, jak i z sektorem prywatnym może zintensyfikować rozwój gospodarczy kraju, w tym również obszarów wiejskich. Z uwagi na określone uwarunkowania niektórych części kraju lub specyficzne potrzeby gospodarki, tworzone są specjalne strefy ekonomiczne, które umożliwiają dynamiczny rozwój również małym i średnim przedsiębiorstwom. Strefy te zgodnie z ustawą z dnia 20 października 1994 roku „o specjalnych strefach ekonomicznych”¹⁵ tworzone są na obszarach niezamieszkałych, a przyspieszenie rozwoju gospodarczego ma być osiągnięte przez:

- rozwój określonych dziedzin działalności gospodarczej,
- rozwój nowych rozwiązań technicznych i technologicznych oraz ich wykorzystanie w gospodarce narodowej,
- rozwój eksportu,
- zwiększenie konkurencyjności wytwarzanych wyrobów i świadczonych usług,
- zagospodarowanie istniejącego majątku przemysłowego i infrastruktury gospodarczej,
- tworzenie nowych miejsc pracy,
- zagospodarowanie nie wykorzystanych zasobów naturalnych z zachowaniem zasad równowagi ekologicznej.

¹² Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami, Dz.U. 1997 Nr 115 poz. 741 z późniejszymi zmianami.

¹³ Ustawa z dnia 20 grudnia 1996 r. o gospodarce komunalnej, Dz.U. 1997 Nr 9 poz. 43 z późniejszymi zmianami.

¹⁴ Ustawa z dnia 27 marca 2003 r. o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym, Dz.U. 2003 Nr 80 poz. 717.

¹⁵ Dz.U. 1994 Nr 123 poz. 600 z późniejszymi zmianami.

Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw osób fizycznych i prawnych podejmujących i prowadzących działalność gospodarczą na terenie strefy w ramach uzyskanego zezwolenia, wynika przede wszystkim z faktu, że ich dochody są zwolnione od podatku dochodowego – odpowiednio na zasadach określonych w przepisach o podatku dochodowym od osób prawnych lub w przepisach o podatku dochodowym od osób fizycznych. Warunkiem jest jednak zatrudnianie przez przedsiębiorcę określonej liczby pracowników przez określony czas.

W 2007 roku na terenie Polski funkcjonowało 14 specjalnych stref ekonomicznych. Łączna powierzchnia stref wynosiła blisko 11 tys. ha i obejmowała 126 miast i 116 gmin. Wynika z tego, że specjalne strefy ekonomiczne wywierają wpływ nie tylko na rozwój gospodarczy miast, ale również obszarów wiejskich. W badanym roku przedsiębiorcy zainwestowali w strefach ponad 10 mld zł, a zatrudnienie wzrosło o 25%, tj. do poziomu 182 tys. osób. Zaznaczyć należy, że potencjał specjalnych stref ekonomicznych nie jest jeszcze w pełni wykorzystany. W dalszym ciągu ponad 30% powierzchni wszystkich stref nie jest bowiem zagospodarowane.

W 2007 roku zmieniły się nieco zasady funkcjonowania stref ekonomicznych. Było to spowodowane przede wszystkim zmianami zasad udzielania pomocy – wprowadzonymi przez nowe przepisy unijne. Do nowelizacji wspomnianych zasad przyczyniło się również określenie nowej struktury pomocy regionalnej. Najważniejsze wprowadzone w związku z powyższym zmiany to:

- a) zmodyfikowanie wykazu działalności, na które nie wydaje się zezwolenia w strefach, np. rozszerzenie wykazu o wytwarzanie i obrót produktami imitującymi mleko lub sektor akwakultury. W wykazie uwzględnione zostały również zmiany wynikające z Załącznika I do Traktatu ustanawiającego WE – obecnie wytyczne nie mają zastosowania do produkcji pierwotnej wyrobów w nim wymienionych, a dotychczas dotyczyło to także przetwarzania i wprowadzania do obrotu tych produktów);
- b) dostosowanie do nowych zasad udzielania pomocy regionalnej kilku definicji:
 - utworzenia nowych miejsc pracy, nowej inwestycji i nowo zatrudnionych pracowników. Aktualnie liczba tworzonych miejsc pracy liczona jest w stosunku do średniego zatrudnienia w okresie 12 miesięcy poprzedzających uzyskanie zezwolenia zamiast uprzednio stosowanego okresu 6 miesięcy;
- c) skrócenie okresu utrzymania zatrudnienia w przedsiębiorstwach małych i średnich z 5 do 3 lat;
- d) wprowadzenie nowych wskaźników maksymalnej intensywności pomocy w zależności od regionu;

- e) podwyższenie pułapu pomocy dla małych przedsiębiorców z 15 do 20 punktów procentowych, przy jednoczesnym zmniejszeniu pułapu dla średnich firm z 15 do 10 punktów procentowych;
- f) wyeliminowanie ograniczenia udzielania pomocy dla sektora motoryzacji;
- g) umożliwienie zakupu przedsiębiorstwa likwidowanego lub takiego, które zostałyby zlikwidowane, wyłącznie niezależnemu inwestorowi;
- h) wprowadzenie wymogu indywidualnej notyfikacji projektu inwestycyjnego w momencie przekroczenia 75% wartości maksymalnej pomocy, jakiej można udzielić na realizację inwestycji o kosztach kwalifikowanych stanowiących równowartość 100 mln euro;
- i) doprecyzowanie katalogu kosztów kwalifikowanych inwestycji, m.in.:
 - uznanie za koszt w całości kwalifikujący się do objęcia pomocą kosztów nabycia prawa użytkowania wieczystego gruntu oraz zakupu gruntu,
 - w przypadku nabycia przedsiębiorstwa, któremu udzielono już pomocy publicznej, zaliczenie do kosztów kwalifikowanych ceny nabycia tylko tych składników, które wcześniej nie były objęte pomocą;
- j) ograniczenie kosztów kwalifikowanych ponoszonych przez dużych przedsiębiorców wyłącznie do nowych aktywów, co ma przeciwdziałać przenoszeniu fabryk do nowych państw członkowskich Unii;
- k) skrócenie, w przypadku sektora małych i średnich przedsiębiorstw, okresu utrzymania własności składników majątku oraz prowadzenia działalności gospodarczej z 5 do 3 lat, przy czym okresy te liczone są od momentu zakończenia inwestycji.

Z powyższego zestawienia wynika, że część zmian znacznie łagodzi restrykcje dotyczące działalności małych przedsiębiorstw. Ułatwienia związane ze skróceniem okresu utrzymania zatrudnienia i majątku powinny stanowić istotny bodziec do podejmowania działalności gospodarczej w specjalnych strefach ekonomicznych. W znacznym stopniu zmniejszają one bowiem ryzyko prowadzenia działalności gospodarczej, które wynika z wahań koniunkturalnych.

1.6. Programy rozwoju na lata 2007-2013

Rozwój małych i średnich przedsiębiorstw jest jednym z priorytetów polityki gospodarczej Unii Europejskiej. Zgodnie z odnowioną Strategią Lizbońską ma on w dużym stopniu przyczynić się do realizacji jej celów, a zwłaszcza tworzenia większej liczby miejsc pracy. Realizacja określonych w strategii celów napotyka, co prawda, wiele barier wynikających przede wszystkim z odmiennych priorytetów polityki gospodarczej poszczególnych krajów członkowskich i podejmowanych prób wykorzystania polityki gospodarczej innych krajów do realizacji własnych celów. Niemniej samo założenie wykorzystania tego

sektora jako czynnika rozwoju jest jak najbardziej słuszne. Wynika to przede wszystkim ze znacznie niższych kosztów tworzenia miejsc pracy w małych i średnich przedsiębiorstwach. W sytuacji, gdy w wielu gałęziach gospodarki dominującą pozycję mają przedsiębiorstwa duże, rozwój małych i średnich przedsiębiorstw wymaga nie tylko przyjaznego ustawodawstwa i sprawnej administracji publicznej, ale również zaangażowania publicznych środków finansowych w tworzenie warunków sprzyjających poprawie ich konkurencyjności. Do tych warunków zaliczyć należy m.in. możliwość podnoszenia poziomu wiedzy przedsiębiorców oraz kwalifikacji zawodowych potencjalnych pracowników, dostęp do nowych technologii produkcji oraz technik zarządzania, dostęp do nowych technologii informacyjno-komunikacyjnych oraz innych elementów infrastruktury technicznej, a także ułatwienia w pozyskiwaniu kapitału zewnętrznego. Poprawa otoczenia małych i średnich przedsiębiorstw wymaga więc zaangażowania znacznych środków publicznych. W tym celu mogą jednak być wykorzystane środki finansowe z funduszy Unii Europejskiej. Warunkiem ich wykorzystania na działania wspierające rozwój małych i średnich przedsiębiorstw jest opracowanie przez kraje członkowskie programów operacyjnych, które będą uwzględniać potrzeby sektora. W Polsce istotny wpływ na dynamikę rozwoju przedsiębiorczości mogą mieć takie programy jak: Kapitał Ludzki, Innowacyjna Gospodarka, Program Rozwoju Obszarów Wiejskich oraz Infrastruktura i Środowisko.

1.6.1. Program Operacyjny Kapitał Ludzki

Zgodnie z założeniami Strategii Lizbońskiej oraz celami polityki spójności krajów unijnych, rozwój kapitału ludzkiego i społecznego przyczynia się do pełniejszego wykorzystania zasobów pracy oraz wzrostu konkurencyjności gospodarki. Realizacja powyższych celów wymagała więc przygotowania programu, który koncentrowałby wsparcie na następujących obszarach: zatrudnienie, edukacja, integracja społeczna, rozwój potencjału adaptacyjnego pracowników i przedsiębiorstw oraz na zagadnieniach związanych z budową sprawnej i skutecznej administracji publicznej wszystkich szczebli i wdrażaniu zasady dobrego rządzenia. Realizacja wspólnej polityki poprawy jakości kapitału ludzkiego doprowadziła do opracowania przez kraje członkowskie programów operacyjnych, których głównym celem będzie wzrost zatrudnienia i spójności społecznej. Wyższy i stabilny wzrost poziomu zatrudnienia ma zostać osiągnięty poprzez działania na rzecz:

- podniesienia poziomu aktywności zawodowej oraz zdolności do zatrudnienia osób bezrobotnych i biernych zawodowo,

- zmniejszenie obszarów wykluczenia społecznego,
- poprawę zdolności adaptacyjnych pracowników i przedsiębiorstw do zmian zachodzących w gospodarce,
- upowszechnienie edukacji społeczeństwa na każdym etapie kształcenia przy równoczesnym zwiększeniu jakości usług edukacyjnych i ich silniejszym powiązaniu z potrzebami gospodarki opartej na wiedzy,
- zwiększenie potencjału administracji publicznej w zakresie opracowywania polityk i świadczenia usług wysokiej jakości oraz wzmocnienie mechanizmów partnerstwa,
- wzrost spójności terytorialnej.

Podjęcie działań w powyższych obszarach wymaga jednak znacznych środków finansowych. W związku z tym na ich realizację przeznaczono prawie 11,5 mld euro. Wkład finansowy Europejskiego Funduszu Społecznego będzie stanowił 85% tej kwoty, tj. ponad 9,7 mld euro. Działania na rzecz poprawy jakości kapitału ludzkiego zostały sklasyfikowane do 10 priorytetów, realizowanych zarówno na poziomie centralnym, jak i regionalnym. W ramach komponentu centralnego środki zostaną przeznaczone przede wszystkim na wsparcie efektywności struktur i systemów instytucjonalnych, natomiast środki komponentu regionalnego zostaną w głównej mierze przeznaczone na wsparcie dla osób i grup społecznych. W wielu działaniach poszczególnych priorytetów małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią tak zwaną grupę docelową, tj. podmioty które odniosą wymierne korzyści z finansowanych przez program działań (tabela 1).

Praktycznie wszystkie działania programu Kapitał ludzki mogą wywrzeć wpływ na dalszy rozwój przedsiębiorczości w Polsce. Wydaje się jednak, że wpływ działań wyszczególnionych w tabeli 1 może być znacznie silniejszy od pozostałych. Można w związku z tym stwierdzić, że na wsparcie rozwoju działalności gospodarczej, w tym małych i średnich przedsiębiorstw, o względnie bezpośrednim charakterze przeznaczono w programie kwotę blisko 2,3 mld euro, w tym około 1,9 mld euro z Funduszu Społecznego UE.

Tabela 1. Działania wspierające rozwój przedsiębiorczości w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki, 2007-2013

Lp.	Wyszczególnienie	Łączne środki finansowe (w euro)	Środki finansowe z budżetu UE (w euro)
	KAPITAŁ LUDZKI	11 420 207 059	9 707 176 000
1.	Priorytet II. Rozwój zasobów ludzkich i potencjału adaptacyjnego przedsiębiorstw oraz poprawa stanu zdrowia pracujących	778 011 906	661 310 120
1.1.	Rozwój kadr nowoczesnej gospodarki	504 224 045	428 590 438
1.1.1	<i>Rozwój kapitału ludzkiego w przedsiębiorstwach</i>	373 970 602	317 875 011
1.1.2	<i>Partnerstwo dla zwiększania adaptacyjności</i>	30 253 443	25 715 427
1.1.3	<i>Wsparcie systemowe na rzecz zwiększenia zdolności adaptacyjnych pracowników i przedsiębiorstw</i>	100 000 000	85 000 000
1.2.	Wsparcie dla systemu adaptacyjności kadr	168 074 682	142 863 480
1.2.1	<i>Poprawa jakości usług świadczonych przez instytucje wspierające rozwój przedsiębiorczości i innowacyjności</i>	142 433 656	121 068 607
1.2.2.	<i>Poprawa jakości świadczonych usług szkoleniowych</i>	25 641 026	21 794 873
2.	Priorytet VIII. Regionalne kadry gospodarki	1 588 479 612	1 350 207 670
2.1.	Rozwój pracowników i przedsiębiorstw w regionie	1 270 783 690	1 080 166 136
2.1.1.	<i>Wsparanie rozwoju kwalifikacji zawodowych i doradztwo dla przedsiębiorstw</i>	902 256 420	766 917 956
2.1.2.	<i>Wsparcie procesów adaptacyjnych i modernizacyjnych w regionie</i>	317 695 922	270 041 534
2.1.3.	<i>Wzmacnianie lokalnego partnerstwa na rzecz adaptacyjności</i>	21 603 323	18 362 825
2.1.4.	<i>Przewidywanie zmiany gospodarczej</i>	29 228 025	24 843 821
2.2.	Transfer wiedzy	317 695 922	270 041 534
2.2.1.	<i>Wsparcie dla współpracy sfery nauki i przedsiębiorstw</i>	127 078 369	108 016 614
2.2.2.	<i>Regionalne Strategie Innowacji</i>	190 617 553	162 024 920

Źródło: Program Operacyjny Kapitał Ludzki, 2007-2013.

1.6.2. Program Innowacyjna Gospodarka

Równie ważną rolę jak program Kapitał Ludzki powinien w rozwoju przedsiębiorczości odegrać program Innowacyjna gospodarka. Jego celem jest wspieranie szeroko rozumianej innowacyjności, zarówno poprzez udzielanie bezpośredniego wsparcia przedsiębiorstwom, jak i pomoc dla instytucji otoczenia biznesu oraz jednostek naukowych świadczących przedsiębiorstwom usługi o wysokiej jakości. Kluczową kwestią tego programu jest wypracowanie rozwiązań systemowych, które zapewnią rozwój środowiska instytucjonalnego innowacyjnych przedsiębiorstw.

Tabela 2. Działania wspierające rozwój przedsiębiorczości w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013

Lp.	Wyszczególnienie	Łączne środki finansowe (w euro)	Środki finansowe z budżetu UE (w euro)
	INNOWACYJNA GOSPODARKA	9 711 629 742	8 254 885 280
1.	Priorytet I. Badania i rozwój nowoczesnych technologii	1 299 270 589	1 104 380 000
1.1.	Wsparcie projektów celowych	390 352 176	331 210 000
2.	Priorytet III. Kapitał dla innowacji	340 000 000	289 000 000
2.1.	Inicjowanie działalności innowacyjnej	110 000 000	93 500 000
2.2.	Wspieranie funduszy kapitału podwyższonego ryzyka	180 000 000	153 000 000
2.3.	Tworzenie systemu ułatwiającego inwestowanie w MSP	50 000 000	42 500 000
3.	Priorytet IV. Inwestycje w innowacyjne przedsięwzięcia	3 429 710 588	2 915 254 000
3.1.	Wsparcie wdrożeń wyników prac badawczo-rozwojowych	390 000 000	331 500 000
3.2.	Stymulowanie działalności badawczo-rozwojowej przedsiębiorstw oraz wsparcie w zakresie wzornictwa przemysłowego	186 000 000	158 100 000
3.3.	Kredyt technologiczny	409 850 588	348 373 000
3.4.	Nowe inwestycje o wysokim potencjale innowacyjnym	1 420 000 000	1 207 000 000
3.5.	Wsparcie inwestycji o dużym znaczeniu dla gospodarki	1 023 860 000	870 281 000
4.	Priorytet V. Dyfuzja innowacji	398 997 647	339 148 000
4.1.	Zarządzanie własnością intelektualną	39 000 000	33 150 000
5.	Priorytet VI. Polska gospodarka na rynku międzynarodowym	410 633 035	349 038 080
5.1.	Paszport dla eksportu	121 840 000	103 564 000
6.	Priorytet VIII. Społeczeństwo informacyjne – zwiększanie innowacyjności gospodarki	1 415 864 941	1 203 485 200
6.1.	Wspieranie działalności gospodarczej w dziedzinie gospodarki elektronicznej	390 635 294	332 040 000
6.2.	Wspieranie wdrażania elektronicznego biznesu typu B2B	480 817 882	391 695 200
6.3.	Zapewnienie dostępu do Internetu na etapie „ostatniej mili”	200 000 000	170 000 000

Źródło: Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013.

Celem głównym programu Innowacyjna Gospodarka na lata 2007-2013 jest rozwój polskiej gospodarki w oparciu o innowacyjne przedsiębiorstwa. Realizacja tego celu jest zgodna z założeniami odnowionej w 2005 r. Strategii Lizbońskiej. Zgodnie z nimi wyższy poziom rozwoju gospodarki ma zostać osiągnięty poprzez działania na rzecz:

- zwiększenia innowacyjności przedsiębiorstw,
- wzrostu konkurencyjności polskiej nauki,
- zwiększenia roli nauki w rozwoju gospodarczym,
- zwiększenia udziału innowacyjnych produktów polskiej gospodarki w rynku międzynarodowym,
- tworzenia trwałych i lepszych miejsc pracy,
- wzrostu wykorzystania technologii informacyjnych i komunikacyjnych w gospodarce.

Należy zaznaczyć, że program Innowacyjna Gospodarka nie jest kontynuacją realizowanego w latach 2004-2006 Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw, w ramach którego małe i średnie przedsiębiorstwa mogły uzyskiwać dotacje. Niemniej taka możliwość została zachowana. Środki na ten cel zostały przeznaczone w ramach 16 Regionalnych Programów Operacyjnych. Uzupełnieniem działań bezpośrednio skierowanych do przedsiębiorców będzie również wsparcie systemowe dla sieci instytucji otoczenia biznesu oraz innowacyjnych instytucji okołobiznesowych (tj. np. parków technologicznych, inkubatorów technologicznych, Centrów Zaawansowanych Technologii). Program koncentruje się jednak, przeznaczając ponad 90% funduszy na działania w obszarach: badania i rozwój, innowacje, technologie informacyjne i komunikacyjne.

Na realizację programu Innowacyjna Gospodarka w latach 2007-2013 przeznaczono kwotę ponad 9,7 mld euro, z czego również, jak w przypadku programu Kapitał Ludzki, 85% pochodzić będzie z budżetu UE (tabela 2). Na działania wspierające rozwój przedsiębiorczości zaplanowano kwotę około 5,6 mld euro. Z przeprowadzonej analizy budżetu programu wynika, że w większości finansowanych działań przedsiębiorstwa stanowią grupę docelową, a nie są beneficjentami programu. Oznacza to, że podobnie jak w programie Kapitał Ludzki gros środków publicznych transferowane jest do sektorów świadczących usługi, które w teorii ekonomii klasyfikowane są do dóbr publicznych. Taka dystrybucja środków publicznych może w znacznie większym stopniu przyczynić się do rozwoju sektora małych i średnich przedsiębiorstw, który będzie miał trwały charakter, niż poprzednio preferowana pomoc w formie grantów. Dostar-

cza ona bowiem ludności wiedzy i umiejętności m.in. w takich obszarach, jak: podejmowanie i prowadzenie działalności gospodarczej, pozyskiwanie kapitału czy możliwości wykorzystania nowych technologii.

1.6.3. Program Rozwoju Obszarów Wiejskich

Wspieranie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw jest również przedmiotem oddziaływania Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013 (tabela 3). Działania na rzecz aktywizacji gospodarczej wsi skoncentrowane zostały w dwóch osiach programu, związanych z poprawą jakości życia na obszarach wiejskich oraz realizacją programu Leader. Na ich realizację przeznaczono łącznie kwotę ponad 4,2 mld euro, z czego 75% finansowane jest ze środków Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich. Kwota przeznaczona na wspieranie przedsiębiorczości wiejskiej stanowi blisko 25% ogółu środków PROW na lata 2007-2013. Wynika z tego, że w polityce rozwoju obszarów wiejskich nadal priorytetową rolę odgrywa rolnictwo.

Tabela 3. Działania wspierające rozwój przedsiębiorczości w ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich, 2007-2013

Lp.	Wyszczególnienie	Łączne środki finansowe (w euro)	Środki finansowe z budżetu UE (w euro)
	PROGRAM ROZWOJU OBSZARÓW WIEJSKICH	17 217 817 440	13 230 038 156
1.	Oś III. Jakość życia na obszarach wiejskich i różnicowanie gospodarki wiejskiej	3 430 183 920	2 572 637 940
1.1.	Różnicowanie w kierunku działalności nierolniczej	345 580 000	259 185 000
1.2.	Tworzenie i rozwój mikroprzedsiębiorstw	1 023 583 600	767 687 700
1.3.	Podstawowe usługi dla gospodarki i ludności wiejskiej	1 471 440 320	1 103 580 240
1.4.	Odnowa i rozwój wsi	589 580 000	442 185 000
2.	Oś IV. LEADER	787 500 000	630 000 000
2.1.	Wdrażanie lokalnych strategii rozwoju	620 500 000	496 400 000
2.2.	Wdrażanie projektów współpracy	15 000 000	12 000 000
2.3.	Funkcjonowanie lokalnej grupy działania, nabywanie umiejętności i aktywizacja	152 000 000	121 600 000

Źródło: Program Rozwoju Obszarów Wiejskich, 2007-2013.

Uwzględnienie w Programie Rozwoju Obszarów Wiejskich pomocy dla przedsiębiorców ma jednak bardzo duże znaczenie ze względu na konieczność dalszych przemian strukturalnych w rolnictwie. Rozwój pozarolniczej i okołorolniczej działalności gospodarczej na obszarach wiejskich może się z kolei

przyczynić w znacznym stopniu do tego rodzaju zmian. Niemniej znaczna część środków publicznych przeznaczonych na realizację tych działań będzie transferowana w formie dotacji, a to nie gwarantuje trwałości tego procesu. Pewne obawy budzi również fakt uzależnienia pomocy, jak w przypadku mikroprzedsiębiorstw, od lokalizacji działalności gospodarczej na wsiach i w małych miastach. Narzucenie takiej lokalizacji zmniejsza konkurencyjność przedsiębiorstwa, chociażby ze względu na dostęp do nowych technologii informacyjno-komunikacyjnych oraz wielkość lokalnego rynku. Negatywne skutki takiego podejścia może jednak łagodzić realizacja programu Leader, zwłaszcza poprzez wdrażanie lokalnych strategii rozwoju na zasadach współpracy pomiędzy lokalną społecznością, przedsiębiorcami i władzami lokalnymi.

1.6.4. Program Infrastruktura i Środowisko

Program Infrastruktura i Środowisko nie odnosi się bezpośrednio do rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw. Jego rola w rozwoju tego sektora jest jednak równie ważna, jak programów wcześniej omówionych. Głównym celem programu jest bowiem poprawa atrakcyjności inwestycyjnej Polski i jej regionów poprzez rozwój infrastruktury technicznej przy równoczesnej ochronie i poprawie stanu środowiska. Dobrze rozwinięta infrastruktura, zwłaszcza techniczna jest uznawana w literaturze ekonomicznej za jeden z najważniejszych czynników rozwoju gospodarczego. W skali mikro dobre wyposażenie infrastrukturalne jest natomiast zaliczane do czynników sukcesu przedsiębiorstwa. Ważne jest również powiązanie rozwoju infrastruktury z ochroną środowiska przyrodniczego. Pozwoli to bowiem na wdrażanie zasad zrównoważonego rozwoju.

Łączna kwota środków finansowych zaangażowanych w realizację programu o Infrastruktura i Środowisko na lata 2007-2013 wyniesie 37,6 mld euro, z czego wkład UE wynosić będzie 27,9 mld euro. Środki te rozdysponowane zostaną pomiędzy działania związane z:

- ochroną i zachowaniem walorów środowiska przyrodniczego – 4,8 mld euro,
- poprawą sieci transportowej – 19,4 mld euro,
- poprawą zaopatrzenia w energię – 1,7 mld euro,
- ochroną dziedzictwa kulturowego – 490,0 mln euro,
- poprawą sytuacji w zakresie ochrony zdrowia – 350,0 mln euro,
- wsparciem szkolnictwa wyższego – 500,0 mln euro

Z powyższego zestawienia wynika, że priorytetem programu jest rozbudowa i modernizacja sieci transportowej. Takie podejście jest jednak słuszne zarówno w kontekście dalszego rozwoju gospodarczego, jak i środowiskowego. W odniesieniu do rozwoju działalności gospodarczej, a zwłaszcza małych

i średnich przedsiębiorstwach, z jednej strony zwiększy ono obszar atrakcyjny z punktu widzenia lokalizacji inwestycji, z drugiej natomiast zwiększy zasoby siły roboczej dostępne dla przedsiębiorców prowadzących działalność gospodarczą w dużych miastach. Niemniej nie tylko rozwój sieci transportowej ma istotne znaczenie dla poprawy konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw. Spośród określonych w programie 15 działań głównych istotny wpływ na poprawę sytuacji w tym sektorze mogą mieć:

1. Gospodarka wodno-ściekowa – 3 275,2 mln euro (w tym 2 783,9 mln euro z FS);
2. Gospodarka odpadami i ochrona powierzchni ziemi – 1 430,3 mln euro (w tym 1 215,7 mln euro z FS);
3. Przedsięwzięcia dostosowujące przedsiębiorstwa do wymogów ochrony środowiska – 667,0 mln euro (w tym 200,0 mln euro z EFRR);
4. Transport przyjazny środowisku – 12 062,0 mln euro (w tym 7 676,0 mln euro z FS);
5. Bezpieczeństwo transportu i krajowe sieci transportowe – 3 465,3 mln euro (w tym 2 945,5 mln euro z EFRR);
6. Infrastruktura energetyczna przyjazna środowisku i efektywność energetyczna – 1 403,0 mln euro (w tym 748,0 mln euro z FS);
7. Bezpieczeństwo energetyczne, w tym dywersyfikacja źródeł energii – 1 693,2 mln euro (w tym 974,3 mln euro z EFRR);
8. Kultura i dziedzictwo kulturowe – 576,4 mln euro (w tym 490,0 mln euro z EFRR).

1.7. Polityka podatkowa w rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw

Analizując uwarunkowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, należy zwrócić uwagę na kwestię polityki fiskalnej. Udzielanie finansowej pomocy publicznej dla tego sektora zależy bowiem od możliwości pozyskiwania środków finansowych w formie podatków. Z drugiej strony przedsiębiorstwa są płatnikami podatków bezpośrednich. Tworzą one również wartość dodaną, co skutkuje dochodami poszczególnych państw z tytułu podatków pośrednich. Niemniej znaczenie i skutki opodatkowania oraz transferów środków publicznych są znacznie szersze, niż uzyskanie w określonej perspektywie dodatniego salda w budżecie państwa z tytułu wydatków na wsparcie i późniejszych wpływów.

W literaturze ekonomicznej prezentowany jest dość powszechnie pogląd, że opodatkowanie musi istnieć ze względu na występowanie dóbr publicznych i związanego z nimi problemu gapowicza. W przypadku wykorzystywania środków pochodzących z opodatkowania do rozwoju określonych dziedzin gospodarki, czyli transferów pomiędzy określonymi grupami, powinna istnieć po-

wszechna akceptacja tego typu działań. Jeśli pomoc małym i średnim przedsiębiorstwom jest udzielana w formie dotacji, to są to wspomniane wyżej transfery środków pomiędzy płatnikami podatków a tymi przedsiębiorstwami. W ostatnich latach zauważalne są jednak zmiany w polityce UE oraz państw członkowskich zmierzające w kierunku finansowania usług publicznych, które mają wesprzeć rozwój sektora.

Obowiązujące w danym państwie stawki i sposoby opodatkowania działalności gospodarczej stanowią również istotny bodziec do podejmowania działalności gospodarczej i prowadzenia jej w określonej formie prawnej. Decyzje ludności dotyczące wyboru pomiędzy podjęciem pracy w istniejącym przedsiębiorstwie a działalnością gospodarczą na własny rachunek zależą więc w dużym stopniu od konstrukcji systemu podatkowego. Prawidłowo przygotowany, powinien on uwzględniać 5 powszechnie akceptowanych zasad opodatkowania, a mianowicie:

- zasadę efektywności – system nie powinien powodować zniekształceń sygnałów cenowych i poprzez to prowadzić do zmiany alokacji zasobów, a jeśli to możliwe być wykorzystywany do zwiększania efektywności ekonomicznej;
- zasadę prostoty administracyjnej – funkcjonowanie systemu oraz zarządzanie nim nie powinno generować zbyt wysokich kosztów;
- zasadę elastyczności – system powinien łatwo dostosowywać się do zmieniających się warunków;
- zasadę odpowiedzialności politycznej – system powinien być przejrzysty;
- zasadę sprawiedliwości – system powinien podobnie traktować osoby w podobnej sytuacji.

Kierowanie się powyższymi zasadami w trakcie konstrukcji systemu podatkowego jest nieodzowne, ponieważ jego skutki odczuwane są w wielu obszarach. Mogą to być wspomniane zmiany efektywności ekonomicznej wynikające z odmiennej alokacji zasobów. Ponadto przyjęte rozwiązania podatkowe wywołują szereg zmian behawioralnych, związanych np. z ilością czasu poświęcanego na zdobycie wykształcenia czy wyborem rodzaju pracy. Konsekwencją mogą być również różnego rodzaju skutki finansowe i organizacyjne. W tym kontekście sposób opodatkowania i stawki podatku decydują do pewnego stopnia zarówno o wyborze obszaru prowadzenia działalności gospodarczej, jak i formy organizacyjnej podejmowanej działalności. Dzieje się tak przede wszystkim w przypadku, gdy prawo podatkowe inaczej traktuje spółki kapitałowe, a inaczej działalność gospodarczą osób fizycznych.

W Polsce zarówno podmioty gospodarcze osób fizycznych¹⁶, jak i prawnych¹⁷ podlegają 19% stawce podatku dochodowego, pomimo że ich opodatkowanie wynika z odrębnych ustaw. Podatek dochodowy w obu przypadkach ma charakter liniowy. Korzystanie z tej formy opodatkowania przez osoby fizyczne jest jednak ograniczone kilkoma warunkami. Muszą one m.in. zgłosić podjęcie własnej działalności gospodarczej w urzędzie skarbowym oraz nie mogą łączyć tej działalności z działalnością prowadzoną na podstawie umowy o pracę. Niespełnienie warunków określonych w ustawie o podatku dochodowym od osób fizycznych skutkuje bowiem opodatkowaniem progresywnym.

Biorąc pod uwagę przynależność Polski do Unii Europejskiej i związane z tym coraz większe możliwości podejmowania działalności gospodarczej poza granicami kraju, należy zauważyć, że obowiązujący system podatkowy może być jednym z czynników decydujących o wyborze nie tylko obszaru prowadzenia działalności gospodarczej czy formy organizacyjnej, ale również o wyborze kraju, w którym będzie zarejestrowana i prowadzona działalność. Kraje Unii Europejskiej charakteryzują się bowiem dość znacznym zróżnicowaniem stawek podatków bezpośrednich i pośrednich (tabela 4). Z przeprowadzonych badań wynika jednak, że podatek dochodowy od działalności gospodarczej jest w Polsce na relatywnie niskim poziomie. W większości krajów Unii Europejskiej, a zwłaszcza krajów Europy Zachodniej, stawki tego podatku znacznie przewyższają stosowane w Polsce, osiągając np. 34% w Austrii. Niektóre kraje stosują ponadto podatek progresywny. Odmienna sytuacja występuje na Cyprze i w niektórych krajach Europy Wschodniej, gdzie przyjęto niższe stawki niż w Polsce. Wysokość stawek podatku dochodowego nie jest więc najważniejszą barierą podejmowania działalności gospodarczej w Polsce. Jedną z nich może stanowić wysokość podatku VAT. Znaczna większość krajów UE przyjęła niższe niż w Polsce stawki podstawowe podatku VAT. Istotne znaczenie dla wyboru miejsca działalności gospodarczej może mieć wysokość składek ubezpieczenia społecznego i zdrowotnego, a także procedury związane z odprowadzaniem do budżetu podatków i składek.

¹⁶ Dz.U. 1991 Nr 80 poz. 350. Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych z późniejszymi zmianami.

¹⁷ Dz.U. 1992 Nr 21 poz. 86. Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych z późniejszymi zmianami.

Tabela 4. Stawki podatkowe dla firm w UE

Kraj	Podatki		Formy organizacyjno-prawne
	Dochodowy od firm (CIT)	VAT	
Austria	<ul style="list-style-type: none"> • 34% 	<ul style="list-style-type: none"> • stawka podst. – 20% • obniżona – 10% • od kapitału – 1% • przy eksporcie towarów i usług oraz przy sprzedaży wewnątrzwspólnotowej – 0% 	<ul style="list-style-type: none"> • sp. z o.o. • S.A. • sp. jawna • sp. komandytowa
Belgia	<ul style="list-style-type: none"> • stawka podst. – 33% (pow. 323 750 euro • stawka progresywna: <ul style="list-style-type: none"> - dla dochodów od 0 do 25 000 euro – 24,98%, - dla dochodów od 25 000,01 do 90 000 euro – 31,93%, - dla dochodów od 90 000,01 do 323 750 euro – 33,99% • dodatkowy podatek kryzysowy stosowany czasowo – 3% 	<ul style="list-style-type: none"> • stawka podst. – 21% • ulgowa – 0% • zredukowana – 12% i 6% 	<ul style="list-style-type: none"> • sp. jednoosobowa • sp. z o.o. • S.A. • sp. jawna • sp. komandytowa
Bulgaria	<ul style="list-style-type: none"> • 15% 	<ul style="list-style-type: none"> • stawka podst. – 20% • ulgowa – 0% (sprzedaż usług finansowych, niektórych usług doradztwa prawnego, sprzedaż niezabudowanych gruntów) 	<ul style="list-style-type: none"> • sp. z o.o. • S.A. • sp. partnerska • sp. komandytowa • sp. komandytowo-akcyjna
Cypr	<ul style="list-style-type: none"> • stawka podst. – 10% (rezydenci płacą CIT od całości dochodu; firmy nie będące CPR, ale posiadające zakład na Cyprze, płacą podatek tylko od dochodu wypracowanego na Cyprze) 	<ul style="list-style-type: none"> • stawka podst. – 15% • zredukowana – 5% • ulgowa – 0% (produkty farmaceutyczne i spożywcze do 1 stycznia 2008 r., obrót działkami budowlanymi) • od nabycia pierwszej działki – 5% 	<ul style="list-style-type: none"> • sp. z o.o. • S.A. • sp. komandytowa • oddziały i filie firm zagranicznych
Czechy	<ul style="list-style-type: none"> • 24% 	<ul style="list-style-type: none"> • stawka podst. – 19% • zredukowana – 5% 	<ul style="list-style-type: none"> • sp. z o.o. • S.A. • sp. komandytowa • sp. cywilna • przedstawicielstwo oddział i filia osoby zagranicznej

Dania	<ul style="list-style-type: none"> • 30% 	<ul style="list-style-type: none"> • jednolita stawka – 25% • niektóre towary i usługi transportowe – 0% 	<ul style="list-style-type: none"> • S.A. • sp. z o.o. • sp. jawna • sp. komandytowa • oddział firmy zagranicznej • przedstawicielstwo firmy zagranicznej • osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą • sp. z udziałem kapitału zagranicznego
Estonia	<ul style="list-style-type: none"> • 0% • dywidendy i inne transfery zysków – 22% (w 2008 r. – 21% i w 2009 r. – 20%) 	<ul style="list-style-type: none"> • stawka podst. – 18% • zredukowana – 5% • ulgowa – 0% 	<ul style="list-style-type: none"> • S.A. • sp. z o.o. • sp. jawna • sp. komandytowa • oddziały i filie firm zagranicznych
Finlandia	<ul style="list-style-type: none"> • 26% 	<ul style="list-style-type: none"> • stawka podst. – 22% • art. żywnościowe – 17% • na farmaceutyki, książki, prasę, transport osobowy i usługi hotelarskie – 8% • poligrafia, na transport międzynarodowy, sprzedaż nieruchomości i usługi medyczne – 0% 	<ul style="list-style-type: none"> • sp. z o.o. • sp. jawna • sp. komandytowa • oddział firmy zagranicznej • osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą
Francja	<ul style="list-style-type: none"> • 33,33% 	<ul style="list-style-type: none"> • stawka podst. – 19,6% • zredukowana – 5,5% (m.in. na art. żywnościowe, lekarstwa, płody rolne i wyposażenie dla osób niepełnosprawnych) • minimalna – 2,1% (na niektóre art. medyczne, prasa, książki) 	<ul style="list-style-type: none"> • sp. cywilna • sp. jawna • sp. komandytowa zwykła • sp. komandytowa akcyjna • sp. z o.o. • akcyjna cicha – nieposiadająca osobowości prawnej • przedsiębiorstwo indywidualne
Grecja	<ul style="list-style-type: none"> • 25% • dodatkowy - 3% 	<ul style="list-style-type: none"> • stawka podst. – 19% • zredukowana – 9% (na art. spożywcze, farmaceutyczne, sprzęt medyczny i usługi transportowe) • poligrafia, prasa, książki – 4,5% 	<ul style="list-style-type: none"> • S.A. • sp. z o.o. • sp. komandytowa • osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą

Hiszpania	<ul style="list-style-type: none"> • stawka podst. – 35 % • obrót do 8 mln euro – 30% 	<ul style="list-style-type: none"> • stawka podst. – 16% • zredukowana – 7% (na art. żywnościowe, farmaceutyczne, w stosunku do mieszkań i przewozu ludzi) • zredukowana – 4% (na chleb, mąkę, mleko, sery, jaja, owoce i warzywa oraz książki, czasopisma, mieszkania komunalne dla najuboższych, część lekarstw) 	<ul style="list-style-type: none"> • S.A. • sp. z o.o. • sp. zależna • sp. komandytowa
Holandia	<ul style="list-style-type: none"> • 30% (przy zyskach 22 689 euro) i 35% (powyżej tej kwoty) 	<ul style="list-style-type: none"> • stawka podst. – 19% • obniżona – 6% (na art. żywnościowe, książki, gazety, czasopisma, dzieła sztuki, w odniesieniu do reklamy prasowej) 	<ul style="list-style-type: none"> • S.A. • sp. z o.o. • sp. komandytowa
Irlandia	<ul style="list-style-type: none"> • dochody z działalności handlowej – 12,5% • dochody z inwestycji oraz wynajmu nieruchomości, dywidendy – 25% • zbycie udziałów w spółce, gruntu przeznaczonego na cele mieszkaniowe – 20% 	<ul style="list-style-type: none"> • stawka podst. – 21% • zredukowana – 4,3% (np. na zwierzęta hodowlane oraz psy wyścigowe) oraz 13,5% (np. na usługi budowlane) • obuwiu i odzieży dziecięcej – 0% 	<ul style="list-style-type: none"> • S.A. • S.A. z odpowiedzialnością ograniczoną gwarancją udziału kapitałowego • publiczna/prywatna spółka z nieograniczoną odpowiedzialnością • sp. z o.o. • publiczna spółka z odpowiedzialnością ograniczoną gwarancją i nie posiadająca kapitału udziałowego
Litwa	<ul style="list-style-type: none"> • 15% • dla zatrudniających do 10 osób i obrotu do 500 tys. LTL – 13% 	<ul style="list-style-type: none"> • stawka podst. – 18% • zredukowana – 5% (na art. spożywcze, książki, gazety, czasopisma, leki, usługi hotelowe i przewozy pasażerskie) • w odniesieniu do eksportu towarów i usług – 0% 	<ul style="list-style-type: none"> • wszystkie formy prawne firm, które występują w Polsce
Luksemburg	<ul style="list-style-type: none"> • 20% i 30% • podatek na fundusz dla bezrobotnych – 4% 	<ul style="list-style-type: none"> • stawka podst. – 15% • obniżona – 12% (na usługi parkingowe) • zredukowane – 6% i 3% • w odniesieniu do usług transportowych – 0% 	<ul style="list-style-type: none"> • sp. partnerska • sp. z o.o. • S.A. • S.A. z o.o. • Societe a responsabilite limitee (ograniczona liczba akcjonariuszy albo udziałów) • jednoosobowa • cooperative

Łotwa	<ul style="list-style-type: none"> • 15% 	<ul style="list-style-type: none"> • stawka podst. – 18% (w odniesieniu do dostaw, usług, importu i spożycia własnej produkcji przez przedsiębiorców • zredukowana – 5% • ulgowa – 0% 	<ul style="list-style-type: none"> • sp. z o.o. • S.A. • sp. komandytowa
Malta	<ul style="list-style-type: none"> • 35% 	<ul style="list-style-type: none"> • stawka podst. – 18% • zredukowana – 5% • ulgowa – 0% 	<ul style="list-style-type: none"> • formy prawne podobne jak w Wielkiej Brytanii
Niemcy	<ul style="list-style-type: none"> • 25% • podatek solidarnościowy – 5,5% • podatek lokalny – 13-20,5% 	<ul style="list-style-type: none"> • stawka podst. – 16% • zredukowana 7% (na niektóre art. spożywcze, sprzęt medyczny, usługi medyczne, transport pasażerski) 	<ul style="list-style-type: none"> • sp. z o.o. • firma prawa handlowego • S.A. • przedstawicielstwo • oddział firmy
Polska	<ul style="list-style-type: none"> • 19% 	<ul style="list-style-type: none"> • stawka podst. – 22% • zredukowana 7% i 3% • preferencyjna – 0% 	<ul style="list-style-type: none"> • osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą • sp. z o.o. • sp. cywilna • S.A. • komandytowa • oddziały, filie i przedstawicielstwa firm zagranicznych
Portugalia	<ul style="list-style-type: none"> • 25% 	<ul style="list-style-type: none"> • stawka podst. – 21% • pośrednia – 12% (na niektóre art. żywnościowe, usługi hotelarskie itp.) • zredukowana – 5% (na podstawowe art. żywnościowe, wino, leki, transport pasażerski na Azorach i Maderze: • stawka podst. – 15% • pośrednia – 8% • zredukowana – 4% 	<ul style="list-style-type: none"> • sp. z o.o. • S.A. • jednoosobowa sp. z o.o. • sp. komandytowa • sp. jawna • jednoosobowy przedsiębiorca – osoba fizyczna
Rumunia	<ul style="list-style-type: none"> • 16% 	<ul style="list-style-type: none"> • stawka podst. – 19% • zredukowana – 9% 	<ul style="list-style-type: none"> • S.A. • sp. z o.o. • sp. jawna • sp. komandytowa • oddziały, filie i przedstawicielstwa firm zagranicznych

Słowacja	<ul style="list-style-type: none"> • 19% 	<ul style="list-style-type: none"> • 19% 	<ul style="list-style-type: none"> • S.A. • sp. z o.o. • sp. jawna • sp. komandytowa • oddziały, filie i przedstawicielstwa firm zagranicznych
Słowenia	<ul style="list-style-type: none"> • 23% 	<ul style="list-style-type: none"> • stawka podst. – 20% • zredukowana – 8,5% 	<ul style="list-style-type: none"> • S.A. • sp. z o.o. • sp. cywilna • sp. komandytowa • oddziały, filie i przedstawicielstwa firm zagranicznych
Szwecja	<ul style="list-style-type: none"> • 28% 	<ul style="list-style-type: none"> • stawka standardowa – 25% • zredukowana – 12% (na żywność, kwaterunek w hotelach i transport pasażerski) • ulgowa – 0% (opieka medyczna, socjalna, usługi bankowe, finansowe, edukacja, prasa) 	<ul style="list-style-type: none"> • sp. kapitałowa • publiczna i prywatna • sp. jawna • sp. komandytowa • sp. prawa cywilnego o charakterze niekomercyjnym
Węgry	<ul style="list-style-type: none"> • 16% 	<ul style="list-style-type: none"> • stawka podst. – 25% • zredukowane – 15% i 5% 	<ul style="list-style-type: none"> • sp. bez osobowości prawnej • sp. komandytowa • sp. cywilna • sp. z osobowością prawną • zrzeszenie • wspólne przedsiębiorstwo • sp. z o.o. • S.A. • oddziały, filie i przedstawicielstwa firm zagranicznych
Wielka Brytania	<ul style="list-style-type: none"> • 30% od wysokości osiągniętych dochodów • stawka zredukowana - 19% wobec małych firm, których dochody wahają się od 50 000 do 300 000 GBP w skali roku • 0% od firm, których dochody nie przekraczają 10 000 GBP 	<ul style="list-style-type: none"> • stawka podst. – 17,5% • zredukowana – 5% • ulgowa – 0% (większość art. spożywczych, budownictwo, ubrania dla dzieci, samochody dla inwalidów, transport publiczny, • książki 	<ul style="list-style-type: none"> • sp. zwykła • sp. zwykła z ograniczoną odpowiedzialnością części wspólników (Limited Partnership) • sp. korporacyjna • sp. z o.o. • sp. komandytowa • oddziały i filie firm zagranicznych

Włochy	<ul style="list-style-type: none"> • 33% 	<ul style="list-style-type: none"> • stawka podst. - 20% • zredukowana 10% (na usługi telekomunikacyjne, tekstylia, obuwie, transport osobowy i usługi hotelarskie) • zredukowana - 4% (na niektóre art. spożywcze, leki, wyposażenie medyczne) • m.in. w stosunku do transportu publicznego - 0% 	<ul style="list-style-type: none"> • S.A. • sp. z o.o. • sp. komandytowa • oddziały i agendy firm zagranicznych
---------------	---	---	---

Źródło: Wydział Ekonomiczno-Handlowy Ambasady RP w danym kraju UE, <http://www.twoja-firma.pl/artykuly/433,stawki-podatkowe-dla-firm-w-ue.html>

System podatkowy może być ważnym instrumentem stymulującym rozwój działalności gospodarczej, w tym również sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Przy organizacji optymalnego systemu podatkowego należy jednak pamiętać, że nie tylko stawki podatku są czynnikiem wpływającym na decyzję o podjęciu działalności gospodarczej. Równie ważne są koszty jego funkcjonowania, zarówno ponoszone przez państwo, jak i podatników. Przyjęte rozwiązania podatkowe wywołują ponadto wiele zniekształceń w gospodarce. Zniekształcenia te wynikają z podejmowanych przez podmioty działań w celu uniknięcia lub obniżenia podatków. Nadmierne opodatkowanie może nawet prowadzić do spadku PKB. W celu obniżenia kwot płaconych podatków, podmioty mogą podjąć decyzję o skróceniu czasu pracy. Jedynym rodzajem podatku, który nie wywołuje takich zniekształceń jest podatek zryczałtowany. Istotną rolę w systemie podatkowym odgrywają również podatki korekcyjne związane z negatywnymi skutkami działalności gospodarczej. Ich wprowadzenie, nawet kosztem podatku dochodowego, powoduje wzrost dochodów budżetowych państwa przy jednoczesnym wzroście efektywności ekonomicznej.

Podsumowanie i wnioski

Wspieranie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw jest jednym z priorytetów polityki gospodarczej Unii Europejskiej. Takie podejście znajduje swoje odzwierciedlenie w obowiązującym prawie wspólnotowym. Tworzy ono podstawy oraz wyznacza ramy podejmowania działań na rzecz trwałości dalszego rozwoju tego sektora. Generalnie oznacza to ustanawianie reguł konkurencji niezbędnych dla funkcjonowania rynku wewnętrznego. Prawo unijne określa również formy wsparcia, jakie mogą być wykorzystywane przez organy Unii oraz poszczególne kraje członkowskie. Innymi słowy, do pewnego stopnia podporządkowuje ono politykę gospodarczą poszczególnych państw polityce go-

spodarczej całej Unii. Ma to przede wszystkim miejsce w przypadku stosowania przez państwo wsparcia finansowego dla sektora małych i średnich przedsiębiorstw i jest uzasadniane tworzeniem porównywalnych warunków prowadzenia działalności gospodarczej, w których konkurencyjność przedsiębiorstwa będzie zależała od decyzji podjętych na poziomie mikro.

Ciągłe zmiany uwarunkowań funkcjonowania wspólnego zmuszają jednak organy UE oraz rządy państw członkowskich, w tym także Polski, do podejmowania działań dostosowawczych. W konsekwencji, zarówno w całej Unii, jak i w Polsce, zauważalna jest ewolucja polityki gospodarczej w zakresie instrumentów wsparcia stosowanych wobec małych i średnich przedsiębiorstw. W coraz mniejszym stopniu stosowane są bowiem bezpośrednio dotacje dla firm tego sektora, a zaoszczędzone w ten sposób środki finansowe wykorzystywane są do poprawy otoczenia biznesu, podnoszenia kwalifikacji zawodowych ludności, popularyzacji podejmowania własnej działalności gospodarczej oraz wdrażania nowych, innowacyjnych technologii. Istotne znaczenie ma również wspieranie rozwoju instrumentów inżynierii finansowej, zwłaszcza związanych z kapitałem podwyższonego ryzyka. Zapewnia to przedsiębiorcom możliwość finansowania działalności gospodarczej ze źródeł zewnętrznych.

Istotną rolę w procesie podejmowania decyzji o rozpoczęciu własnej działalności gospodarczej oraz o umiejscowieniu tej działalności w danym kraju lub regionie odgrywa polityka podatkowa oraz organizacja systemu podatkowego. Określenie wpływu tych czynników na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw musi być dokonywane w sposób kompleksowy. Z prowadzonych badań wynika bowiem, że Polska w porównaniu z innymi krajami UE stosuje relatywnie niską stawkę podatku dochodowego. Rozwiązanie to nie wpływa jednak istotnie na dynamikę wzrostu liczby małych i średnich przedsiębiorstw. W teorii ekonomii przyjmuje się natomiast, że opodatkowanie wywiera wyraźny wpływ na rozwój działalności gospodarczej. Wynika z tego, że oddziaływanie na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw nie powinno sprowadzać się wyłącznie do stawek podatków bezpośrednich, jakim jest podatek dochodowy. Duże znaczenie może mieć również podstawa opodatkowania podatkiem dochodowym oraz przyjęte rozwiązania w zakresie podatków pośrednich. Podobny wpływ na rozwój sektora mogą mieć obciążenia wynikające z obowiązkowych ubezpieczeń społecznych i zdrowotnych.

Równie poważną barierą rozwoju drobnej przedsiębiorczości może być wspomniana organizacja systemu podatkowego. Należy pod tym rozumieć zarówno sposób poboru podatków, jak i system kontroli skarbowej. Niewłaściwy dobór procedur może bowiem generować znaczny wzrost kosztów transakcyjnych zarówno po stronie przedsiębiorstw, jak i budżetu państwa. Prowadzi to do

dość niebezpiecznej sytuacji, w której dynamika wzrostu kosztów funkcjonowania systemu podatkowego znacznie przewyższać dynamikę wzrostu dochodów podatkowych państwa. Ważne jest w związku z tym, aby przy opracowywaniu systemu podatkowego lub wprowadzaniu do funkcjonującego systemu zmian przestrzegane były zasady: efektywności, prostoty administracyjnej, elastyczności, odpowiedzialności politycznej oraz sprawiedliwości.

Z prowadzonych badań wynika, że dość znaczne koszty transakcyjne generowane są nie tylko przez system podatkowy, ale również przez cały system wspierania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw. Poziom tych kosztów uzależniony jest w dużym stopniu od przyjętych dla poszczególnych instrumentów procedur administracyjnych. Wspomniana ewolucja polityki gospodarczej, zarówno na poziomie UE, jak i w Polsce, pociąga za sobą konieczność dokonywania zmian powyższych procedur. Pojawia się w związku z tym pytanie, czy przechodzenie od dotowania sektora MSP do pośrednich form wsparcia może być uzasadnione zmianami relacji kosztów funkcjonowania tych instrumentów do przynoszonych korzyści. Nowe instrumenty wsparcia, jak np. instrumenty inżynierii finansowej, mają bowiem charakter bardziej zaawansowany. Można w związku z tym zakładać generowanie przez nie wyższych kosztów transakcyjnych. Uzasadnienie tej hipotezy wymaga jednak dalszych, kompleksowych badań.

2. Poziom rozwoju społeczno-gospodarczego gmin a rozwój sektora MSP w najbliższych latach

Wprowadzenie

Mała i średnia przedsiębiorczość na obszarach wiejskich jest istotnym elementem poprawy statusu ekonomicznego mieszkańców oraz rozwoju funkcji pozarolniczych i przemian na tych terenach. Przyjmuje się, iż jej rozwój może być uwarunkowany czynnikami o charakterze lokalnym, ogólnym i pośrednim. Dodatkowo jednak uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości, podobnie jak samo pojęcie przedsiębiorczości można rozpatrywać według wielu alternatywnych koncepcji interpretacyjnych. Jak podkreśla M. Witkowski (2005) możliwe jest rozważenie uwarunkowań osobowościowych, uwarunkowań lokalnych oraz uwarunkowań wynikających z makrootoczenia. Przedmiotem prezentowanej analizy są lokalne uwarunkowania przedsiębiorczości. Jako uwarunkowania lokalne traktowane są czynniki, istniejące i ujawniające się na poziomie podstawowej jednostki podziału administracyjnego kraju (czyli gminy) lub co najwyżej na terenie kilku takich jednostek. Do uwarunkowań rozwoju przedsiębiorczości o charakterze lokalnym zaliczyć można m.in. specyfikę i postawy społeczności lokalnej, sposób działania władz lokalnych, lokalne zasoby (zwłaszcza czynniki pracy i majątku trwałego), strukturę i dynamikę lokalnej gospodarki oraz miejsce i rolę lokalnego systemu społeczno-ekonomicznego w układach mezo- i makroekonomicznych. Można zatem uznać, iż są to czynniki, zachęcające przedsiębiorców do ulokowania swojej działalności gospodarczej na terenie danej gminy.

Podkreślić należy istotność i aktualność badanego zagadnienia. Zgodnie z argumentacją przytoczoną przez A. Wiatraka (2005), małe i średnie przedsiębiorstwa pełnią ważną rolę komplementarną wobec dużych firm, nie tylko uzupełniając ich asortyment i zakres działania, lecz również zastępują je w miejscach, w których one nie występują. Uzupełniając pole działania, sektor MSP działa najczęściej w branży usługowej bądź produkcyjnej na niewielką skalę. Sektor ten zatem wytwarza wyroby rzadziej poszukiwane o określonym fasonie, smaku i stosowanej technologii, wyszukując dla siebie nisz rynkowych. Jak podkreśla A. Wiatrak, rozwój małych i średnich przedsiębiorstw przyczynia się istotnie do zmiany struktury społeczno-gospodarczej obszaru, na którym są one zlokalizowane. Dzieje się to w szczególności poprzez inicjowanie i tworzenie nowych rodzajów działalności, zwiększenie różnorodności oferowanych produktów, tworzenie nowych miejsc pracy i ograniczanie bezrobocia, wzrost dochodów ludności, rozszerzanie rynków zbytu na wytwarzane produkty i usługi,

rozwój współpracy w działaniach firm, stworzenie bazy i infrastruktury zaspokajającej potrzeby powstających firm i ludności oraz aktywizację rozwoju społeczno-gospodarczego.

Mała i średnia przedsiębiorczość postrzegana jest zatem jako istotny element sprzyjający poprawie statusu ekonomicznego mieszkańców obszarów wiejskich, jak również katalizator rozwoju działalności pozarolniczej i przemian cywilizacyjnych. Jej rozwój, jak podkreślono, uwarunkowany jest czynnikami zewnętrznymi o charakterze systemowym, ogólnokrajowym i makroekonomicznym oraz o charakterze lokalnym, mikroekonomicznym), a także czynnikami wewnętrznymi. Przesłanki rozwoju przedsiębiorczości na wsi wynikają również z jej znaczenia w gospodarce. Mała i średnia przedsiębiorczość przynosi bowiem istotne korzyści zarówno osobom bezpośrednio zaangażowanym w działalność gospodarczą, jak i gminie w postaci wpływów z opłat i podatków lokalnych, stanowiących istotny element dochodów gminy (Kropsz 2005).

Z podanych powyżej przesłanek wynika wydzielenie i poddanie analizie grup cech (charakterystyk) gmin takich, jak: charakterystyki demograficzne, kapitału ludzkiego, gospodarcze (bądź ekonomiczne), stanu infrastruktury, promowanie lokalnej przedsiębiorczości na terenie gminy oraz położenia gminy w obrębie pasa wokół miast wojewódzkich oraz próba oceny ich współzależności z poziomem przedsiębiorczości na terenie danej gminy. Podkreślić należy, że zależność ta ma oczywiście charakter dwustronny, tj. siłą podmiotów jest z jednej strony potencjał gmin, z drugiej zaś podmioty przyczyniają się same również do wzrostu potencjału gmin w których mają siedzibę (np. nowe miejsca pracy, wpływy z podatków). Analiza podzielona została na 3 części: w punkcie pierwszym przedstawiony został stan rozwoju sektora MSP w Polsce i na obszarach wiejskich w roku 2006 oraz zaprezentowane zmiany nasilenia podmiotów gospodarczych w latach 2004-2006. Te problemy zostały przedstawione w oparciu o raport PARP¹⁸. Punkt drugi poświęcony został wyodrębnieniu czynników, które w świetle przeprowadzonych analiz wywierają istotny wpływ na poziom rozwoju małej i średniej przedsiębiorczości na obszarach wiejskich, zaś jako ostatni element przedstawione zostały czynniki mogące istotnie zaważyć na perspektywach rozwoju MSP na terenach wiejskich w najbliższym okresie.

¹⁸ *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2005-2006*, pod. redakcją S. Życińskiego i A. Żolnierskiego, PARP, Warszawa 2007.

2.1. Charakterystyka podmiotów gospodarczych

Liczba podmiotów gospodarczych zarejestrowanych w rejestrze REGON utrzymywała się w okresie 2004-2006 na stałym poziomie. W roku 2004 zarejestrowanych było ponad 3,4 mln przedsiębiorstw, ich ilość nieznacznie przekroczyła 3,5 mln w dwóch kolejnych latach. Między rokiem 2004 a 2006 liczba podmiotów zarejestrowanych w REGON ulegała jedynie nieznacznym fluktuacjom. Najszybszy wzrost liczby podmiotów zarejestrowany został wśród firm zatrudniających od 10 do 49 osób, natomiast spadła o 4% liczba podmiotów zatrudniających ponad 250 pracowników (tab. 1).

Tabela 1. Przedsiębiorstwa zarejestrowane, nowo powstałe, zlikwidowane i aktywne w 2006 roku

Wyszczególnienie	Ogółem	Według liczby pracujących				
		0	0-9	10-49	50-249	>=250
Zarejestrowane w REGON	3 718 521	270 499	3 528 198	154 643	30 174	5 506
Sektor publiczny (%)	3,93	20,82	2,58	26,47	38,17	47,24
Sektor prywatny (%)	96,07	79,18	97,42	73,53	61,83	52,76
Odsetek firm z udziałem kapitału zagranicznego powyżej 50%	1,45	3,1	1,23	4,71	8,27	13,71
Aktywne (%)	44,82	b.d.	45,50	28,66	47,24	51,43
Nowo powstałe	289 406	14 792	282 517	6 144	651	94
Zlikwidowane	233 067	4 017	228 171	4 059	665	172

Źródło: Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2005-2006, pod red. S. Życińskiego i A. Żołnierskiego, PARP, Warszawa 2007.

W latach 2004-2006 niezmienna pozostała praktycznie struktura podmiotów według wielkości. Około 95,2% wszystkich zarejestrowanych podmiotów stanowiły jednostki zatrudniające do 9 pracowników, 4% jednostki zatrudniające 10-49 osób, zaś niecały 1% stanowiły łącznie podmioty zatrudniające więcej niż 50 osób. W przeciwieństwie do liczby podmiotów zarejestrowanych ogółem, liczba podmiotów wyrejestrowanych z bazy danych REGON rosła bardzo szybko w latach 2004-2006. Wyniosła ona 191 257 w roku 2004 (zanotowano wzrost o 37,5% w porównaniu z rokiem poprzednim), 211 042 rok później (wzrost o 10,3%) i 267 467 w 2006 r. (wzrost o 26,7%) (tab. 2).

Tabela 2. Podmioty gospodarcze zarejestrowane w rejestrze REGON według stanu na koniec lat 2004-2006

Rok	Ogółem	Według liczby pracujących			
		0-9	10-49	50-249	>=250
liczba podmiotów wg stanu na koniec roku					
2004	3 465 793	3 302 511	134 031	24 907	4 344
2005	3 501 114	3 333 607	138 321	25 017	4 169
2006	3 517 898	3 348 708	139 986	25 057	4 147
rok poprzedni = 100					
2004	100,3	100,2	103,0	100,3	96,0
2005	101,0	100,9	103,2	100,4	96,0
2006	100,5	100,5	101,2	100,2	99,5

Źródło: Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2005-2006, pod red. S. Życińskiego i A. Żołnierskiego, PARP, Warszawa 2007.

Faktycznie liczba zarejestrowanych podmiotów gospodarczych nie odzwierciedla jednak rzeczywistego stanu sektora przedsiębiorstw prowadzących działalność gospodarczą, gdyż coraz większą część podmiotów zarejestrowanych w REGON stanowią firmy nieprowadzące działalności. W 2005 roku podmioty aktywne stanowiły zaledwie około 45% tych zarejestrowanych w REGON. Według badania GUS przedsiębiorstw niefinansowych rzeczywiście prowadzących działalność w 2005 roku było 1,7 mln. Wielkościowa struktura przedsiębiorstw aktywnych jest zbliżona do struktury REGON – podmioty mikro w 2005 roku stanowiły 96,3% aktywnych, małe – 2,7%, średnie – 0,9%, a duże – 0,17%. Porównanie struktury firm zarejestrowanych i aktywnych pokazuje, że główna różnica to udział przedsiębiorstw małych i mikro – udział firm małych w REGON jest istotnie wyższy niż wśród firm aktywnych, a mikro – niższy. W 2005 roku zostało zarejestrowanych ponad 289 tys. nowych przedsiębiorstw, z czego 282,5 tys. to firmy mikro. Jednak powstało także ponad 6 tys. firm zatrudniających od razu od 10 do 49 pracowników, a także 651 firm średnich. Zlikwidowanych zostało mniej podmiotów, niż ich powstało, gdyż 233 tys. likwidacji uległo więcej firm średnich (665), niż powstało nowych, jednak w grupie firm małych i mikro liczba przedsiębiorstw zlikwidowanych była istotnie niższa niż nowych. W przypadku dużych firm zlikwidowano prawie dwa razy więcej podmiotów – 172, niż powstało ich – 94. Liczba nowo zarejestrowanych podmiotów w 2004 r. była równa 227 729, w 2005 r. wzrosła do 255 624, a w roku 2006 jeszcze istotniej, bo do 291 201 jednostek. Wskaźnik dynamiki liczby nowych

podmiotów zarejestrowanych w kolejnych latach traktuje się często jako swojego rodzaju „barometr” charakteryzujący stan koniunktury gospodarczej. Szybkie tempo wzrostu liczby zarejestrowanych nowych podmiotów w latach 2005-2006, po kilku latach spadku, mogłoby więc świadczyć o poprawie koniunktury gospodarczej również na produkty i usługi małych przedsiębiorstw, którymi są, z niewielkimi wyjątkami, firmy prowadzone przez osoby fizyczne.

2.2. Przedsiębiorczość jako proces tworzenia i rozwoju podmiotów gospodarczych

Przedsiębiorczość można definiować wg szeregu różnych cech tego zjawiska. Zgodnie z poglądem P. Druckera (Drucker 2004), przedsiębiorczość można więc definiować jako proces kreowania czegoś odmiennego z uwagi na jego wartość. W ramach tego procesu poświęca się konieczny do realizacji celu czas i wysiłek, zakładając towarzyszące mu finansowe, psychiczne i społeczne ryzyko i oczekując uzyskania nagrody finansowej oraz osobistej satysfakcji. Dokonując syntezy przytoczonych definicji, przedsiębiorczość można określić jako proces tworzenia i rozwoju działalności gospodarczej, nacechowany ryzykiem i niepewnością działania (związanym z gromadzeniem i przetwarzaniem zasobów gospodarczych oraz tworzeniem wartości dodanej), zmierzający do realizacji zamierzonych celów przedsiębiorcy. W analizie lokalnych uwarunkowań przedsiębiorczości nie powinno się pomijać roli podmiotów, które mogą wywierać istotny wpływ na kształtowanie tych uwarunkowań. Mowa tutaj o władzach lokalnych i instytucjach otoczenia biznesu, które mogą i powinny ułatwiać powstawanie, prowadzenie i rozwój przedsiębiorstw na lokalnym rynku. Natomiast przedsiębiorstwa, jako potencjalni beneficjenci pozytywnych działań tychże podmiotów, także winni współpracować z władzami gminnymi i instytucjami otoczenia biznesu, m.in. w ustalaniu strategii rozwoju lokalnego, planów zagospodarowania czy też kształtowaniu polityki lokalizacyjnej. Nie należy zapominać o dużym znaczeniu pozytywnego nastawienia lokalnej społeczności wobec propagowania przedsiębiorczych postaw na lokalnym rynku. Gmina jako podmiot rynku lokalnego może pełnić istotną rolę w kształtowaniu warunków prowadzenia działalności gospodarczej. Od władz lokalnych oczekuje się wspierania przedsiębiorczości i tworzenia dogodnych dla firm warunków działania. „Gmina jest pracodawcą, zleceniodawcą, klientem i inwestorem, dlatego (...) mechanizmy, które może stosować wpływają na działalność firm” (Drucker 2004). Działania władz lokalnych na rzecz rozwoju przedsiębiorczości na poziomie gminy mogą obejmować następujące grupy instrumentów: informacyjne (kursy, szkolenia), prawne (nakazy, zakazy, zwolnienia), organizacyjne (organizacja targów i wystaw, kursów i szkoleń, tworzenie lokalnych inkubatorów przedsiębiorczo-

ści), finansowo-ekonomiczne (podatki, opłaty lokalne, fundusze gwarancyjne dla małych i średnich firm), inwestycyjne (inwestycje związane z infrastrukturą techniczną, społeczną i ochrony środowiska). Ponadto gmina może współtworzyć instytucje otoczenia biznesu, które mogą ułatwiać prowadzenie działalności podmiotom gospodarczym. Przejawiać się to może w prowadzeniu szkoleń, doradztwie biznesowym, organizacji targów i wystaw, pomocy w uzyskiwaniu kredytów, pomocy w aplikowaniu o środki pomocowe z funduszy strukturalnych itp. Z tych instrumentów mogą korzystać obecni i przyszli przedsiębiorcy. Szczególnie firmy z sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MSP), w tym mikroprzedsiębiorstwa, które dużo częściej niż duże firmy wymagają wsparcia ze strony władz samorządowych i instytucji otoczenia biznesu.

2.3. Charakterystyka próby badanych gmin

Populacja badanych gmin składała się z 2172 gmin położonych na terenie 16 województw na obszarze całego kraju. W badanej próbie znajdowało się 576 gmin typu miejsko-wiejskiego oraz 1596 gmin wiejskich.

W odniesieniu do najważniejszego kryterium badawczego, tj. liczby podmiotów gospodarczych na 10 tys. mieszkańców w wieku produkcyjnym, najwyższy poziom wskaźnika obrazujący nasycenie gmin małymi i średnimi przedsiębiorstwami oraz aktywność gospodarczą na ich terenie zanotowany został w 2006 roku na terenie województwa zachodniopomorskiego (1387), powyżej średniej krajowej (1015) znalazły się również gminy województw opolskiego, pomorskiego, dolnośląskiego, śląskiego, wielkopolskiego i lubuskiego. Na przeciwnym biegunie uplasowały się gminy województw podkarpackiego, podlaskiego, warmińsko-mazurskiego, świętokrzyskiego, kujawsko-pomorskiego i małopolskiego w których liczba podmiotów gospodarczych na 10 tys. mieszkańców nie przekroczyła 1000 firm. Najniższe nasycenie podmiotami gospodarczymi zanotowane zostało w województwie lubelskim i wyniosło jedynie 755 przedsiębiorstw na 10 tys. mieszkańców. W ujęciu pojedynczych gmin najwyższe nasycenie podmiotami odpowiednio 5235 oraz 4450 zanotowano na terenie atrakcyjnych turystycznie gmin Pomorza Zachodniego – Rewal i Mielno, zaś najniższe – poniżej 400 jednostek na 10 tys. mieszkańców w gminach Górowo Iławieckie (warmińsko-mazurskie) oraz Ruda-Huta (lubelskie). W odniesieniu do dynamiki przyrostu liczby podmiotów w gminach w latach 2000-2006 zauważyć można niską korelację tego wskaźnika mierzoną współczynnikiem korelacji Pearsona z ilością podmiotów na 10 tys. mieszkańców w 2006 roku – 0,39 wskazującą na brak istotnej zależności pomiędzy poziomem podmiotów a ich przyrostem. Nie można na tej podstawie zatem wnioskować, iż w gminach

o relatywnie niewielkim nasyceniu podmiotami wzrost poziomu przedsiębiorczości przekraczał znacząco wzrost w gminach o dużej liczbie małych i średnich przedsiębiorstw. Najwyższą dynamikę wzrostu (prawie podwojenie liczby przedsiębiorstw) zanotowano w gminie Zambrów w woj. podlaskim.

Uwzględniając charakterystyki społeczno-ekonomiczne oraz demograficzne badanych gmin w ujęciu wojewódzkim, zauważyć można, iż w odniesieniu do charakterystyk finansowych najwyższy poziom dochodów własnych na mieszkańca wykazywały gminy województw zachodniopomorskiego i dolnośląskiego (powyżej 1000 zł na 1 osobę) będących jednocześnie województwami o najwyższym nasyceniu podmiotami. Współczynnik korelacji pomiędzy tymi dwiema wartościami miał wartość ponad 86%, co może świadczyć o istotnej zależności pomiędzy dochodowością gminy a poziomem przedsiębiorczości na jej terenie. Indywidualnie najwyższe poziomy dochodów własnych na mieszkańca wykazały gminy: Rewal i Mielno z terenów woj. zachodniopomorskiego. Najniższy poziom dochodów własnych na mieszkańca (poniżej 600 zł) charakteryzował przeciętnie w roku 2006 gminy z terenu województw podlaskiego, małopolskiego, podkarpackiego, świętokrzyskiego oraz lubelskiego. Istotną obserwacją wydaje się być również w tym kontekście fakt, iż poziom dochodów własnych gminy stoi jedynie w marginalnej zależności z poziomem wydatków inwestycyjnych – współczynnik korelacji na poziomie 10%, zaś pomiędzy dochodami własnymi gmin a poziomem dochodów, które uzyskały one ze środków pomocowych Unii Europejskiej zanotowano negatywną korelację (współczynnik Pearsona na poziomie -12%), co może świadczyć o chęci nadgonienia zapóźnień cywilizacyjnych przez gminy relatywnie mniej zasobne i większej inicjatywie w zdobywaniu środków unijnych. Analiza wskaźników infrastruktury technicznej na terenach gmin wskazuje, iż najgęstsza sieć wodociągowa znajdowała się na terenach gmin województw śląskiego, kujawsko-pomorskiego, łódzkiego i małopolskiego – średnia długość powyżej 100 km na 100 km². Najniższe średnie zaopatrzenie w sieć wodociągową (poniżej 50 km na 100 km²) występowało w 2006 roku na terenie województw warmińsko-mazurskiego, lubuskiego i zachodniopomorskiego. Nie stwierdzono istotnej statystycznie zależności pomiędzy gęstością sieci wodociągowej a gęstością sieci kanalizacyjnej na terenie gminy (współczynnik korelacji na poziomie 0,34). W odniesieniu do charakterystyk demograficznych, najwyższa przeciętna gęstość zaludnienia odnotowana została na terenie gmin województw śląskiego, małopolskiego i podkarpackiego, podczas gdy najmniej ludne są gminy w województwach: podlaskim, warmińsko-mazurskim i zachodniopomorskim. Jakość kapitału ludzkiego mierzona poziomem wykształcenia (odsetek ludności z wykształce-

niem co najmniej średnim), liczbą zgonów na 1000 mieszkańców, odsetkiem ludności w wieku produkcyjnym oraz saldem migracji i przyrostem naturalnym (w latach 2004-2006) nie wykazywała statystycznie istotnej zależności z liczbą podmiotów gospodarczych na 10 tys. mieszkańców w roku 2006. Współczynniki korelacji pomiędzy tymi wielkościami nie przekraczały 60% (w przypadku odsetka zgonów relacja jest ujemna na poziomie -0,46).

Istotną w kontekście całego badania obserwacją jest rozłożenie udziału podmiotów gospodarczych w różnych typach gmin. Gros podmiotów gospodarczych zgrupowane jest na obszarze gmin miejskich (prawie 2/3 całości). Na podlegającym badaniom terenie obszarów wiejskich znajduje się jedynie 37% podmiotów gospodarczych z grupy małych i średnich przedsiębiorstw. W ujęciu przestrzennym największa liczba podmiotów gospodarczych na 10 tys. mieszkańców stwierdzona została na terenie województw; zachodniopomorskiego, lubelskiego i wielkopolskiego, śląskiego i mazowieckiego. Na obszarach wiejskich województw lubelskiego, podlaskiego i podkarpackiego liczba podmiotów gospodarczych utrzymywała się w roku 2006 na najniższym poziomie. W okresie lat 1995-2006 liczba podmiotów gospodarczych na terenie obszarów wiejskich utrzymywała tendencję wzrostową, zaburzoną (zatrzymaną) przejściowo w latach bezpośrednio poprzedzających akcesję do Unii Europejskiej. Trend wzrostowy zaobserwować można ponownie po roku 2004. W odniesieniu do dynamiki podmiotów gospodarczych najwyższy jej poziom zaobserwować można w województwach lubuskim, zachodniopomorskim i opolskim. Przestrzenne nasycenie podmiotami gospodarczymi na 10 tys. mieszkańców wskazuje na wyraźną przewagę gmin województw Polski zachodniej oraz niskie nasycenie podmiotami gmin we wschodniej i południowo-wschodniej części kraju. Wysokie nasycenie podmiotami zaobserwować można również wśród gmin położonych bezpośrednio w pasie wokół miast wojewódzkich.

2.4. Założenia badawcze i wyniki analizy

Założenia badawcze opracowania obejmowały związek (relację) rozwoju małej i średniej przedsiębiorczości oraz poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego gmin, ich potencjału demograficznego, ekonomicznego i społecznego oraz udowodnienie faktu, iż dywersyfikacja jest najbardziej miarodajnym wskaźnikiem rozwoju małej przedsiębiorczości a także warunków dalszego funkcjonowania MSP. W celu weryfikacji przyjętych założeń badawczych wybrano szereg cech gmin, podzielonych na grupy charakterystyk demograficznych, ekonomicznych, infrastrukturalnych oraz odnoszących się do kapitału ludzkiego. Szczegółowy wybór poszczególnych zmiennych do analizy podyk-

towany został spotykany w literaturze wyborem zmiennych, jak również wykorzystaniem wiedzy eksperckiej. Uwzględniono również aktywność gmin na rzecz promowania lokalnej przedsiębiorczości oraz położenie przestrzenne gmin. Weryfikacji poddana została również struktura podmiotów gospodarczych w gminach, wyrażona odsetkiem działalności gospodarczej osób fizycznych, udziałem podmiotów z kapitałem zagranicznym, odsetkiem podmiotów rolniczych, przemysłowych, usług rynkowych i nierynkowych w ogólnej liczbie podmiotów zarejestrowanych na terenie gminy.

W odniesieniu do ogólnej analizy charakterystyk demograficznych zauważyć można, iż gminy najbardziej „ludne” (zarówno w ujęciu gęstości zaludnienia, jak i przyrostu liczby mieszkańców) charakteryzowały się również najwyższym skupieniem podmiotów gospodarczych – czy inaczej – w przedziale (kwartylu) gmin o najwyższej liczbie podmiotów były jednocześnie gminy o najwyższej gęstości zaludnienia i przyroście ludności (podobne zależności zaobserwować można w przypadku salda migracji ludności i przyrostu naturalnego, są to wielkości powiązane). Tę zależność zaobserwować można zarówno w przypadku gmin wiejskich, jak i miejsko-wiejskich.

Tabela 3. Charakterystyki demograficzne gmin

Liczba podmiotów gospodarczych zarejestrowanych na terenie gminy na 10 tys. mieszkańców (2006)	Gęstość zaludnienia osób na 1 km ²			Zmiana ludności w latach 2004-2006		
	Typ gminy		Ogółem obszary wiejskie	Typ gminy		Ogółem obszary wiejskie
	wiejskie	miejsko-wiejskie		wiejskie	miejsko-wiejskie	
< 712	56,14	75,02	65,58	99,37	99,16	99,26
712-941	60,71	81,42	71,07	99,74	99,41	99,57
941-1181	69,58	87,06	78,32	100,34	99,60	99,97
> 1181	105,22	126,09	115,66	101,76	100,12	100,94
Ogółem	68,57	103,41	85,99	100,11	99,78	99,94

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Banku Danych Regionalnych.

Również charakterystyki jakości kapitału ludzkiego w gminach o przybliżonym poziomie wykształcenia oraz wskaźnika umieralności kształtują się w oczekiwanym kierunku – tj. wzrost poziomu wykształcenia powiązany jest ze wzrostem nasilenia a wzrost zgonów jest powiązany z niższą liczbą podmiotów gospodarczych w gminach.

Tabela 4. Charakterystyki kapitału ludzkiego gmin

Liczba podmiotów gospodarczych zarejestrowanych na terenie gminy na 10 tys. mieszkańców (2006)	Wykształcenie co najmniej średnie %			Zgony na 1000 mieszkańców		
	Typ gminy		Ogółem obszary wiejskie	Typ gminy		Ogółem obszary wiejskie
	wiejskie	miejsko-wiejskie		wiejskie	miejsko-wiejskie	
< 712	47,94	51,65	49,79	11,47	10,26	10,87
712-941	50,81	54,39	52,60	11,10	10,07	10,59
941-1181	53,86	57,56	55,71	10,19	9,94	10,07
> 1181	59,10	62,02	60,56	9,18	9,62	9,40
Ogółem	52,15	58,73	55,44	10,67	9,83	10,25

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Banku Danych Regionalnych.

W przypadku charakterystyk ekonomicznych godna podkreślenia jest w szczególności silna zależność poziomu dochodów pozabudżetowych z UE.

Tabela 5. Charakterystyki ekonomiczne gmin

Liczba podmiotów gospodarczych zarejestrowanych na terenie gminy na 10 tys. mieszkańców (2006)	Wydatki inwestycyjne zł/ mieszkańca			Dochody z UE zł/mieszkańca		
	Typ gminy		Ogółem obszary wiejskie	Typ gminy		Ogółem obszary wiejskie
	wiejskie	miejsko-wiejskie		wiejskie	miejsko-wiejskie	
< 712	362,03	379,48	370,75	44,28	73,20	58,74
712-941	390,85	397,66	394,26	53,13	58,78	55,95
941-1181	462,21	362,98	412,60	50,23	46,70	48,46
> 1181	661,78	433,89	547,84	73,93	50,27	62,10
Ogółem	442,01	403,00	422,51	53,26	51,82	52,54

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Banku Danych Regionalnych.

Infrastruktura, co wydaje się być oczywiste, również dodatnio powiązana jest (bez wyjątku w gminach wiejskich i miejsko-wiejskich) z poziomem nasilenia podmiotami gospodarczymi – tj. można założyć, iż przedsiębiorcy biorą pod uwagę uwarunkowania infrastrukturalne przy podejmowaniu decyzji o rozpoczęciu działalności gospodarczej.

Tabela 6. Charakterystyki infrastruktury gmin

Liczba podmiotów gospodarczych zarejestrowanych na terenie gminy na 10 tys. mieszkańców (2006)	Wodociągi km/100 km ²			Kanalizacja km/100 km ²		
	Typ gminy		Ogółem obszary wiejskie	Typ gminy		Ogółem obszary wiejskie
	wiejskie	miejsko-wiejskie		wiejskie	miejsko-wiejskie	
< 712	79,11	71,27	75,19	16,64	26,91	21,78
712-941	81,15	75,83	78,49	16,34	19,49	17,92
941-1181	84,16	76,62	80,39	20,36	22,78	21,57
> 1181	99,90	85,66	92,78	39,70	29,99	34,85
Ogółem	84,07	80,40	82,23	20,90	25,64	23,27

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Banku Danych Regionalnych.

Interesujący wydaje się być kolejny wynik aktywności gmin – wysoki poziom nasycenia podmiotami powiązany jest z wyższym odsetkiem gmin deklarujących prowadzenie tzw. Lokalnych Okienek Przedsiębiorczości, tj. komórek funkcjonujących przy urzędach gmin, najczęściej przy wydziałach odpowiedzialnych za rejestrowanie działalności gospodarczej. Rola Lokalnych Okienek Przedsiębiorczości w instytucjonalnym systemie wsparcia PARP polega na udostępnianiu małym i średnim przedsiębiorcom oraz osobom rozpoczynającym działalność gospodarczą podstawowej informacji o działaniach i ofercie PARP, Punktów Konsultacyjnych oraz sieci Krajowego Systemu Usług dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw (KSU), a także dostępnych programach wsparcia. Informacje te mogą być przekazywane za pośrednictwem materiałów informacyjnych, ulotek, broszur itp.

Wnioski z przeprowadzonych analiz wskazują na trudności z jednoznacznym wskazaniem, które z analizowanych cech środowiska lokalnego wywierają najistotniejszy wpływ na rozwój drobnej przedsiębiorczości w gminach. Istotne znaczenie w tym zakresie wykazują w szczególności typ gminy i jej położenie przestrzenne w pobliżu dużych miast oraz uwarunkowania demograficzne i kapitału ludzkiego. Na kształtowanie się przedsiębiorczości w gminach istotny wpływ wywierają również uwarunkowania wewnętrzne związane ze strukturą podmiotów w gminie.

Tabela 7. Charakterystyki aktywności gmin na rzecz promowania lokalnej przedsiębiorczości oraz położenie przestrzenne gmin

Liczba podmiotów gospodarczych zarejestrowanych na terenie gminy na 10 tys. mieszkańców (2006)	Okienka przedsiębiorczości			Metropolie		
	Typ gminy		Ogółem obszary wiejskie	Typ gminy		Ogółem obszary wiejskie
	wiejskie	miejsko-wiejskie		wiejskie	miejsko-miejskie	
< 712	18,37	20,00	19,18	3,3	8,0	5,7
712 - 941	17,31	25,89	21,60	7,9	8,9	8,4
941-1181	24,88	29,89	27,38	15,9	15,5	15,7
> 1181	21,61	32,08	26,84	31,8	21,5	26,6
Ogółem	20,18	29,69	24,93	12,6	16,7	14,6

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Banku Danych Regionalnych.

Tabela 8. Struktura podmiotów gospodarczych w gminach

Liczba podmiotów gospodarczych zarejestrowanych na terenie gminy na 10 tys. mieszkańców (2006)	Podmioty prywatne			Działalność osób fizycznych			Podmioty z kapitałem zagranicznym		
	Typ gminy		Ogółem obszary wiejskie	Typ gminy		Ogółem obszary wiejskie	Typ gminy		Ogółem obszary wiejskie
	wiejskie	miejsko-wiejskie		wiejskie	miejsko-wiejskie		wiejskie	miejsko-wiejskie	
< 712	91,93	93,11	92,52	75,56	74,93	75,25	0,34	0,76	0,55
712-941	93,44	92,93	93,18	78,89	76,85	77,87	0,49	0,69	0,59
941-1181	94,88	93,04	93,96	80,53	77,33	78,93	0,79	0,72	0,75
> 1181	95,89	92,88	94,38	81,22	76,91	79,06	1,26	1,09	1,17
Ogółem	93,81	92,95	93,38	78,85	76,94	77,90	0,65	0,88	0,76

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Banku Danych Regionalnych.

2.5. Wpływ aglomeracji miejskich na rozwój pozarolniczej działalności gospodarczej

Wyodrębniono również 296 tzw. gmin metropolitalnych, tj. położonych w bezpośrednim otoczeniu dużych miast liczących ponad 100 tys. mieszkańców. Ze względu na swoje położenie i wpływ dużych aglomeracji gminy te odbiegają charakterystykami społeczno-ekonomicznymi i demograficznymi od pozostałej zbiorowości analizowanych jednostek administracyjnych, co powoduje konieczność osobnego ich potraktowania. W ujęciu wojewódzkim największa liczba gmin położonych przy aglomeracjach odnotowana została na terenie województw mazowieckiego (32) oraz kujawsko-pomorskiego (25). W dalszej kolej-

ności znajdowały się województwa: wielkopolskie i opolskie (23), dolnośląskie (22), łódzkie, podlaskie i pomorskie (21), małopolskie, warmińsko-mazurskie (17) oraz podkarpackie, świętokrzyskie, zachodniopomorskie (16), a także lubelskie (15) i lubuskie (12).

Jedną z teorii wyjaśniających wpływ (oddziaływanie) dużych aglomeracji miejskich na obszary bezpośrednio przylegające do jej terytorium jest tzw. teoria ośrodków centralnych sformułowana przez W. Christallera. Zgodnie z tą koncepcją miasto centralne, wytwarzając i sprzedając dobra i usługi centralne, pełni rolę rdzenia, wokół którego tworzone są obszary uzupełniające i jednostki osadnicze niższej kategorii. Ośrodek centralny tworzy zatem własne środowisko, a poziom jego rozwoju wyznaczony jest wielkością produkcji i zasięgiem oddziaływania. Zasięg oddziaływania zależy od poziomu tzw. odległości ekonomicznej, określonej stopniem opłacalności sprzedaży dóbr i usług z ośrodka centralnego do ośrodków uzupełniających, determinowanym wysokością kosztów transportu oraz rozmiarami obszarów uzupełniających. Zgodnie z koncepcją Christallera wyróżnić można trzy wydzielone modele systemu osadniczego, czyli tzw. model rynkowy, komunikacyjny i administracyjny, charakteryzujące się hierarchicznym układem jednostek osadniczych. Lokalizacja sąsiadujących z nimi obszarów centralnych umiejscowiona jest na wierzchołkach kątów trójkąta równobocznego. W punkcie środkowym tych trójkątów powstają nowe centra o niższym poziomie, przyczyniając się w rezultacie do wzrostu ilości centrów. Rozwinięciem (uzupełnieniem) koncepcji Christallera jest teoria A. Loscha, który opierając się na kryterium funkcjonalnym, wskazał na związek powstawania miast z pewnymi rodzajami działalności, które dla podniesienia swej efektywności wybierają pewne lokalizacje. Losch połączył teorię lokalizacji miast i regionów ekonomicznych z kwestiami lokalizacji produkcji, traktując region ekonomiczny jako jednostkę przestrzenną łączącą obszar podaży i popytu. Zgodnie z koncepcją Loscha lokalizacja przedsiębiorstwa powinna być determinowana minimalizacją całkowitych kosztów produkcji. W rozumieniu tym najkorzystniejszy układ obszarów gospodarczych zapewnia kształt zbliżony do plastra miodu. Na deformację regularnych rynków i w konsekwencji powstawanie nierówności w rozwoju przestrzennym zdaniem Loscha wpływ wywierają m.in. przestrzenne zróżnicowanie warunków naturalnych, różnice w dostępie do komunikacji, różnice społeczne i polityczne oraz w niezwykle istotnym stopniu położenie przestrzenne. Koncepcja Loscha umożliwia powiązanie teorii lokalizacji produkcji z teorią rozwoju regionów gospodarczych. Losch zakładał niemożność wyznaczenia optymalnego położenia pojedynczego zakładu produkcyjnego bądź gospodarstwa rolnego, dlatego konieczna jest analiza układów przestrzennych całej gospodarki.

Pierwotne koncepcje (teorie) lokalizacji za najważniejszą przyczynę umiejscowienia działalności gospodarczej w przestrzeni uznawały dogodne położenie, przyczyniające się do obniżenia poziomu kosztów surowców, pracy i transportu. Regiony posiadające dogodne warunki naturalne i transportowe wykazywały szybsze tempo rozwoju od pozostałych regionów. W myśl koncepcji Webera i Loscha korzyści aglomeracji związane są przede wszystkim z wielkością skali produkcji, większymi możliwościami zbytu dóbr (towarów i usług) oraz istnieniem na terenie aglomeracji wysoko wykwalifikowanej siły roboczej, którą można zatrudnić przy produkcji. Dodatkowo rozmiary dużych organizmów miejskich pozwalają na uzyskanie korzyści skali w szczególności w odniesieniu do kosztów energii lub transportu. Dodatkowe zalety aglomeracji powiązać można z wyższym postępowaniem technicznym, podziałem pracy i impulsami do tworzenia wyspecjalizowanego rynku pracy. Ta forma urbanizacji umożliwia również tworzenie tzw. węzłów komunikacyjnych (przyczyniających się do redukcji kosztów zaopatrzenia i zbytu), możliwość zatrudnienia w komplementarnych działach gospodarki, koncentrację instytucji usługowych. Koncentracja ta niesie za sobą dodatkowe zyski wynikające z masowości oraz zwiększania wolumenu transakcji oraz sprzyja podniesieniu stopnia rotacji zapasów, a także umożliwia efektywniejszą kontrolę jakości. Według teorii Myrdala gra sił rynkowych prowadzi do wzrostu nierówności pomiędzy regionami. Siły rynkowe powodują skupianie się na tych obszarach działalności, które przynoszą wraz ze wzrostem skali wzrost dochodów. Skupienia te wywoływane są początkowo korzyściami lokalizacji, które z czasem opierają swój rozwój na wewnętrznych i zewnętrznych korzyściach aglomeracji. Regiony dobrze rozwinięte pozytywnie oddziałują na obszary gorzej rozwinięte poprzez tzw. efekt rozprzestrzeniania się polegający na (manifestujący się) eksporcie technologii, imporcie siły roboczej lub dóbr i usług konsumpcyjnych. Cechą korzyści zewnętrznych aglomeracji jest także możliwość rozprzestrzeniania się jej pozytywnych efektów na inne gałęzie gospodarki. Niwelowanie dysproporcji regionalnych na skutek istnienia aglomeracji zależy od tego czy efekty rozprzestrzeniania są dostatecznie silne i czy wykazują przewagę nad efektami polaryzacji. Jeżeli skutki rozprzestrzeniania dominują, wszystkie kraje i regiony odnoszą korzyści ze wzrostu centrum.

2.6. Analiza danych panelowych

W ostatnim etapie analizy podjęta została próba weryfikacji przyjętych założeń badawczych przy pomocy metod ilościowych. W tym celu skonstruowany został model ekonometryczny na bazie analizy danych panelowych. Badana próba obejmowała wszystkie gminy na obszarach wiejskich (2167), meto-

da badawcza oparta została na analizie danych panelowych przy wykorzystaniu modelu Hausmana-Taylora, pozwalającego na uzupełnienie równania o zmienne niezależne od czasu (binarne). W ramach estymacji modelu zmienną zależną był poziom nasilenia podmiotów gospodarczych – liczba podmiotów gospodarczych na 10 tys. mieszkańców w wieku produkcyjnym. Wykorzystane zmienne objaśniające to:

- a) Charakterystyki demograficzne: gęstość zaludnienia – liczba osób na km² (gzal),
- b) Charakterystyki kapitału ludzkiego: odsetek osób w wieku produkcyjnym (wiek_pr), odsetek osób z co najmniej średnim wykształceniem (wyksz), liczba zgonów na 1000 mieszkańców (zgony),
- c) Charakterystyki ekonomiczne: poziom rocznych dochodów własnych (na 1 osobę), poziom rocznych wydatków inwestycyjnych (na 1 osobę),
- d) Charakterystyki infrastruktury: długość sieci kanalizacyjnej (w km na 100 km²), długość sieci wodociągowej (w km na 100 km²) (woda),

Zmienne objaśniające binarne:

typ gminy: gmina miejsko-wiejska, gmina wiejska, położenie przestrzenne, położenie w pobliżu miast wojewódzkich (metropolie), kod województwa, w którym położona jest gmina.

Dane panelowe mają charakter przekrojowo-czasowych, opisujących zbiorowość jednostek obserwowanych w więcej niż jednym okresie. Stosowane są bardzo często w opisie danych makroekonomicznych, jak również w analizie zbiorowości podmiotów o zbliżonych charakterystykach np. banków. Korzyści z wykorzystania danych panelowych wynikają z faktu otrzymania dodatkowych informacji o zbiorowości, możliwości identyfikacji wpływu dodatkowych czynników dynamicznych na zmienną objaśnianą, możliwości identyfikacji czynników nieobserwowalnych oraz uwzględnienia większej porcji informacji. W literaturze przedmiotu wskazywane są również liczne niedogodności związane z wykorzystaniem danych panelowym w analizach ekonomicznych. Należą do nich przede wszystkim: wzrost kosztów badania oraz problemy z dostępnością danych oraz ich niekompletnością. W badaniach panelowych najprostszy możliwy do wykorzystania model to tzw. estymator uogólniony – „pooled estimator”, w którym przyjęto założenie o jednorodności populacji (populacja homogeniczna), w związku z czym odchylenia rzeczywistej wartości zmiennej objaśnianej od wartości teoretycznej spowodowane są jedynie składnikiem losowym, którego rozkład jest taki sam i niezależny dla wszystkich jednostek we wszystkich okresach. W rzeczywistości jednak opisywane populacje zazwyczaj nie są jednorodne, przez co niejednorodność ta powinna zostać uwzględniona

w modelu. W badaniach ilościowych stosuje się w związku z tym najczęściej dwa alternatywne podejścia, tzw. fixed effects („efekty ustalone”), lub random effects („efekty losowe”).

W modelu z czynnikami stałymi (efektami ustalonymi) zakłada się, że różnice pomiędzy jednostkami mogą być wychwycone poprzez różnice w wyrażeniu wolnym. Zatem, istnieje konieczność oszacowania w procesie estymacji N dodatkowych parametrów (tyle ile jest obiektów). Model z czynnikami stałymi jest odpowiedni wtedy, kiedy można zakładać, że różnica pomiędzy jednostkami da się uchwycić poprzez różne wartości stałej w modelu. W przypadku, gdy elementy w próbie zostały wylosowane z dużej populacji, przyjmowane jest założenie, że indywidualny efekt jednostkowy jest realizacją pewnej zmiennej losowej. Sformułowanie modelu random-effects jest podobne jak w przypadku modelu efektów stałych z tą różnicą, że różnice pomiędzy jednostkami modelowane są jak zmienna losowa.

W modelu tym zakłada się, że zarówno składnik losowy, jak i indywidualny efekt losowy mają zerową wartość oczekiwaną i stałą wariancję. Dodatkowo składniki losowe pochodzące z różnych okresów czasu i dla różnych jednostek nie powinny być skorelowane, podobnie jak indywidualne efekty losowe. W celu przeprowadzenia testu, czy uzyskane efekty losowe są istotne statystycznie, wykorzystywany jest test Breuscha-Pagana.

Metoda czynników stałych jest zazwyczaj stosowana dla paneli o małej liczbie jednostek i długim okresie czasu. Generalna zasada doboru modeli panelowych zakłada, iż model z efektami zmiennymi jest odpowiedni w sytuacji, gdy badana zbiorowość obejmuje dużą liczbę jednostek na przestrzeni stosunkowo krótkiego czasu. W prezentowanym badaniu ze względu na obecność zmiennych objaśniających, których wartości były stałe w czasie (zmiennie binarne), zastosowano alternatywnie rozwinięcie modeli FE i RE, czyli estymator klasy Hausmana-Taylora.

Model bazowy zbudowany jest wokół zmiennych objaśniających. Analiza panelowa przeprowadzona została w trzech krokach. W pierwszym kroku sprawdzone zostało występowanie w modelu ustalonych bądź losowych efektów indywidualnych. Weryfikacja oszacowanych modeli wskazała, iż zarówno ustalone (test F), jak i losowe (test Breuscha-Pagana) efekty indywidualne są statystycznie istotne. Oszacowane na podstawie testu Hausmana różnice pomiędzy modelami fixed effects i random effects wskazują na obciążenie estymatora RE. Ze względu na obecność zmiennych binarnych, których wartość w czasie pozostaje stała odpowiednią metodą estymacji jest w tym przypadku estymator klasy Hausmana-Taylora. Estymator ten stosowany jest do estymacji modeli panelo-

wych z losowymi efektami indywidualnymi, w których niektóre ze zmiennych niezależnych skorelowane są z nieobserwowalnym efektem indywidualnym oraz występują zmienne stałe w czasie (binarne).

Ostateczna wersja modelu ma postać:

$$y[i,t] = B1*x1[i,t] + B2*x2[i,t] + G1*z1[i] + G2*z2[i] + u[i] + e[i,t]$$

gdzie losowe efekty indywidualne $u[i]$ skorelowane są ze zmiennymi objaśniającymi $x2[i,t]$ oraz $z2[i]$, lecz jednocześnie nie są skorelowane z innymi zmiennymi, zaś $z1$ i $z2$ są stałe, niezmiennie w czasie. Dzięki wykorzystaniu metody Hausmana-Taylora możliwe jest zastosowanie estymatora bardziej efektywnego oraz wyeliminowanie problemów obecnych przy innych estymatorach.

Wynik estymacji najbardziej efektywnego modelu dla analizowanego panelu obserwacji ma następującą postać:

$$\text{podmioty} = 42,4 + 20,5^{***} \times \text{wyksz} - 5,8^{***} \times \text{zgony} + 0,5^{***} \times \text{wiek_pr}$$

$$(193) \quad (3,6) \quad (1,7) \quad (0,1)$$

$$- 1,6^{***} \times \text{gzal} + 1,1^{***} \times \text{woda} + 160^{***} \times \text{metropolie} - 152^{***} \times \text{wiejskie}$$

$$(0,4) \quad (0,1) \quad (21,4) \quad (20,7)$$

$R^2 = 20\%$, F-statistic = 125^{***} przy 8 stopniu swobody,

Test Hausmana $X^2 = 1,6$ przy 4 stopniu swobody (wart. krytyczna testu na poz. ist. 10% przy 4 st. sw. = 7,8)

gdzie *** oznacza istotność statystyczną na poziomie 1% , w nawiasach podano wartość błędu standardowego

Losowe efekty indywidualne są statystycznie istotne.

Wyniki estymacji modelu wskazują, iż na nasilenie podmiotów w gminie dodatnio wpływały: poziom wykształcenia, odsetek ludności w wieku produkcyjnym, sieć wodociągowa i położenie przy metropolii, negatywny wpływ wywierały: gęstość zaludnienia, liczba zgonów i typ wiejski, z równania wyeliminowane zostały jako nieistotne zmienne ekonomiczne.

Literatura

- Ciecieląg J., *Podstawowe metody analizy danych panelowych*, Warszawa 2005.
- Citkowski M., *Lokalne uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości na przykładzie gminy Piątnica*, Gdańsk 2005.
- Drucker P., *Natchnienie i fart czyli innowacja i przedsiębiorczość*, Wydawnictwo Studio EMKA, Warszawa 2004.
- Kropsz I., *Bariery rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich Dolnego Śląska*, Stowarzyszenie Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, Roczniki Naukowe, tom VII, zeszyt 4, Warszawa–Poznań 2005, str. 204-206.
- Pyciński S., Żołnierski A., (red.) *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2005-2006*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2007.
- Sowa B., Filip P., *Potrzeby i bariery rozwoju przedsiębiorczości w jednostkach samorządu terytorialnego*, Uniwersytet Rzeszowski, Wydział Ekonomii, Zakład Finansów, Rzeszów 2005.
- Szudra, P., *Innowacyjność w nowych nurtach teorii lokalizacji*, Wydział Zarządzania, Uniwersytet Zielonogórski, Zielona Góra 2004.
- Wiatrak A.P., *Wspomaganie rozwoju małych przedsiębiorstw w skali lokalnej*, Wydział Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa, Warszawa 2005, s. 544-556.
- Zwolińska-Ligaj M., *Uwarunkowania i przejawy aktywności innowacyjnej przedsiębiorstw zlokalizowanych na obszarach wiejskich – wybrane aspekty*, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego, Katedra Polityki Agrarnej i Marketingu, Zarządzanie wiedzą w Agrobiznesie w warunkach polskiego członkostwa w Unii Europejskiej, Warszawa 2005, s. 672-685.

3. Przedsiębiorczość jako czynnik stymulujący aktywność małych i średnich przedsiębiorstw

Wprowadzenie

Zarówno w literaturze, jak i w praktyce gospodarczej przedsiębiorczość jest różnie interpretowana. Na ogół przyjęte są dwie interpretacje, pierwsza łączy przedsiębiorczość z tworzeniem działalności gospodarczej, druga – ze sposobem działania i zachowania ludzi. W niniejszym opracowaniu przedstawiono przedsiębiorczość jako zachowanie i działania przedsiębiorcy i przedsiębiorstwa, które zależą od wielu uwarunkowań. W podjętych rozważaniach bliska staje się więc definicja przedsiębiorczości przyjęta przez S. Sudoła „przedsiębiorczość jest cechą przedsiębiorcy i przedsiębiorstwa, pod którą rozumie się gotowość i zdolność do podejmowania oraz rozwiązywania w sposób twórczy i nowatorski nowych problemów, przy świadomości związanego z tym ryzyka, umiejętności wykorzystywania pojawiających się szans i okazji oraz elastycznego przystosowania się do zmieniających warunków”¹⁹. Inaczej mówiąc, przedsiębiorczość oznacza gotowość jednostek do aktywnego uczestniczenia w określonych procesach zmian. Ten tok myślenia wynika z przekonania, że mimo istnienia sformalizowanych struktur instytucjonalnych wpływających na przedsiębiorczość, pozostaje ona obszarem ludzkiej aktywności.

Nie ulega wątpliwości, że tak przedstawiona przedsiębiorczość wymaga twórczej wyobraźni, trafnej oceny przyszłych nakładów i zysków oraz umiejętności rozeznania złożonej sytuacji społeczno-gospodarczej w otaczającej przestrzeni. Efektem przedsiębiorczości jest innowacja, która umożliwia uzyskanie nowych rozwiązań dla istniejących zasobów. Dlatego z punktu widzenia zasad funkcjonowania przedsiębiorstw, najbardziej pożądanym działaniem jednostki jest postawa przedsiębiorcza.

Celem badań była próba odpowiedzi na następujące pytania:

1. Jak przejawia się przedsiębiorczość na obszarach wiejskich?
2. Jakie cechy osobowe i pozaosobowe wpływają na przedsiębiorczość?
3. W jaki sposób przedsiębiorczość wpływa na innowacyjność?
4. Jaki typ przedsiębiorczości można wyróżnić wśród mieszkańców obszarów wiejskich podatnych na innowacyjność i w jakim środowisku?

Odpowiadając na te pytania, zmierzamy do określenia, w jaki sposób przedsiębiorczość wyznacza zachowanie przedsiębiorcy wobec innowacyjności. Podjęcie rozważań dotyczących zachowań przedsiębiorstw sprzyjających inno-

¹⁹ S. Sudoł, *Przedsiębiorczość*, Wyd. Dom Organizatora, Toruń 2002, s. 33.

wacyjności wynikało również z przyjętej Strategii Lizbońskiej, której celem jest stworzenie w krajach Unii Europejskiej gospodarki konkurencyjnej względem USA i Japonii. Spowodowało to, że Komisja Europejska wprowadziła szereg instrumentów, które mają służyć realizacji procesów innowacyjności. Analiza innowacyjności przedsiębiorstw na obszarach wiejskich umożliwi przedstawienie głównych barier i szans określających pozycję przedsiębiorstw na jednolitym rynku europejskim, a także podjęcie działań niezbędnych do zwiększenia ich konkurencyjności.

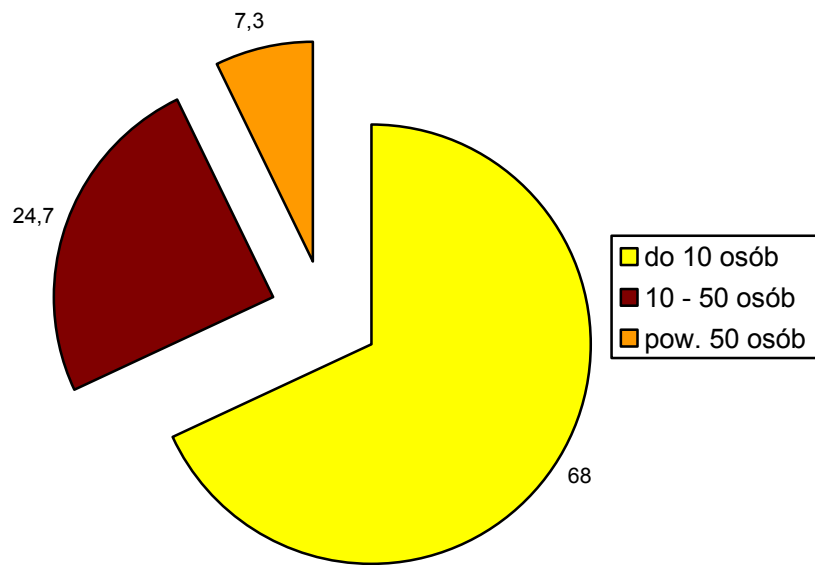
Przyjęto więc założenie badawcze: innowacyjność jest najbardziej miarodajnym wskaźnikiem wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw, a także warunkiem dalszego rozwoju. Wyjaśnienie tego zagadnienia wymaga teoretyczno-empirycznego ujęcia opracowania, w którym przedstawiono rozwój przedsiębiorstw na tle procesu innowacyjnego. Przystawiając innowacyjność jako kategorię ekonomiczną, wskazano pewien sposób działania przedsiębiorcy, który pozwala rozpatrywać go jako ważny element wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw.

Weryfikację i kwantyfikację przyjętego zagadnienia badawczego oparto na trzech rozłącznych badaniach ankietowych przeprowadzonych na tym samym obszarze. Pierwsze badanie dotyczyło organizacji działających na rzecz przedsiębiorczości (2005 r.)²⁰, drugie działalności samorządu gminy na rzecz rozwoju przedsiębiorczości (2006 r.)²¹ i trzecie rozwoju przedsiębiorstw (2007 r.). Ostatnie badania przeprowadzono w 190 przedsiębiorstwach w wybranych powiatach województw: mazowieckiego (powiaty: łosicki, ostrołęcki, przysuski i siedlecki), podkarpackiego (brzozowski i leżajski), podlaskiego (białostocki i sokólski), opolskiego (kluczborski i krapkowicki) i wielkopolskiego (pilski, poznański, szamotulski i złotowski). Przy wyborze przedsiębiorstw wzięto pod uwagę ich wielkość względem liczby zatrudnionych oraz charakter prowadzonej działalności (status prawny i dział gospodarczy). Większość spośród badanych przedsiębiorstw to: mikroprzedsiębiorstwa (82%); z działalnością usług rynkowych (67%); prowadzone są przez osoby fizyczne (91%). Wśród nich były zarówno tradycyjne zakłady rzemieślnicze, takie jak: zakłady szewskie, zakłady ślusarskie, jak też przedsiębiorstwa oparte na nowoczesnej technologii, np. Zakład Poligraficzny Offset.

²⁰ Szczegółowe omówienie badań – Raport nr 41, Program Wieloletni 2005-2009, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2006.

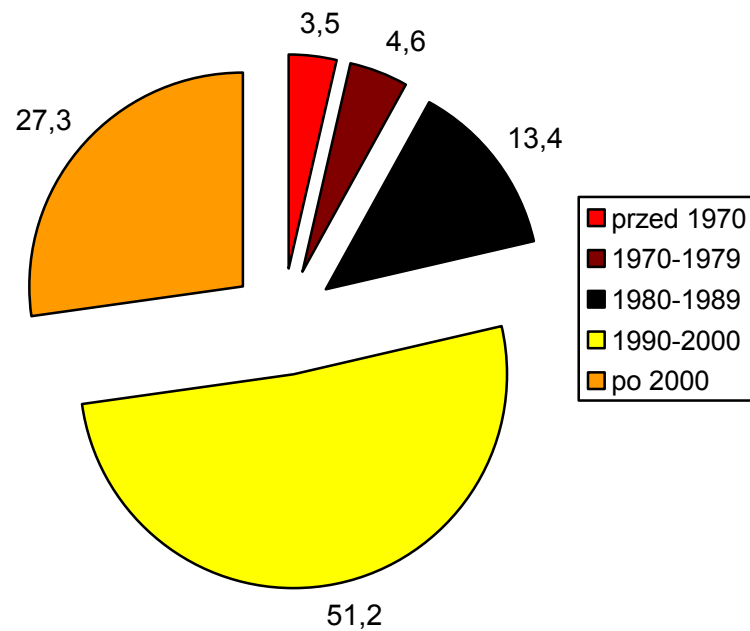
²¹ Szczegółowe omówienie badań – Raport nr 70, Program Wieloletni 2005-2009, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2007.

Rys. 1. Udział badanych przedsiębiorstw według liczby zatrudnionych



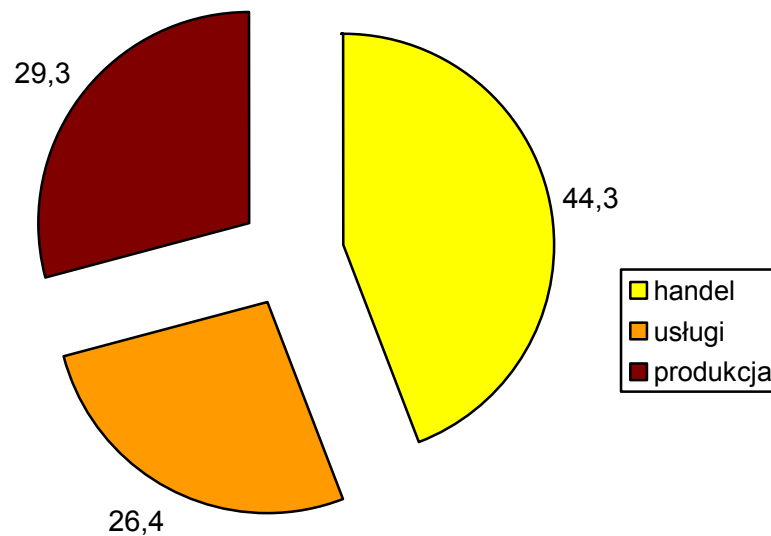
Źródło: Badania ankietowe.

Rys. 2. Udział badanych przedsiębiorstw według roku powstania



Źródło: Badania ankietowe.

Rys. 3. Udział badanych przedsiębiorstw według rodzaju działalności



Źródło: Badania ankietowe.

Celem tych trzech badań ankietowych była przede wszystkim próba przedstawienia relacji otoczenie – przedsiębiorczość – przedsiębiorca – innowacje – konkurencyjność przedsiębiorstw, a także stwierdzenie, czy istnieją takie relacje, a jeśli tak, to jakie i czym były spowodowane wśród mieszkańców badanych obszarów wiejskich.

3.1. Czynniki ludzkie a przedsiębiorczość na badanych obszarach

Wyjaśniając rolę przedsiębiorczości w rozwoju przedsiębiorstwa należałoby spojrzeć na to zjawisko w wymiarze kulturowym i osobowym. Składają się na nią zarówno cechy osobowe, jak i system wartości poszczególnych osób. Charakterystyka ludzi przedsiębiorczych budzi wiele kontrowersji. Na przykład P. Drucker kładzie nacisk na cechy nabyte, traktując przedsiębiorczość „jako celowe zadanie – które można organizować i któremu potrzebne jest organizowanie – i jako systematyczną pracę”²². Natomiast J. Schumpeter przypisuje dużą uwagę czynnikom wewnętrznym, które tkwią w człowieku i stają się przyczyną jego aktywności. Przedsiębiorczość przedstawił jako „osobliwy stan ducha przedsiębiorcy, który wyzwala w nim siłę do pokonywania piętrzących się wokół przeszkód, własnych przesądów i oporów, pozwala płynąć przeciw prądowi w nieznanych okolicznościach”²³. Według J. Schumpetera przedsię-

²² P.F. Drucker, *Innowacje i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*, PWE, Warszawa 1992, s. 7.

²³ J.A. Schumpeter, *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa 1960, s.136.

biorcą może być każdy człowiek posiadający takie cechy, niezależnie od tego, czy jest właścicielem kapitału. Takie ujęcie znacznie rozszerza tradycyjne pojęcie przedsiębiorcy – jako właściciela kapitału przedstawiane przez A. Smitha, J.B. Saya czy A. Marshalla.

W badaniach przedstawiono osobowościowe cechy przedsiębiorcy i jego motywacje, jako istotne determinanty przedsiębiorczości. Należy podkreślić, że badani przedsiębiorcy byli jednocześnie właścicielami i menadżerami firmy, czyli według wyżej wymienionych klasyków ekonomii stanowili „klasyczny model przedsiębiorcy”.

Tabela 1. Charakterystyka kierującego przedsiębiorstwem

Wyszczególnienie	Ogółem obszar badany	Województwo, % wskazań				
		mazowieckie	opolskie	podkarpackie	podlaskie	wielkopolskie
Wiek						
poniżej 30 lat	5,2	5,5	0,0	16,7	0,0	0,0
30 – 39	19,1	31,5	4,0	13,3	6,7	13,3
40 – 49	35,3	26,0	40,0	50,0	46,7	33,3
50 – 59	36,4	34,2	44,0	20,0	40,0	50,0
60 – 69	4,0	2,7	12,0	0,0	6,7	3,3
Wykształcenie						
Wyższe	28,3	22,2	32,0	22,6	26,7	46,7
Licencjackie	8,1	6,9	12,0	6,5	0,0	13,3
Średnie	50,9	56,9	52,0	58,1	66,7	20,0
Zawodowe	10,4	12,5	4,0	6,5	0,0	20,0
Podstawowe	2,3	1,4	0,0	6,5	6,7	0,0

Źródło: Badania ankietowe.

Ponad 70% badanych przedsiębiorstw kierowanych było przez osoby w wieku od 40 do 60 lat. Nieco inną strukturę wiekową reprezentowali przedsiębiorcy z woj. mazowieckiego, w którym był znacznie większy odsetek przedsiębiorców 30-40 lat. Na uwagę zasługują dość wysokie wykształcenie przedsiębiorców – ponad 80% miało wykształcenie średnie i wyżej.

Analizując dane dotyczące cech osobowych, można zauważyć, że okres powstania przedsiębiorstwa odgrywał znaczną rolę w jego rozwoju. Przedsiębiorcy kierujący przedsiębiorstwem powstałym po 2000 r. byli znacznie młodsi i lepiej wykształceni, a także w większym odsetku byli mieszkańcami tego terenu – to ważne w przypadku obszarów wiejskich, bowiem przyczynią się do powstrzymania fali migracji tej grupy ludności.

Tabela 2. Charakterystyka kierującego przedsiębiorstwem

Wyszczególnienie	Ogółem obszar badany	Województwo, % wskazań				
		mazo- wieckie	opolskie	podkar- packie	podlaskie	wielko- polskie
Najważniejsze umiejętności przedsiębiorcy						
organizacja pracy	29,2	30,5	26,2	28,9	42,1	26,0
znajomość zagadnień z zakresu finansów i księgowości	9,7	11,8	7,7	8,4	10,5	7,8
administracja ogólna	4,2	3,2	7,7	7,2	0,0	1,3
zdobywanie informacji	23,4	25,1	16,9	30,1	5,3	22,1
znajomość zasad marketingu i technik sprzedaży	10,2	9,6	7,7	14,5	5,3	10,4
definiowanie polityki firmy	3,5	3,7	1,5	1,2	0,0	7,8
znajomość procesów technologiczno-produkcyjnych	19,7	16,0	32,3	9,6	36,8	24,7
Zajęcia wcześniej wykonywane						
zatrudniony w tej firmie	10,9	10,9	33,3	3,4	16,7	0,0
zatrudniony w podobnej formie	39,1	28,1	47,6	48,3	58,3	40,0
zatrudniony w firmie lub organizacji o innym profilu	33,3	42,2	19,0	24,1	25,0	36,7
uczył się w pełnym lub niepełnym wymiarze czasu	10,9	10,9	0,0	17,2	0,0	16,7
Bezrobotny	5,8	7,8	0,0	6,9	0,0	6,7

Źródło: Patrz tab.1

Znacznie różnią się w poszczególnych regionach stwierdzenia co do najważniejszych umiejętności przedsiębiorcy i zajęć wcześniej wykonywanych. Na pierwszy plan wysuwają się takie umiejętności przedsiębiorcy, jak: organizacja pracy i zdobywanie informacji oraz zdobyte doświadczenie w firmach. Na podstawie obserwacji środowiska przedsiębiorców wiejskich można stwierdzić, że mają one decydujący wpływ na stabilizację firm i utrzymanie się na rynku dóbr

i usług. Do odniesienia sukcesu bardzo przydają się również umiejętności definiowania polityki firmy. Niestety tylko około 10% przedsiębiorstw miało dłuższą strategię rozwoju, powyżej 2 lat. Większość przedsiębiorców prowadzi działalność według powszechnie przyjętych metod zarządzania, co sprawia, że nie wnoszą do lokalnej gospodarki rozwiązań innowacyjnych.

Tabela 3. Najczęstsze powody założenia przedsiębiorstwa

Wyszczególnienie	% wskazań
Potrzeba samorealizacji	24,2
Potrzeba niezależności	26,5
Chęć podejmowania ryzykownych działań	8,8
Chęć zarobienia pieniędzy	25,5
Bezrobocie lub groźba bezrobocia	6,2
Naśladowanie przyjaciół lub rodziny	2,8
Rodzinna tradycja	5,9
Skorzystanie ze środków UE wspierających MSP	5,9

Źródło: Patrz tab.1.

Badani przedsiębiorcy zdecydowali się na założenie firmy zarówno z powodów ekonomicznych, jak też takich, które składają się na indywidualną „postawę przedsiębiorczości”. Zwraca uwagę taka motywacja potrzebą niezależności, chęcią zarobienia pieniędzy i potrzebą samorealizacji. Duże znaczenie mają motywy finansowe – już J. Schumpeter stwierdził „bez zysku nie ma rozwoju, bez rozwoju nie ma zysku”²⁴. Niewielki odsetek przedsiębiorców podało chęć skorzystania ze środków UE wspierających MSP. Motywacje koncentrujące się wokół umiejętności biznesowych mogą świadczyć o zmianach postaw ludzkich w kierunku przedsiębiorczości. A jednym z głównych czynników określających powody lokalizacji przedsiębiorstwa w regionie są niewątpliwie względy osobiste lub rodzinne.

3.2. Środowisko lokalne a przedsiębiorczość na badanych obszarach

Tworzenie klimatu wyzwalania przedsiębiorczości wpływa na tempo rozwoju przedsiębiorstwa. Klimat zaś w znacznym stopniu zależy od cech kultury, w którym działa przedsiębiorstwo. Jak wskazują badacze kultury przedsiębiorczości (m.in. B. Berger²⁵ 1994) wzory, wartości, idee, systemy poglądów stanowią kontekst ich funkcjonowania – to one poprzez różnego rodzaju organizacje kształtują zachowanie ludzi. Organizacje te nabierają w coraz większym

²⁴ J. Schumpeter, *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa 1960, s.90.

²⁵ *Kultura przedsiębiorczości*, pod red. B.Berger, Oficyna Literatów „Rój”, Warszawa 1994, s.27.

zakresie formę, redukując niepewność i ryzyko, a także dostarczając przedsiębiorcy informacji.

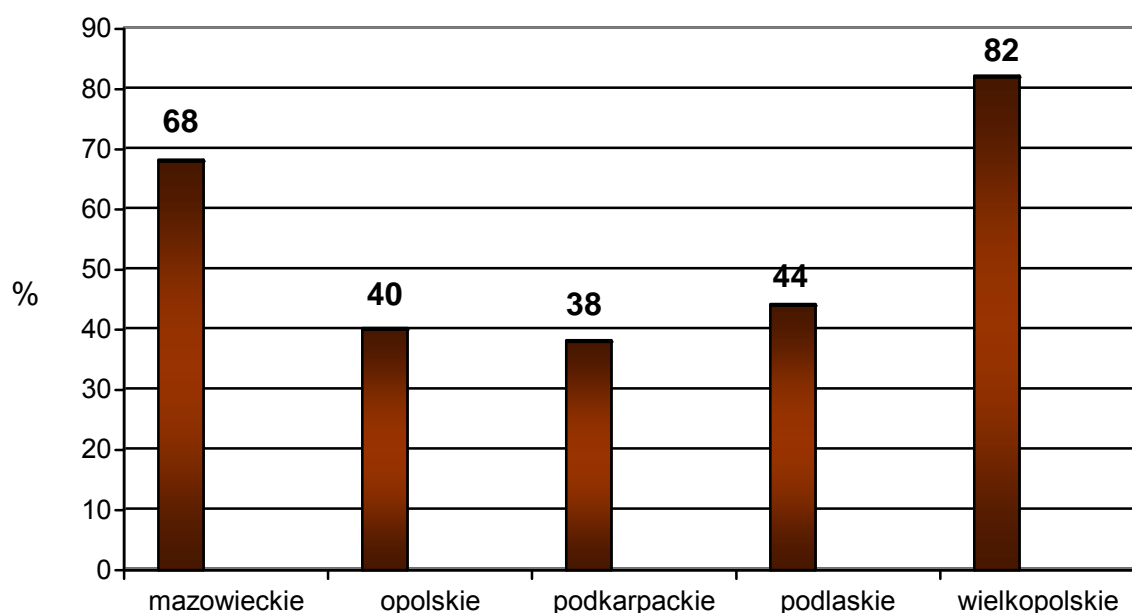
Badając na wybranych obszarach organizacje działające na rzecz przedsiębiorczości oraz analizując działania samorządu w tym zakresie, możemy stwierdzić, że mamy do czynienia z wielokierunkową aktywnością i terytorialnym rozproszeniem tych działań. Wielokierunkowa aktywność badanych organizacji znajduje odzwierciedlenie w strukturze świadczonych usług.

Na pytanie o zakres i znaczenie pomocy świadczonej przez badane organizacje dla pobudzenia aktywności gospodarczej wśród społeczności lokalnej, najczęściej wymieniane były różnego rodzaju szkolenia, doradztwo prawne i finansowe – m.in. jak pozyskać środki z UE na uruchomienie działalności. Niewielki procent (4,3%) odpowiedzi dotyczyło zidentyfikowania kluczowych obszarów działania na tych obszarach. W kilku organizacjach pojawiły się inicjatywy mówiące o ścisłej współpracy z przedsiębiorstwem np. pomoc w przyszłym zarządzaniu firmą.

Badane organizacje na rzecz wspierania przedsiębiorczości funkcjonowały głównie w formie stowarzyszeń, fundacji, spółek i samorządu gospodarczego. Ponad 60% organizacji miało status non-profit. Ta forma prawna jest korzystna ze względu na możliwości pozyskiwania środków rządowych lub unijnych na wspieranie działalności przedsiębiorstw, nie wyklucza także prowadzenia działalności gospodarczej.

Spośród badanych regionów najliczniej reprezentowane były organizacje działające na rzecz przedsiębiorczości w woj. mazowieckim i wielkopolskim (rys. 4).

Rys. 4. Organizacje działające na rzecz przedsiębiorczości



Źródło: Badania ankietowe.

Przeważająca liczba tych organizacji działa na poziomie lokalnym, co ma duże znaczenie w pobudzaniu aktywności mieszkańców. Aktywność jako ważna cecha natury ludzkiej, warunkowana głównie przyczynami wewnętrznymi, wymaga również impulsów płynących z zewnątrz i wyzwających ten proces. Można więc powiedzieć, że mała aktywność gospodarcza społeczności – to również wynik braku różnego rodzaju organizacji wspierających przedsiębiorczość oraz ogólnopolskiego programu edukacji obywatelskiej dającego podstawy przedsiębiorczości.

Umacnianie klimatu przedsiębiorczości w gminach jest jednym z podstawowych zadań administracji samorządowej i gospodarczej. Przyjęcie w wielu strategiach rozwoju gmin przedsiębiorczości jako priorytetu spowodowało tworzenie w gminach okienek przedsiębiorczości, które mają służyć efektywnej realizacji procesów przedsiębiorczych. Na przykład udzielają informacji o sytuacji społeczno-gospodarczej w gminie i rodzaju pomocy na rzecz podmiotów gospodarczych; wskazują jaki rodzaj działalności jest w gminie oczekiwany; informują o rodzajach szkoleń prowadzonych przez gminę itp. Można stwierdzić, że utworzenie okienka przedsiębiorczości powinno stać się prawidłowością i przedmiotem ambicji władz samorządowych.

Działania władz lokalnych na rzecz przedsiębiorczości na obszarze objętym badaniem można ocenić stosunkowo dobrze. W 34% badanych gmin funkcjonowały okienka przedsiębiorczości (w skali kraju w 24% ogółu gmin), a w 83% gmin stosowane były różne instrumenty pobudzające przedsiębiorczość²⁶.

Można stwierdzić, że wszelkiego rodzaju przejawy aktywności władz lokalnych były osadzone w społeczno-ekonomicznym kontekście i całkowicie przez ten kontekst ukształtowane. Inaczej mówiąc, były one determinowane przez skłonność (motywacje) i zdolność (potencjał finansowy, społeczny) władz lokalnych.

Jak wykazały badania determinanty przedsiębiorczości są skupione w najbliższym otoczeniu i mają charakter zewnętrzny i wewnętrzny. Zewnętrzne – to przede wszystkim ogólny system społeczno-gospodarczy w gminie, wewnętrzne odnoszą się generalnie do kondycji człowieka i jego kapitału kulturowego (wykształcenia, cech osobowościowych i indywidualnych predyspozycji).

²⁶ Problem ten omówiono szerzej w Raporcie nr 70, Program Wieloletni 2005-2009, IERiGŻ PIB, Warszawa 2007.

3.3. Innowacyjność jako przejaw przedsiębiorczości w badanych przedsiębiorstwach

Innowacyjność na ogół rozumiana jest jako wprowadzenie do praktyki pewnej nowości (innowacji) w odniesieniu do produktu, procesu, marketingu lub organizacji. Badania pokazały, że większość przedsiębiorstw jest otwarta na wprowadzenie innowacji, niestety wdraża je co szóste przedsiębiorstwo. Innowacyjnych przedsięwzięć można się jednak spodziewać, gdyż będą one wspierane z programu Innowacyjna Gospodarka oraz niektórych działań programów regionalnych.

O innowacyjności przedsiębiorstwa decyduje kilka czynników. Rysunek 5 pokazuje główne kierunki oddziaływania na innowacyjność przedsiębiorstwa, wychodząc od założenia, że przedsiębiorstwo innowacyjne nie może zaistnieć bez środowiska lokalnego. Jest to szeroko rozumiane otoczenie w postaci splotu czynników ekonomicznych, społecznych, prawnych, politycznych i kulturowych. To ono umożliwia wykreowanie przedsiębiorczości oraz określa charakter i dynamikę przedsiębiorczości. Jak wcześniej stwierdzono, przedsiębiorczość ujawnia się i realizuje poprzez ludzi – w wyniku ich działalności powstają i rozwijają się przedsiębiorstwa. Otoczenie wpływa także na zachowania innowacyjne przedsiębiorstwa.

Rys. 5. Relacje między przedsiębiorczością a wzrostem konkurencyjności przedsiębiorstw

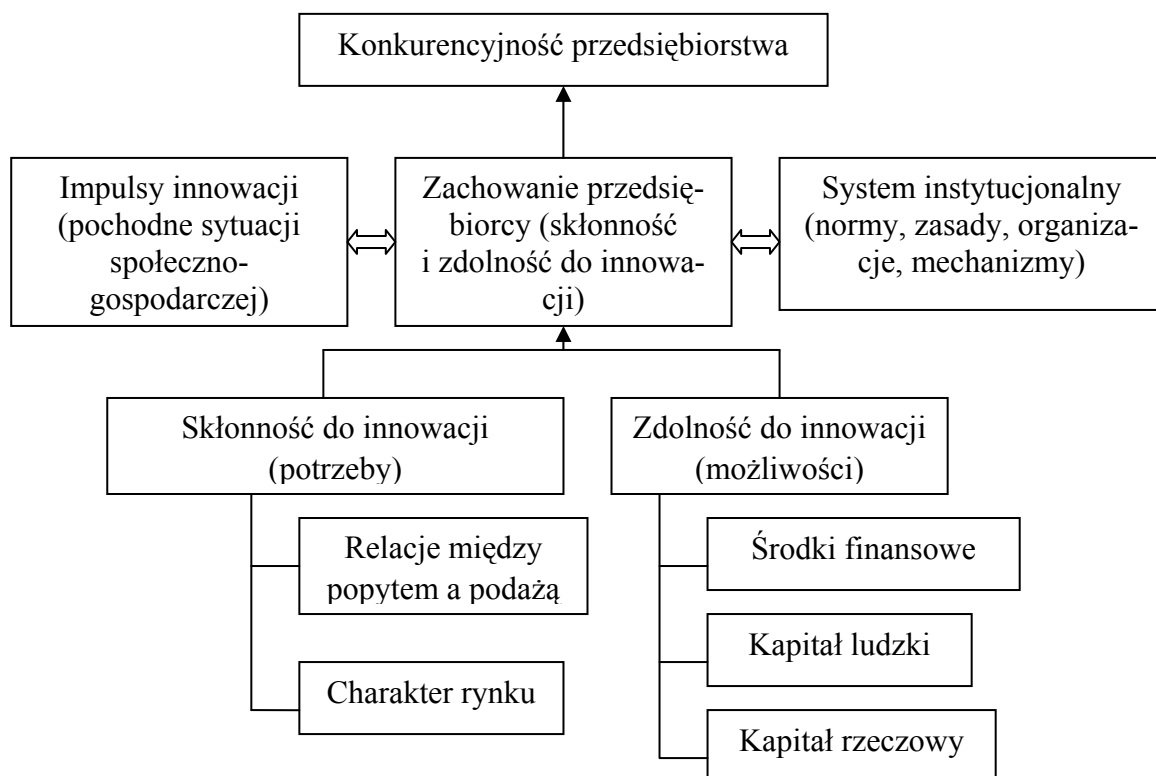


Chcąc analizować zachowania innowacyjne przedsiębiorstwa, należy spojrzeć na innowacyjność jako na złożone zjawisko wzajemnie powiązanych czynników wewnętrznych i zewnętrznych (rys. 6). Czynniki zewnętrzne uruchamiają innowacyjność. Są to tzw. impulsy innowacyjności, które są pochodną sytuacji społeczno-gospodarczej świata, kraju, regionu i układu lokalnego. Mieści się tu również system instytucjonalny, a także związane z nim instrumenty i metody rozwoju innowacyjności. Od efektywności systemu instytucjonalnego zależą w dużej mierze realne zdolności innowacyjne.

Należy pamiętać, że między tymi czynnikami a zachowaniem przedsiębiorcy zachodzą interakcje – przedsiębiorca swoim zachowaniem kreuje również nową sytuację społeczno-gospodarczą oraz dąży do udoskonalania systemu instytucjonalnego, czyli poprzez innowację przedsiębiorca stwarza nie tylko nowy produkt, lecz i nowe możliwości w układzie gospodarczym.

Jednocześnie rodzi to nowe możliwości i szanse dla tych, którzy potrafią twórczo i dynamicznie dojrzeć i wcześniej wykorzystać nową sytuację. Jest to reakcja na sytuację zewnętrzną, a także ujawnienie postawy przedsiębiorczej oznaczającej gotowość do działań innowacyjnych. Rolę przedsiębiorcy w procesie innowacyjnym podkreślał w swojej koncepcji J. Schumpeter.

Rys. 6. Innowacyjność a wzrost konkurencyjności przedsiębiorstwa



O tym czy przedsiębiorca w tym czasie podejmuje określone przedsięwzięcia decydują czynniki wewnętrzne: skłonność i zdolność przedsiębiorców do innowacji. Skłonność do innowacji jest określana przez motywację podejmowania przedsięwzięć. Istotnym czynnikiem motywującym przedsiębiorcę jest chęć osiągnięcia zysku. Cel ten może być osiągnięty, jeżeli podejmowane przedsięwzięcia zaspokoją ludzkie potrzeby, a produkowane dobra znajdują nabywców.

W tym układzie czynnikiem inspirującym do innowacyjnych pomysłów jest potrzeba zaspokojenia potrzeb społeczności, ujawnianych poprzez mechanizmy rynkowe lub pozarynkowe (sugerowane). Nie ulega jednak wątpliwości, że rynek i inne elementy otoczenia przez swoją funkcję informacyjną, inspirującą i weryfikacyjną wywierają znaczny wpływ na aktywność innowacyjną przedsiębiorstw; są ważnym instrumentem wpływającym na konkurencyjność podaży towarów i usług.

Potencjalny zakres przedsięwzięć warunkowany jest przez możliwości przedsiębiorcy w zakresie środków finansowych, rzeczowych, kadrowych i technologicznych. Najważniejszą barierą zachowań innowacyjnych przedsiębiorcy są możliwości finansowe, a także kadrowe. Najczęściej podejmowana jest działalność, która nie wymaga szczególnych kwalifikacji ani dużych nakładów kapitału, a z której można szybko uzyskać zwrot nakładów (np. handel, drobne usługi).

Na tempo podejmowania przedsięwzięć innowacyjnych w małych i średnich przedsiębiorstwach korzystnie wpływają małe rozmiary działalności, najczęściej jednoosobowe kierownictwo i prosta struktura organizacyjna oraz coraz większe możliwości korzystania z pomocy finansowej i organizacyjnej Unii Europejskiej.

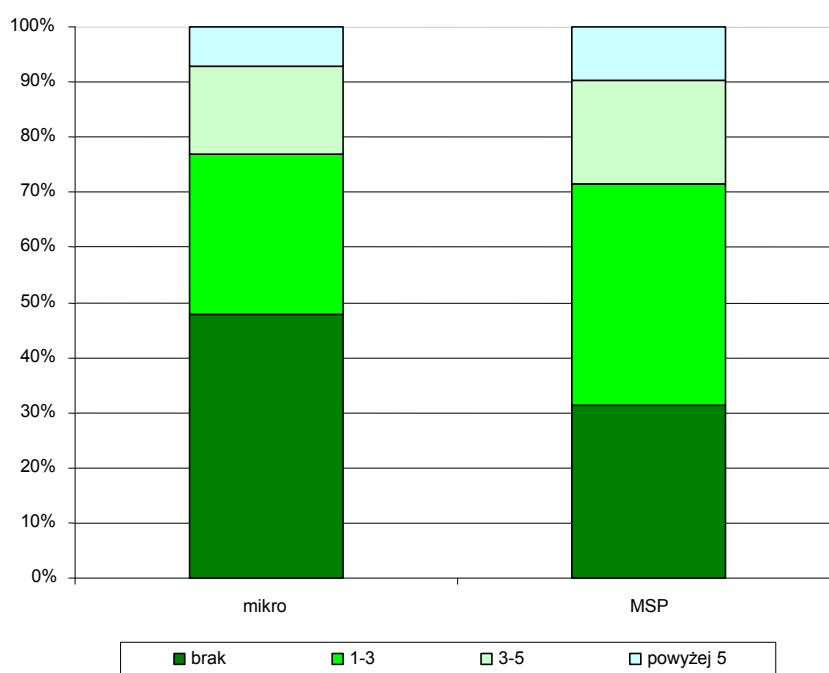
Podsumowując, można stwierdzić, że warunkiem umożliwiającym wykształcenie się innowacyjnego przedsiębiorstwa jest odpowiednio skomponowana korelacja wszystkich czynników zewnętrznych i wewnętrznych, a sam proces innowacyjności jest wynikiem przedsiębiorczości osoby prowadzącej działalność gospodarczą.

3.4. Innowacje jako czynnik wzrostu konkurencyjności badanych przedsiębiorstw

Wiadomo, że czynnikiem determinującym innowacyjność przedsiębiorstw jest przyśpieszenie internacjonalizacji działalności spowodowanej możliwościami wejścia na jednolity rynek europejski. Dlatego przedstawiona innowacyjność na poziomie przedsiębiorstwa implikuje pytanie o wpływ innowacji na pozycję konkurencyjną przedsiębiorstwa. Teoretyczne podstawy dali już m.in. M.E. Porter (1990), J. Schumpeter (1960) pisząc, że osiągnięcie przewagi konkurencyjnej jest możliwe tylko poprzez działania innowacyjne.

Na badanym obszarze innowacyjność przedsiębiorstw jest zróżnicowana. Innowacyjne zachowania wykazują najczęściej przedsiębiorcy z woj. wielkopolskiego i podkarpackiego, najrzadziej z woj. podlaskiego. W okresie 2005-2007 na badanym obszarze około 40% przedsiębiorstw nie wprowadziło żadnych zmian, motywując, że wprowadzana działalność obarczona jest dużym ryzykiem. Z kolei co czwarte przedsiębiorstwo zamierza w najbliższym okresie wdrożyć do firmy zmiany (innowacje). Najwyższy odsetek przedsiębiorstw deklarujących chęć wprowadzenia innowacji jest w powiatach poznańskim i brzozowskim, zaś najniższy w pow. łosickim i sokólskim. Ogólnie można stwierdzić, że badane przedsiębiorstwa są mało innowacyjne.

Rys. 7. Odsetek przedsiębiorstw wprowadzających innowacje (usprawnienia)



Zauważono, że innowacyjność wzrasta wraz z wielkością przedsiębiorstwa, zależnie od branży w jakiej działa przedsiębiorstwo i od struktury własności. Zwiększoną innowacyjność wykazują większe przedsiębiorstwa, działające w produkcji i w strukturze prawnej w formie spółki. Występuje również wyraźna zależność między nasileniem działalności innowacyjnej przedsiębiorstw w regionach a ożywieniem relacji z instytucjami wspierającymi procesy innowacyjne, korzystniejszą strukturą wieku i wyższym wykształceniem przedsiębiorcy.

W badanych przedsiębiorstwach innowacyjność polega głównie na inwestycjach (zakup maszyn, technologii, licencji), zmianach organizacyjnych oraz zatrudnieniu wykwalifikowanych pracowników. Niestety prowadzenie prac badawczo-rozwojowych lub finansowanie ich postrzegane jako ryzykowne;

ograniczone jest również korzystanie z zasobów jednostek naukowo-badawczych (tylko 4% badanych przedsiębiorstw).

Jako jedną z głównych przyczyn ograniczenia nakładów na innowacje przedsiębiorstwa wskazują na trudności finansowe. Wynika to głównie z tego, że działalność innowacyjna jest zazwyczaj finansowana ze środków własnych – w około 80%. Dlatego wśród wielu instytucji otoczenia biznesu ważną funkcję pełnią fundusze mikropożyczkowe, których celem jest ułatwienie dostępu do zewnętrznego finansowania, przede wszystkim dla firm, które nie spełniają kryteriów bankowych oraz przedsiębiorstw w początkowej fazie rozwoju.

W dalszych rozważaniach przedstawiono wpływ innowacyjności na rozwój przedsiębiorstw. Prowadzone badania dowodzą, że innowacje powodują zmiany procesów wytwórczych (wzrost produkcji, rozszerzenie rynków zbytu), co niewątpliwie wpływa na zwiększenie konkurencyjności przedsiębiorstwa. Efekty są bardziej widoczne przy wprowadzeniu w przedsiębiorstwie co najmniej trzech zmian, szczególnie dotyczy to poprawy warunków produkcji w firmie.

Aby przedsiębiorstwo odniosło sukces i było konkurencyjne na rynku, musi nieustannie wdrażać innowacje, czyli działalność innowacyjna musi być trwale wpisana w jego działalność.

Tabela 4. Wybrane czynniki wpływające na innowacyjność przedsiębiorstw

Liczba innowacji	Dotyczące przedsiębiorcy		Relacje przedsiębiorstwa z instytucjami	Korzystanie	
	wykształcenie powyżej średniego (w %)	wiek do 50 roku życia (w %)		z kredytu (w %)	ze środków unijnych (w %)
brak	68	12,2	do 2	-	-
1-3	71	16,4	2-4	-	8
3-5	74	16,2	2-3	21	7
Powyżej 5	89	18,4	powyżej 4	19	12

Źródło: Patrz tab.1.

Tabela 5. Innowacyjność przedsiębiorstwa a wybrane wskaźniki ekonomiczne w przedsiębiorstwach

Liczba innowacji	Struktura obrotów			Zmiany w liczbie kontrahentów				
	rynek lokalny	region	pozostałe tereny	spadek	bez zmian	przyrost do 50%	50-100%	powyżej 100%
1-3	66,2	21,0	12,8	5,8	37,2	38,4	11,2	7,4
3-5	69,3	6,7	24,0	3,4	29,0	46,9	12,9	7,9
Powyżej 5	58,4	23,5	18,1	2,9	25,3	44,7	11,8	15,3

Źródło: Patrz tab.1.

Podsumowanie i wnioski

Badania przedsiębiorstw pozwoliły na sformułowanie następujących wniosków:

- środowisko lokalne i związane z nim postawy społeczne mieszkańców wywierają istotny wpływ na rozwój przedsiębiorczości,
- przedsiębiorczość jest najważniejszym źródłem innowacyjności,
- o innowacyjności przedsiębiorstw decyduje kilka czynników: dostępność usług, instytucji, zasobów – głównie kapitału ludzkiego, konkurencja czy też polityka publiczna,
- nowe rozwiązania technologiczne i organizacyjne są słabą stroną badanych przedsiębiorstw,
- przedsiębiorstwa prowadzą działalność innowacyjną głównie poprzez modernizację swego parku maszynowego, zmianę procesów produkcji (zakup maszyn, technologii, licencji) oraz zmiany organizacyjne,
- ważnym źródłem informacji o innowacjach są pracownicy, w tym osoby bardziej wykształcone,
- przedsiębiorstwa nie prowadzą własnych prac badawczo-rozwojowych i rzadko korzystają z zasobów jednostek badawczo-rozwojowych,
- przedsiębiorcy nie mają dostępu do profesjonalnych usług doradczych,
- przedsiębiorcy są słabo zainteresowani ofertą instytucji otoczenia biznesu, ze względu na zbyt wysokie koszty usług,
- podstawową przyczyną ograniczenia nakładów na innowacje jest skąpość środków finansowych (są to głównie środki własne przedsiębiorców),
- efekty wprowadzenia innowacji to: poprawa jakości wyrobów, otwarcie nowych rynków zbytu, wzrost popytu na niektóre wyroby, czyli zwiększenie ich konkurencyjności.

Przedsiębiorczość jako ważna cecha natury ludzkiej zależna głównie od warunków wewnętrznych wymaga również impulsów płynących z zewnątrz wyzwalających ten proces. Analiza relacji między tymi warunkami a podejmowanymi przedsięwzięciami innowacyjnymi pozwoliła określić szanse i zagrożenia rozwoju przedsiębiorstw na obszarach wiejskich. Problem ten przedstawiono w aspekcie ekonomicznym, rynkowym, organizacyjnym i prawnym.

Szanse i zagrożenia rozwoju przedsiębiorstw na obszarach wiejskich

Szanse	Zagrożenia
natury ekonomicznej	
Wzrost gospodarczy kraju. Możliwość korzystnego finansowania projektów innowacyjnych ze środków unijnych. Pomoc finansowa władz publicznych. Zwiększone możliwości kredytowe.	Brak własnych środków finansowych. Zbyt wysokie podatki państwowe. Wysokie oprocentowanie kredytów. Nieopłacalność eksportu wyrobów.
natury rynkowej	
Rozwój lokalnego rynku zbytu wyrobów i usług determinowany wzrostem dochodów mieszkańców obszarów wiejskich. Możliwość wejścia na nowy i wciąż rozwijający się jednolity rynek europejski (JRE)	Brak rozpoznania potrzeb rynkowych, szczególnie na rynkach konkurencyjnych państw unijnych. Ryzyko sprzedaży. Nieuczciwa konkurencja ze strony polskich i zagranicznych firm. Zbyt słaba siła nabywcza na produkty nowe.
natury organizacyjnej	
Możliwość wsparcia dla inicjatyw innowacyjnych przedsiębiorstw ze strony europejskich, krajowych, regionalnych i lokalnych organizacji. Zwiększenie aktywności samorządu terytorialnego na rzecz inicjatyw innowacyjnych – głównie organizowanie szkoleń. Wzrost poziomu wykształcenia mieszkańców obszarów wiejskich. Najbardziej wrażliwe na zmiany i najszybciej podejmują decyzję.	Brak organizacji pilotujących wdrażanie inicjatyw innowacyjnych. Brak formalnych grup prowadzących lobbing na rzecz MSP. Niedostateczna wiedza kadry. Brak otwarcia społeczeństwa na innowacje. Emigracja wykształconej społeczności za granicę. Trudna dostępność do wyspecjalizowanych usług. Niski poziom współpracy z partnerami zewnętrznymi. Brak długofalowych strategii rozwojowych firm. Niewielkie wykorzystanie komputerów w procesie zarządzania i wspomagania decyzji.
natury prawnej	
Normy prawne w kraju i UE coraz bardziej wskazują na prowadzenie polityki wspierającej przedsiębiorstwa, szczególnie MSP w ramach JRE – likwidacja barier. Powolna stabilizacja przepisów dotyczących funkcjonowania przedsiębiorstw – JRE.	Brak stabilnych ram administracyjno-prawnych sprzyjających działalności innowacyjnej. Presja konkurencji ze strony innych przedsiębiorstw.

Ogólnie można stwierdzić, że tylko region o wielkim zaangażowaniu środowisk lokalnych może stać się tak ważnym elementem sprzyjającym procesom kreowania, absorpcji i dyfuzji innowacji. Wymaga to koncentracji działań na rzecz poprawy infrastruktury i transferu technologii w regionie. Pojedynczy inwestor nie jest w stanie pokonać tych barier. W trakcie badań zauważono, że rozwiązania innowacyjne w przedsiębiorstwach wskazują na potrzebę budowy regionalnych systemów innowacyjnych, które są w stanie wykorzystać siły tkwiące w układach lokalnych. Systemy te należy opierać na współpracy wszystkich podmiotów (publicznych, prywatnych i pozarządowych) wspierających potencjał małych i średnich przedsiębiorstw. W regionach lepiej rozwiniętych takie systemy już powstają, np. tzw. Wielkopolska Sieć Innowacyjna. Regiony słabiej rozwinięte wymagają większego wsparcia infrastruktury instytucjonalnej ze strony władz publicznych w zakresie:

- rozwoju ośrodków przedsiębiorczości i innowacji,
- rozwoju instrumentów finansowania ryzykownych przedsięwzięć innowacyjnych,
- wsparcia marketingowego przedsięwzięć innowacyjnych,
- uaktywnienia wszystkich zasobów lokalnych,
- koordynowania działań innowacyjnych w regionie, szczególnie w pierwszym etapie.

Przyczyni się to do poprawy warunków wprowadzenia innowacji w przedsiębiorstwach i podniesienia ich konkurencyjności. W przeciwnym razie dysproporcje w rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw będą się powiększać.

Literatura

Innowacyjność, jakość, przedsiębiorczość – szansą konkurencyjności, pod red. A. Birski, UWM, Olsztyn 2008.

Małe i średnie przedsiębiorstwa w regionie, pod red. M. Strużyckiego, PWN, Warszawa 2004.

Mikołajczyk B., *Infrastruktura Finansowa MSP w krajach Unii Europejskiej*, Difin, Warszawa 2007.

Porter M.F., *The Competitive Advantage of Nations*, New York 1990.

Przedsiębiorczość i marketing szansą rozwoju obszarów wiejskich, pod red. S. Urbana, AE we Wrocławiu, Wrocław 2004.

Schumpeter J.A., *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa 1960.

EGZEMPLARZ BEZPŁATNY

Nakład: 500 egz.

Druk i oprawa: QUICK-DRUK s.c.