

**JERZY BAŃSKI**

Instytut Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania  
im. St. Leszczyckiego PAN w Warszawie

## **ROZWÓJ PRZEDSIĘBIORCZOŚCI NA TERENACH WIEJSKICH – DIAGNOZA I WYZWANIA**

**Abstract: The Development of Entrepreneurship in Rural Areas – Diagnosis and Challenges.** The elaboration is devoted to the diagnosis of entrepreneurship development in rural areas. The role of business background institutions, regulatory background, financial support and enterprise competitiveness and cooperation was assessed primarily. The study was performed within the project “Development of entrepreneurship in rural areas – diagnosis, trends, recommendations for rural development policy”. The findings suggest four strategic objectives in the rural entrepreneurship development: 1) diversity and benefiting from local assets, 2) construction of business support institutions system, 3) stability of regulatory background, 4) cooperation enhancing effectiveness and competitiveness.

**Keywords:** Co-operation, development strategy, entrepreneurship, Poland, rural areas.

### **Wprowadzenie**

Przedsiębiorczość na terenach wiejskich jest ważnym czynnikiem i wskaźnikiem poziomu rozwoju gospodarczego [Kamińska 2006; Wasilewski 2011]. Według Kłodzińskiego [2010], indywidualna działalność gospodarcza jest siłą napędową gospodarki na obszarach wiejskich. Jest także istotnym czynnikiem przeciwdziałającym niekorzystnym procesom społeczno-ekonomicznym, takim jak bezrobocie, wykluczenie, marginalizacja. Aktywność gospodarcza mieszkańców wsi jest też warunkiem koniecznym sukcesu gospodarczego [Bański 2008].

Według Kamińskiej [2011] w 2009 r. wskaźnik aktywności gospodarczej (liczba podmiotów gospodarczych przeliczona na 1000 osób w wieku produkcyjnym) w Polsce wynosił 105, przy czym w miastach kształtował się na poziomie 125, a na obszarach wiejskich 82. W 2012 r. wskaźnik przedsiębiorczości wzrósł do 161 i był nadal zdecydowanie wyższy w miastach (196) niż na wsi (108). Jego rozpiętość na terenach wiejskich wahała się od 83 w woj. lubelskim do 134 w woj. zachodniopomorskim. Generalnie wartość wskaźnika wzrasta w miarę przesuwania się ze wschodu na zachód kraju. Wysoką aktywność gospodarczą notuje się przede wszystkim w gminach

położonych w sąsiedztwie dużych miast i na obszarach atrakcyjnych turystycznie. Mała aktywność gospodarcza jest wynikiem niskiego poziomu wykształcenia ludności wiejskiej, monofunkcyjności (dominacji sektora rolnictwa) i niewystarczającego wyposażenia wsi w elementy infrastruktury technicznej i społecznej [Gałązka, Mync 1999; Dutkowski, Gawlikowska-Hueckel 2000].

W strukturze własnościowej wiejskich podmiotów gospodarczych zdecydowanie dominuje sektor prywatny; jego udział wynosi ok. 95%. Na uwagę zasługuje również struktura wielkościowa podmiotów gospodarczych. Według GUS w zdecydowanej większości są to mikroprzedsiębiorstwa zatrudniające do 9 osób.

Tematyka tego opracowania koncentruje się na diagnozie przedsiębiorczości wiejskiej uwzględniającej cztery obszary problemowe (otoczenie instytucjonalne, otoczenie regulacyjne, wsparcie finansowe, konkurencyjność i współpraca przedsiębiorstw). Rozpoznanie obszarów problemowych umożliwiło identyfikację najważniejszych czynników rozwoju przedsiębiorczości wiejskiej. Opracowanie przedstawia niektóre rezultaty badań wykonanych w ramach projektu *Rozwój przedsiębiorczości na terenach wiejskich – diagnoza, kierunki, rekomendacje dla polityki rozwoju obszarów wiejskich* realizowanego na zlecenie Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi w latach 2013–2014.

Materiał empiryczny pochodzi z blisko sześćset wywiadów kwestionariuszowych przeprowadzonych przez przedstawicieli Fundacji na Rzecz Rozwoju Polskiego Rolnictwa z właścicielami firm działających na obszarach wiejskich we wszystkich województwach. Do badań włączono też przedsiębiorstwa z małych miast (do 10 tys. mieszkańców), a wyłączono te, które działają w bezpośrednich strefach podmiejskich dużych aglomeracji miejskich. W każdym województwie wskazano po co najmniej 30 przedsiębiorstw reprezentujących trzy grupy wielkościowe (mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa). Ponadto, przeprowadzono 60 indywidualnych wywiadów z przedstawicielami instytucji wspierających rozwój przedsiębiorczości na wsi (urzędy pracy, ODR, instytucje finansowe, instytucje szkoleniowo-doradcze). Wśród nich było pięć instytucji działających na poziomie krajowym i 55 – na poziomie regionalnym w województwach: mazowieckim, małopolskim, podlaskim i zachodniopomorskim. W trakcie przygotowywania części koncepcyjno-strategicznej projektu przeprowadzono 17 paneli dyskusyjnych z przedstawicielami przedsiębiorstw i instytucji otoczenia biznesu (głównie: ODR, banków, LGD i fundacji) w ww. województwach, które były podstawą do przygotowania wniosków i rekomendacji.

## 1. Profil przedsiębiorstwa wiejskiego

Z przeprowadzonych badań kwestionariuszowych wynika, że wśród przedsiębiorców działających na wsi najliczniej reprezentowane są grupy wiekowe 40–49 lat i 50–59 lat (tab.1). Bardzo niewielu jest przedsiębiorców starszych i tych należących do najmłodszej grupy wiekowej, czyli poniżej lat 30. Na terenach wiejskich, o trady-

cyjnie bardziej konserwatywnych cechach społeczno-kulturowych, wśród badanych przedsiębiorców zdecydowanie przeważają mężczyźni; z przebadanych przedsiębiorstw tylko 27% było kierowanych przez kobiety.

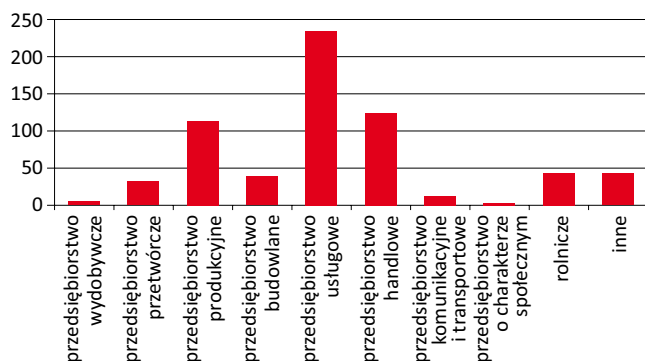
Tabela 1

Struktura wieku przedsiębiorców według badania kwestionariuszowego

Wiek przedsiębiorcy	Udział w ogólnej liczbie przedsiębiorców (%)
poniżej 30 lat	6,4
30–39 lat	23,0
40–49 lat	32,0
50–59 lat	31,8
60 i więcej lat	6,9

Źródło: Opracowanie własne.

Wśród właścicieli firm przeważają osoby z wykształceniem wyższym oraz średnim technicznym. Relatywnie duża grupa ma wykształcenie techniczne lub zasadnicze zawodowe. W strukturze wielkościowej dominują mikrofirmy, a ponad dwie trzecie z nich (81%) to podmioty jednoosobowe. Samozatrudnieni przeważają we wszystkich sektorach gospodarki; w największym stopniu w usługach, zaś najmniej samozatrudnionych pracuje w handlu i przemyśle. Firmy małe i średnie stanowią bardzo nieliczną grupę przedsiębiorstw wiejskich.



Ryc. 1. Struktura badanych przedsiębiorstw według rodzaju prowadzonej działalności

Źródło: Opracowanie własne (ryc. 1 i 2).

Zasięg prowadzonej działalności gospodarczej jest zróżnicowany, ale najwięcej jest podmiotów działających na rynku lokalnym. Przeprowadzone badania wykazały, że przedsiębiorstwa działają na ogół od niedawna; przeciętny wiek firmy to ok. 11 lat. W strukturze badanych przedsiębiorstw według rodzaju prowadzonej działalności

wyraźnie przeważają przedsiębiorstwa usługowe, a następnie handlowe i produkcyjne. Inne rodzaje działalności są raczej słabo reprezentowane (ryc. 1).

## **2. Diagnoza przedsiębiorczości wiejskiej w zarysie – wyniki badań**

### **Otoczenie instytucjonalne**

Otoczenie instytucjonalne to wszelkie instytucje działające na rzecz przedsiębiorczości na wsi, wśród których są m.in.: samorząd lokalny, izby i stowarzyszenia gospodarcze, organizacje pracodawców, samorząd rzemieślniczy, samorząd rolniczy, zrzeszenia handlu usług i transportu, fundusze pożyczkowe i poręczeniowe, agencje i fundacje rozwoju lokalnego i regionalnego i inne. Wśród instytucji otoczenia biznesu najlepiej znane przedsiębiorcom są ośrodki doradztwa rolniczego, a następnie Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, lokalne centra przedsiębiorczości, punkty konsultacyjno-doradcze, LGD/LGR i fundusze pożyczkowe. Jednak relatywnie niewielka grupa przedsiębiorców korzysta z ich usług. Z wyjątkiem ODR-ów, z którymi współpracę zadeklarowała ponad połowa przedsiębiorców, inne instytucje są wykorzystywane tylko przez co 4–5 firmę. Przedsiębiorcy nie wykorzystują też potencjału instytucji otoczenia biznesu w zakresie szkoleń i innych form doszkalania. Ze szkoleń korzystają w większym stopniu osoby planujące działalność gospodarczą, niż osoby w taką działalność już zaangażowane. Prawdopodobnie jest to związane z brakiem czasu i możliwościami doszkalania się we własnym zakresie. Największą świadomość potrzeby podnoszenia swoich kwalifikacji zawodowych mają przedsiębiorcy dobrze wykształceni, ale preferują oni indywidualne doszkalanie. W zorganizowanych szkoleniach chętniej biorą udział przedsiębiorcy starsi. Natomiast na własną rękę doszkalają się w większym stopniu przedsiębiorcy młodszy, wykorzystując przy tym przede wszystkim Internet.

Wśród najważniejszych trudności, na jakie napotykają przedsiębiorcy we współpracy z otoczeniem instytucjonalnym jest brak informacji o działalności takich podmiotów i ich ofercie. Dla ok. 22% badanych firm wiejskich współpraca taka jest w ogóle zbędna. Względnie duża grupa, bo ponad 30% pytanych stwierdziło, że informacja na temat oferty instytucji otoczenia biznesu jest niedostateczna, a 22% wskazało na brak informacji o działalności takich instytucji. Należy więc wypracować sposób i formę upowszechnienia informacji o formie i miejscu działania instytucji otoczenia biznesu. Istotny jest także sposób bezpośredniego dotarcia do przedsiębiorcy i przekonanie go o korzyściach wynikających ze współpracy; ok. 27% pytanych zwróciło uwagę na brak doświadczenia we współpracy. Są oni potencjalnymi klientami, ale prawdopodobnie nie uczynią „pierwszego kroku”.

Według uczestników panelów dyskusyjnych wśród pozytywnych cech wewnętrznych otoczenia biznesu należy przede wszystkim zwrócić uwagę na popra-

wę oferty przygotowanej dla przedsiębiorców. Jest to wynikiem poprawy kompetencji i wiedzy pracowników reprezentujących instytucje otoczenia biznesu oraz indywidualnego podejścia do przedsiębiorcy. Czynnikiem sprzyjającym otoczeniu instytucjonalnemu jest przede wszystkim dostępność unijnych środków wsparcia oraz rosnąca świadomość przedsiębiorców o korzyściach płynących z usług oferowanych przez takie podmioty. Współpracy sprzyja też wzrost kreatywności i poziomu wykształcenia przedsiębiorców. Natomiast słabą stroną otoczenia instytucjonalnego są skomplikowane procedury i biurokracja związane przede wszystkim z przygotowaniem wniosków o pomoc finansową ze środków Unii Europejskiej. Procedury utrudniają, a w skrajnych przypadkach zniechęcają do przygotowywania takich aplikacji. Wraz z wyspecjalizowaniem oferty otoczenia instytucjonalnego wzrasta fragmentacja instytucji; przedsiębiorcy postulują o stworzenie instytucji koncentrującej informacje o otoczeniu instytucjonalnym, która będzie miejscem „pierwszego kontaktu”.

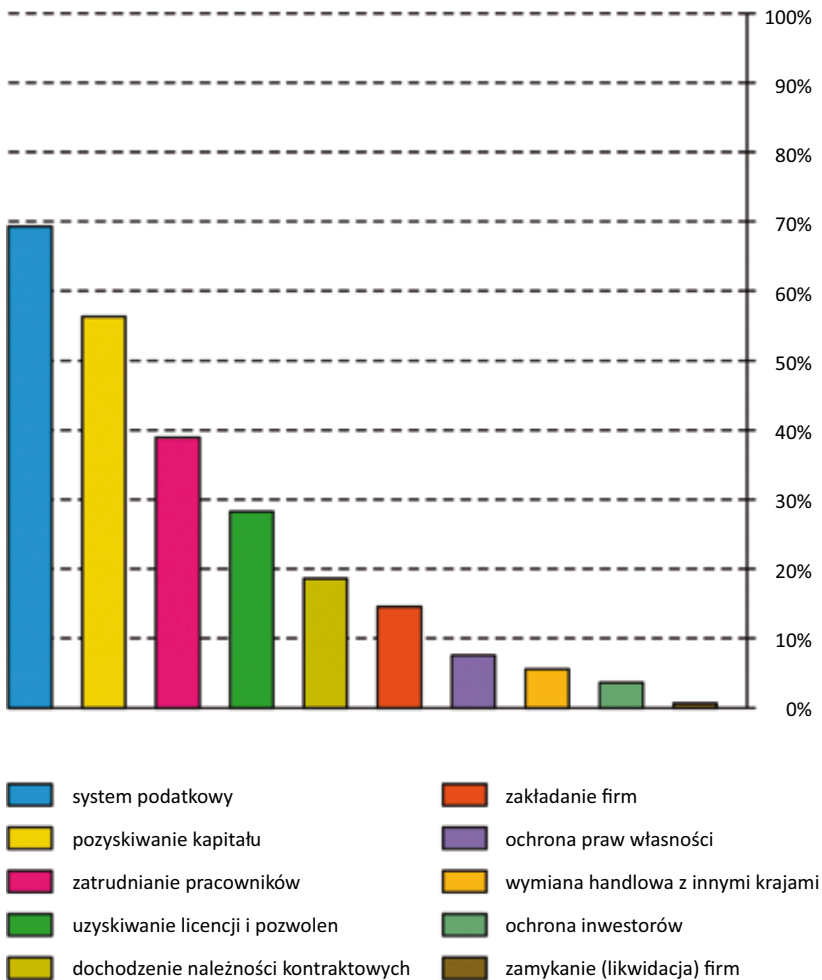
### **Otoczenie regulacyjne**

Otoczenie regulacyjne obejmuje przepisy prawno-administracyjne, które regulują działanie przedsiębiorstw. Badani przedsiębiorcy wyrazili opinię na temat uwarunkowań regulacyjnych w zakresie następujących zagadnień: system podatkowy, dochodzenie należności kontraktowych, pozyskiwanie kapitału, uzyskiwanie licencji i pozwoleń, ochrona praw własności, ochrona inwestorów, wymiana handlowa, zakładanie firmy, zatrudnienie pracowników i likwidacja firmy (ryc. 2). Najbardziej uciążliwe dla nich są: system podatkowy, dochodzenie należności kontraktowych, uzyskiwanie licencji i pozwoleń oraz pozyskiwanie kapitału. W każdym przypadku ponad połowa badanych wskazała te elementy, jako bardzo lub raczej trudne i skomplikowane.

W ocenie otoczenia regulacyjnego istotną rolę odgrywa poziom wykształcenia przedsiębiorców. Osoby z wykształceniem wyższym oceniają większość uregulowań prawnych, jako łatwiejsze i mniej skomplikowane, niż osoby z wykształceniem średnim i zawodowym. Badania kwestionariuszowe i wywiady wskazały też na brak spójności przepisów oraz ich nadmiar, brak dostosowania do małych przedsiębiorstw na wsi i częste zmiany legislacyjne utrudniające funkcjonowanie firm. Bez względu na rodzaj prowadzonej działalności gospodarczej najczęściej wymieniane przez przedsiębiorców bariery regulacyjne to: nadmierna biurokracja, przeregulowanie procesu zakładania i prowadzenia działalności gospodarczej, skomplikowane, niejasne i często zmieniające się przepisy podatkowe.

Rezultaty panelu dyskusyjnego wskazały, że szansą dla rozwoju przedsiębiorczości wiejskiej w zakresie otoczenia regulacyjnego jest stabilność polityczna państwa i stosowanie takich regulacji, które będą zachęcały przedsiębiorców do nowych działalności i stymulowały potencjalnych przedsiębiorców do zakładania firm. Największym zagrożeniem – zdaniem uczestników paneli – są zaś regulacje wprowadzające duże obciążenia publiczne oraz nadmierna ingerencja różnych organów państwowych w prowadzony biznes – w tym oparcie funkcjonowania całego systemu na zasadzie

kontroli i zaświadczeniach, a nie na zaufaniu i oświadczeniach. Przeszkody tkwią przede wszystkim w dużej biurokracji urzędów, skomplikowanych procedurach i przepisach, długości obowiązujących czynności administracyjnych oraz wysokim formalizmie urzędników, braku wyrozumiałości i życzliwości.



Ryc. 2. Odsetek wskazań szczegółowych zagadnień regulacyjnych mających największy wpływ na prowadzenie przedsiębiorstwa według badanych przedsiębiorców

### Wsparcie finansowe

Źródła finansowania działalności gospodarczej przedsiębiorstw obejmują kapitał własny i obcy. Środki własne pochodzą z oszczędności właściciela firmy, wkładów wspólników, prywatnych pożyczek oraz wypracowanych zysków przedsiębiorstwa, zaś kapitał obcy to kredyty bankowe, pożyczki z sektora pozabankowego, dotacje

bezwrotne ze środków publicznych, unijnych, itp. Przedsiębiorcy mają coraz większe możliwości dostępu do różnorodnych programów, działań i projektów umożliwiających im pozyskanie dodatkowych środków finansowych. Małe firmy finansują jednak swoją działalność głównie ze środków własnych. Przedsiębiorcy obawiają się przed zaciągnięciem długu. Problem stanowi również brak wkładu własnego i odpowiednich zabezpieczeń. Możliwości kapitałowe instytucji finansowych są na ogół wystarczające, a zakres instrumentów finansowania jest szeroki. Jednak przedsiębiorcy wykorzystują przede wszystkim kredyt i leasing, które są ich zdaniem najłatwiej dostępne.

Okolo 70% ankietowanych właścicieli firm korzystało lub korzysta ze wsparcia środkami Unii Europejskiej. Zdecydowanie największą przeszkodą utrudniającą skuteczne ubieganie się o wsparcie zewnętrzne w opinii przedsiębiorców jest biurokracja. Z kolei przedstawiciele instytucji otoczenia biznesu oprócz wspomnianych już utrudnień biurokratycznych wskazali na brak odpowiednich zabezpieczeń finansowych firm, bariery mentalne, brak wiedzy i umiejętności oraz utrudnienia wynikające z dostępu do infrastruktury finansowej. Przedsiębiorcy korzystający dotychczas ze wsparcia zewnętrznego oceniają bardzo korzystnie wpływ funduszy na rozwój swojego przedsiębiorstwa. Podobnie z opinii większości przedstawicieli instytucji otoczenia biznesu wynika, że środki z różnych programów zostały dobrze ulokowane.

Uczestnicy paneli dyskusyjnych wskazywali, że wsparcie finansowe, w tym przede wszystkim środki UE, stwarza możliwości podnoszenia konkurencyjności firm, tworzenia nowych miejsc pracy, poszerzenia oferty i zwiększa szanse stabilności ekonomicznej. Jednak, podobnie jak w przypadku wywiadów kwestionariuszowych, rozmówcy zwracali uwagę, że pozytywne rezultaty wsparcia finansowego są ograniczane wysokim poziomem biurokracji i długimi procedurami administracyjnymi. Wskazywano też na wysokie koszty pozyskania dotacji (np. potrzeba wykorzystania firm zewnętrznych do przygotowania wniosku) i duże wymagania związane z zabezpieczeniem wkładu własnego.

### **Konkurencyjność i współpraca przedsiębiorstw**

Analizując zagadnienie poziomu konkurencyjności przedsiębiorczości wiejskiej, należy uwzględnić czynnik wiedzy, dostępności informatycznej, inwestycji rozwojowych i samej struktury przedsiębiorstw oraz skali podejmowanej działalności. Przedsiębiorstwa zlokalizowane na obszarach wiejskich cechuje niski poziom konkurencyjności. Konkurencja jest traktowana przez przedsiębiorców jako duże zagrożenie dla ich firm, które działają zazwyczaj na małą skalę, mają niekorzystną lokalizację i są skoncentrowane w tradycyjnych sektorach gospodarki. Ankietowani przedsiębiorcy podkreślają ponadto znaczenie uwarunkowań finansowych i makroekonomicznych. W związku z niewielkim zakresem przestrzennym działalności, wiele firm nie przywiązuje dużej wagi także do promowania swojej oferty, co obniża ich konkurencyjność. Wśród przewag konkurencyjnych wymienia się natomiast niskie koszty pracy, które odgrywają ważną rolę szczególnie w branżach tradycyjnych, konserwując przy

tym niekorzystną strukturę. Istotną rolę w kształtowaniu konkurencyjności odgrywa także zaufanie do firm dłużej działających, które utrzymały się na rynku dzięki rzetelności i wypracowaniu dobrej marki.

Współpraca pomiędzy przedsiębiorstwami i współpraca przedsiębiorstw z instytucjami otoczenia biznesu w warunkach polskiej wsi jest raczej uśpionym potencjałem. Współcześnie na zachowania przedsiębiorców wciąż w większym stopniu wpływa potrzeba konkurowania niż potrzeba współpracy. Coraz liczniejsze pozytywne przykłady rezultatów współpracy będą prawdopodobnie stanowiły wzorce dla przedsiębiorców. Niekorzystne jest jednak to, że wśród podstawowych barier współpracy wymienia się najczęściej barierę mentalną i brak świadomości potrzeby współpracy. Bariery tego typu przewyciężane są w dłuższym czasie. Natomiast częstą przyczyną braku współpracy z instytucjami otoczenia biznesu jest brak świadomości o potencjalnych korzyściach.

Uczestnicy paneli dyskusyjnych wskazywali na wiele czynników sprzyjających konkurencyjności, wśród których najczęściej wymieniano poprawę kapitału społecznego i etosu pracy oraz wzrost kreatywności i zaradności przedsiębiorców. Mimo tradycyjnej struktury branżowej firm działających na wsi, zauważa się coraz większy wpływ innowacyjności, która wynika z dostępu do informacji i nowoczesnych technologii oraz poprawy kwalifikacji pracowników. Zagrożenie dla konkurencyjności stanowi promowanie w systemie zamówień publicznych rozwiązań tanich, co przyczynia się do rozwoju firm oferujących dobra i usługi niskiej jakości, niekonkurencyjnych na szerszym rynku. Niska konkurencyjność może też wynikać ze struktury branżowej firm oraz lokalnej skali ich działalności.

Mocne strony współpracy firm z terenów wiejskich wynikają przede wszystkim ze specyfiki lokalnych społeczności, tj. silnych więzów społecznych oraz częstych bezpośrednich kontaktów pomiędzy przedsiębiorcami. Wzrasta też świadomość potrzeby współpracy, szczególnie wśród młodszej grupy przedsiębiorców. Niestety brak pozytywnych wzorców z poprzednich dekad oraz mentalność samych przedsiębiorców, w tym brak zaufania, ograniczają możliwości uzyskania pozytywnych efektów współpracy. Przyczynia się do tego również czynnik lokalizacyjny, czyli odległość pomiędzy przedsiębiorstwami stwarzająca trudności w komunikowaniu się i generująca dodatkowe koszty transportowe.

### **3. Warunki rozwoju przedsiębiorczości wiejskiej**

Wykorzystanie różnorodności i specyficznych przewag konkurencyjnych jest jednym z podstawowych celów we współczesnym planowaniu rozwoju społeczno-ekonomicznego regionów. W rozwoju polskiej wsi należy więc w większym stopniu uwzględnić jej lokalne i regionalne atuty. Wykorzystanie lokalnej specyfiki przyrodniczej i społeczno-gospodarczej powinno sprzyjać większej efektywności i różnorodności przedsiębiorstw działających na terenach wiejskich.



Chodzi np. o podkreślanie odrębności kulturowej, promocję produktów regionalnych i lokalnych, dbałość o specyficzne elementy architektury krajobrazu, wykorzystywanie bogactw naturalnych, itp. W regionach powinny rozwijać się przedsiębiorstwa o cechach wynikających z położenia względem dużych ośrodków miejskich i ich dostępności, jakości środowiska przyrodniczego oraz specyficznych funkcji gospodarczych i społeczno-kulturowych obszaru. Podziały administracyjne nie powinny mieć większego wpływu na kształtowanie się różnorodnej działalności gospodarczej na wsi; większe znaczenie powinna odgrywać struktura funkcjonalna. Przykładem wykorzystania lokalnych warunków jest rozwój przedsiębiorstw turystycznych na obszarach o wysokich walorach przyrodniczych, przedsiębiorstw przetwórstwa rolno-spożywczego na obszarach o wyspecjalizowanej produkcji rolnej lub rozwój usług rzemieślniczych i budowlanych na obszarach podmiejskich.

Drugim warunkiem rozwoju przedsiębiorczości wiejskiej powinno być wykorzystanie systemu instytucji otoczenia biznesu, przede wszystkim w zakresie efektywnego zużycia środków publicznych i unijnych kierowanych na obszary wiejskie. Instytucje otoczenia biznesu mają duże możliwości wspierania przedsiębiorców na wsi i kształtowania kierunków działalności gospodarczej, ale jak wykazały badania, nie są one właściwie wykorzystywane przez firmy. Efektywnie działający system instytucji otoczenia biznesu może być najważniejszym czynnikiem uzupełniającym rozwój przedsiębiorczości. Przez doradztwo i szkolenia osób planujących działalność gospodarczą można stymulować rozwój przedsięwzięć szczególnie korzystnych dla regionu i jego mieszkańców.

Ważną rolę powinno odgrywać „miejsce pierwszego kontaktu” przedsiębiorcy z systemem wsparcia; może to być jednostka w urzędzie gminy lub ośrodkiem doradztwa rolniczego. Powinna ona spełniać funkcję punktu kontaktowego i informacyjnego kierującego przedsiębiorcę do właściwej instytucji w systemie wspierającym biznes. Konieczna jest silna promocja instytucji wspierających biznes i upowszechnienie informacji o ich działalności, w tym przede wszystkim o konkretnych korzyściach płynących dla przedsiębiorców. Modelowym rozwiązaniem powinny być wzajemne relacje przedsiębiorca – instytucja, a nie aktualny stan, w którym przedsiębiorca poszukuje instytucji lub nie ma pojęcia o jej istnieniu.

Warunkiem koniecznym rozwoju przedsiębiorczości na wsi jest stabilność, prostota i jednoznaczność przepisów otoczenia regulacyjnego. W tym zakresie niezbędne są reformy ułatwiające przedsiębiorcom codzienną działalność. Otoczenie regulacyjne jest czynnikiem rozwoju przedsiębiorczości wymagającym najpilniejszych zmian. Potwierdziły to badania kwestionariuszowe wśród przedsiębiorców, z których wynika, że system podatkowy, dochodzenie należności kontraktowych, uzyskiwanie licencji i pozwoleń, system kontroli oraz pozyskiwanie kapitału stanowią niezmiernie uciążliwe elementy prowadzenia firmy.

Modernizacja i rozwój przedsiębiorczości wiejskiej wymaga też wzrostu konkurencyjności i współpracy. Tylko konkurencyjne przedsiębiorstwa będą w stanie

utrzymać się na rynku i tworzyć podstawę do różnicowania funkcji ekonomicznych na wsi. Konkurencja wymusza bowiem stały wzrost efektywności przez przekształcenia w kierunku modernizacji, specjalizacji oraz innowacji. Procesy te polegają na inwestycjach kapitałowych w nowoczesne technologie i rozwój infrastruktury, ale też na wykorzystaniu wiedzy i umiejętności wykwalifikowanych pracowników. Chodzi również o efektywne wykorzystanie lokalnych przewag wynikających ze specyfiki społeczno-ekonomicznej i środowiskowej poszczególnych obszarów.

## **Wnioski**

Misją przedsiębiorczości wiejskiej jest zapewnienie lokalnym społecznościom wysokiej jakości życia przez rozwój społeczno-gospodarczy obszarów wiejskich i kształtowanie ich wielofunkcyjności. Sukces przedsiębiorczości wiejskiej gwarantuje więc rozwój rynku pracy, dywersyfikację dochodów gospodarstw domowych, poprawę wyposażenia w infrastrukturę techniczną i społeczną oraz wielokierunkowy charakter działalności gospodarstw rolnych. Wielokierunkowa aktywność gospodarza przedsiębiorców zmienia obraz polskiej wsi; tradycyjne postrzeganie obszarów wiejskich przez pryzmat rolnictwa zastępowane jest nowym obrazem wsi nowoczesnej i różnorodnej. Same gospodarstwa rolne stają się coraz częściej mikroprzedsiębiorstwami, w których produkcji rolniczej towarzyszy przetwórstwo i usługi.

Przedsiębiorczość wiejska powinna wykorzystywać w swojej działalności lokalną specyfikę społeczno-ekonomiczną i przyrodniczą, dzięki czemu przyczyni się do zwiększenia różnorodności funkcjonalnej i dochodów gospodarstw domowych. Szczególną rolę w strukturze przedsiębiorstw na wsi powinny odgrywać firmy zajmujące się przetwórstwem rolno-spożywczym i przedsiębiorstwa produkujące energię odnawialną oraz firmy oferujące usługi turystyczne i związane z tzw. srebrną gospodarką. Wokół tych sektorów produkcji powinny koncentrować się nowe rozwiązania technologiczne i działania innowacyjne.

Sukces działających firm oraz poprawa w otoczeniu regulacyjnym powinny stymulować mieszkańców wsi do podejmowania nowych form działalności gospodarczej. Instytucje otoczenia biznesu powinny aktywizować i wspomagać przedsiębiorców. Niebagatelną rolę powinna odegrać współpraca pomiędzy przedsiębiorcami promująca regionalną różnorodność i poszerzająca rynki zbytu dla produktów i usług. Spełnienie tych warunków przyczyni się do trwałego rozwoju przedsiębiorczości na wsi.

## **Literatura**

Bański J., 2008, *Wiejskie obszary sukcesu gospodarczego*. Przegląd Geograficzny, 80, 2, s. 199–222.

- Dutkowski M., Gawlikowska-Hueckel, 2000, *Sytuacja społeczno-gospodarcza nowych województw*. IBnGR, Gdańsk.
- Gałazka A., Mync A., 1999, *Zmiany społeczno-gospodarcze na obszarach przygranicznych w warunkach otwierających się granic*, [w:] *Rola współpracy transgranicznej w rozwoju regionalnym i lokalnym*, A. Mync, R. Szul (red.). Europejski Instytut Rozwoju Regionalnego i Lokalnego UW, Warszawa, s. 42–111.
- Kamińska W., 2006, *Pozarolnicza indywidualna działalność gospodarcza w Polsce w latach 1988–2003*. Prace Geograficzne, 203, IGiPZ PAN, Warszawa.
- Kamińska W., 2011, *Aktywność gospodarcza osób fizycznych na obszarach wiejskich w Polsce*, [w:] *Obszary wiejskie. Wielofunkcyjność, migracje, nowe wizje rozwoju*, W. Kamińska, K. Heffner (red.). Studia KPZK PAN, CXXXIII, Warszawa, s. 103–127.
- Kłodziński M., 2010, *Mikroprzedsiębiorczość na obszarach wiejskich*. Wieś i Rolnictwo, 2, (147), s. 20–34.
- Wasilewski A. (red.), 2011, *Instrumenty polityki regionalnej i strukturalnej wspierające rozwój przedsiębiorczości na obszarach wiejskich*. Program Wieloletni 2011–2014, IERiGŻ, 14, Warszawa.