

Szanse i bariery w funkcjonowaniu i rozwoju sektora MSP na obszarach wiejskich

Wprowadzenie

Wielkie zmiany, które nastąpiły w Polsce po 1989 r. nie pozostały bez wpływu na obszary wiejskie. Okres transformacji gospodarczej spowodował istotne zmiany w rolnictwie i jego otoczeniu na polskiej wsi. Z badań prowadzonych przez IERiGŻ wynika, że systematycznie od początku lat 90. zmniejszają się dochody ludności wiejskiej oraz zmniejsza się współczynnik bezpieczeństwa żywnościowego kraju [Michna 2001]. To właśnie na terenach uznawanych za wiejskie występuje ogromna strefa bezrobocia zarówno jawnego, jak i ukrytego, ale również ubóstwo jako pochodna wcześniej wymienionych zjawisk. Jednym z narzędzi, jakie można wykorzystać do walki z tymi zjawiskami życia gospodarczego jest wspieranie rozwijania i funkcjonowania przedsiębiorczości na terenach wiejskich. Pewnym remedium na bardzo trudną sytuację polskiego rolnictwa jest przesunięcie nadmiaru siły roboczej z rolnictwa do tworzonego na obszarach wiejskich sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MSP). Ażeby istniała jakakolwiek działalność gospodarcza, należy sobie zadać podstawowe pytanie, aktualne zawsze i w każdych warunkach, a szczególnie w gospodarce wolnorynkowej: czy jest popyt na produkty lub usługi, które chce zaoferować dane przedsiębiorstwo [Michna 2001]. Popyt natomiast zależy między innymi od sytuacji dochodowej ludności, a ta jest na obszarach wiejskich bardzo niekorzystna. W niniejszym opracowaniu podjęto próbę zidentyfikowania i omówienia kilku wybranych szans i barier związanych z funkcjonowaniem i rozwojem małych i średnich przedsiębiorstw na obszarach wiejskich na podstawie analizy literatury przedmiotu.

Możliwości i szanse rozwoju sektora MSP na obszarach wiejskich

Przedsiębiorczość jest siłą, która może w dużym stopniu przyczynić się do wyciągnięcia z zapaści terenów wiejskich Polski. Dużym problemem jest rozpoczęcie działalności gospodarczej, ale czasami jeszcze większym przetrwanie i rozwijanie jej. Ogromne możliwości do działania daje cały sektor usług rolniczych. Należy rozpatrzeć tutaj niezaspokojony popyt¹, jaki jest zgłaszany przez gospodarstwa rolne. Ta kategoria popytu stanowi niszę rynkową, która może zostać wykorzystana przez nowe jednostki zajmujące się świadczeniem usług [Jabłonka 2001]. Obecnie większość SKR-ów i GS-ów upadła lub jest na skraju upadku. Jest to szansa na przejęcie tej sfery przez prywatną małą i średnią inicjatywę gospodarczą. Tworzenie jako dodatkowej działalności przy prowadzeniu gospodarstwa rolniczego usług mechanicznych wydaje się zasadne z ekonomicznego i technicznego punktu widzenia. Często maszyny w gospodarstwach są wykorzystywane w małym stopniu. Wiązą się z tym ponoszone koszty konserwacji, eksploatacji, przestoju i amortyzacji. Korzyścią jest lepsze i efektywniejsze wykorzystanie posiadanych przez gospodarstwo maszyn i narzędzi zgodnie z jedną z zasad Emersona, który twierdził, że wytwórczość doskonała polega m.in. na tym, że minimum odpowiednich narzędzi wykorzystuje się intensywnie i w ciągłym użyciu [Klepacki 1997]. Umożliwia to również szybszą amortyzację danych urządzeń i wymianę ich na nowsze z punktu widzenia lat użytkowania, jak również nowsze technologicznie, a co za tym idzie niewielki, ale jednak postęp w wytwórczości rolniczej. Niewątpliwą korzyścią jest również dodatkowy dochód ze świadczonych usług. Do przejawów przedsiębiorczości można zaliczyć zrzeszanie się rolników i zespołowe użytkowanie maszyn rolniczych. Z tej działalności płynie wiele korzyści ekonomicznych dla zrzeszonych w tę formę współpracy rolników. Są to:

- pełniejsze wykorzystanie zdolności przerobowej maszyn rolniczych i ich wydajności,
- zmniejszenie kosztów eksploatacji,
- możliwość najmu tańszych usług z uwagi na naliczanie niskich marż,
- uwolnienie kapitału zamrożonego w nadmiernej liczbie posiadanych maszyn,
- ograniczenie wydatków na zakup nowych maszyn,
- możliwość dodatkowego zarobkowania [Jabłonka 2001].

¹Niezaspokojony popyt można rozumieć dwójako: jako popyt zgłoszony, a więc efektywny, który nie jest realizowany, i jako popyt potencjalny (nieuświadomiony), który można uświadomić przez odpowiednio prowadzoną działalność marketingową.

Uogólniając, usługi pełnią ważną rolę w ekonomice gospodarstwa rolnego. Przyczyniają się między innymi do intensyfikacji i specjalizacji produkcji.

Ogromną szansą jest również agroturystyka i budowa oraz rozwój bazy wypoczynkowej na wsi. Odpowiednie działania marketingowe mogą przyciągnąć na Polską wieś ludzi, którzy wypoczywają obecnie w polskich kurortach lub za granicą. Warunkiem powodzenia tej działalności jak każdej innej jest wysoka jakość oferowanych usług za przystępną cenę. Ta forma wypoczynku staje się coraz bardziej popularna wśród ludności nie tylko polskiej, ale również wśród mieszkańców krajów Unii Europejskiej. Oczywiście są w Polsce rejony specjalnie predysponowane do tej formy działalności, jednak agroturystyka może być rozwijana w większości miejsc polskiej wsi ze względu na niepowtarzalność i specyfikę każdej małej miejscowości – należy tylko we właściwy sposób wyeksponować tę niezwykłość danego rejonu. Rozwój gospodarki turystycznej może zapobiegać wzrostowi bezrobocia przez tworzenie nowych miejsc pracy. Należy zwrócić uwagę na tzw. efekt mnożnikowy tej formy przedsiębiorczości, oznaczający zwielokrotnienie korzyści dla środowiska lokalnego przez rozwój usług komplementarnych [Sawicka 2000]. Do niewątpliwych korzyści, jakie płyną z agroturystyki można zaliczyć między innymi:

- utrzymanie i tworzenie miejsc pracy w usługach towarzyszących (np. transport, lecznictwo, handel, warsztaty samochodowe, usługi inne),
- dodatkowe źródło dochodu dla gospodarstw rolniczych prowadzących agroturystykę,
- rozwój inicjatyw lokalnych,
- poprawa szeroko pojętej infrastruktury [Sawicka 2000].

Większość przedsiębiorców upatruje korzyści w handlu jako najlepszym i najszybszym źródle dochodów. Dlatego też istnieje duża liczba małych sklepików w każdej wsi i osadzie. Zazwyczaj są to małe firmy handlu wielobranżowego. Dają one najczęściej zatrudnienie jednej osobie ewentualnie najbliższej rodzinie właściciela. Korzystniejszym działaniem dla zmniejszania bezrobocia odznaczają się zakłady produkcyjne. Na tej niwie jest również wiele możliwości do wykorzystania dla małej i średniej przedsiębiorczości. Tworzenie małych zakładów przetwarzających produkty rolne daje wiele korzyści dla obszarów wiejskich. Może przyczynić się do zatrudniania ludności wiejskiej, stanowić miejsce zbytu dla płodów rolnych z danego regionu, a co za tym idzie zmniejszać strefę ubóstwa na wsi. Dobrym rozwiązaniem, które można próbować zastosować w Polsce, jest przykład Austrii jako kraju, który promuje bezpośrednio rozwój pozarolniczej gospodarki na wsi przez wspieranie lokalizacji przedsiębiorstw zorientowanych na produkcję, której rynek zbytu leży poza wsią [Michna 2002]. Daje to możliwości przesunięcia nadmiaru siły roboczej z działalności typowo rolniczej do pozarolniczej. Dodatkowo takie zakłady

funkcjonując w danym rejonie są potencjalnymi płatnikami do kas samorządów terytorialnych, te zaś powinny stwarzać korzystne warunki do lokowania zakładów produkcyjnych na swoich terenach wiejskich.

Ogromny potencjał tkwi w całym agrobiznesie², zarówno w zaopatrzeniu gospodarstw rolniczych w środki do produkcji, jak również w przetwórstwie wytworzonych przez rolnictwo produktów. Istnieje wiele możliwości rozpoczęcia prowadzenia własnego małego przedsiębiorstwa na terenach wiejskich. Wszystko jest uzależnione od pomysłu osoby lub osób, które zamierzają podjąć inicjatywę gospodarczą. Drugą ważną sprawą po pomysle jest sprawdzenie realności wprowadzenia w działanie naszych propozycji. Tutaj musi być dokonane badanie rynku pod wieloma aspektami. Trzeba między innymi określić:

- zasięg swego działania,
- popyt na dane produkty lub usługi,
- obecność i intensywność konkurencji w danej branży,
- własne możliwości finansowe,
- możliwości uzyskania wsparcia kapitałowego z zewnątrz – jego warunki i koszty.

Szczególnie ważne jest określenie popytu na planowane produkty lub usługi. Popyt jest uwarunkowany możliwościami dochodowymi nabywców, a te, jak wiadomo, na wsi są dość ograniczone. Wiele przedsiębiorstw przecenia lub bagatelizuje znaczenie określenia popytu jeszcze przed rozpoczęciem działalności i efekty tego często są niekorzystne dla tych właśnie firm. Popyt efektywny i potencjalny można zaliczyć zarówno do możliwości, jak i barier w prowadzeniu działalności gospodarczej.

Bariery w rozwoju i funkcjonowaniu sektora MSP na obszarach wiejskich

Bariery ograniczające prowadzenie działalności gospodarczej można zdefiniować jako takie uwarunkowania wewnętrzne i zewnętrzne środowiska biznesu, które osłabiają dynamikę powstawania nowych przedsiębiorstw, zmniejszają możliwości rozwoju firm istniejących lub przyspieszają upadanie drobnej przedsiębiorczości [Sawicka 2000].

Trudności, jakie napotykają przedsiębiorcy w swojej działalności, są bardzo różne, każdy z nich może wskazać na inny czynnik w zależności od pozio-

²W najogólniejszym znaczeniu agrobiznes jest definiowany przez wielu autorów zajmujących się jego problematyką jako ogół przedsiębiorstw zaopatrujących rolnictwo w środki produkcji, przedsiębiorstw rolnych i przetwórczych.

mu rozwoju, skali działania, lokalizacji. Właśnie między innymi od tych elementów zależy uszeregowanie według ważności napotykaných barier. Można jednak wysunąć pewne wnioski ogólne i zgeneralizować je na całą populację małych i średnich przedsiębiorstw. Bariery i ograniczenia, jakie spotykają przedsiębiorstwa zaliczane do sektora MSP można pogrupować na różne sposoby. Za bariery hamujące rozwój przedsiębiorczości można uznać następujące grupy czynników³:

- finansowe,
- rynkowe,
- związane z wytwórczością,
- organizacyjne,
- związane z rynkiem pracy i jego regulacją,
- infrastrukturalne,
- administracyjne i prawne,
- związane z polityką fiskalną,
- wewnętrzne środowiska przedsiębiorców,
- związane z dostępnością do informacji, doradztwa, edukacji.

Jedną z ważniejszych barier jest brak lub utrudniony dostęp do kapitału początkowego, pozwalającego rozpocząć działalność gospodarczą. Podstawowym źródłem finansowania działalności gospodarczej przedsiębiorstw sektora MSP są głównie środki własne. Często nie pozwalają one na właściwy rozwój przedsiębiorstwa i na działalność inwestycyjną na odpowiednim poziomie. Należy zgodzić się ze stwierdzeniem J. Sawickiej, że głównej przyczyny takiego stanu rzeczy można dopatrywać się w wysokim koszcie pożyczonego kapitału, braku odpowiedniej liczby banków specjalizujących się w obsłudze małych i średnich firm, małej dostępności kredytów preferencyjnych, a często niewiedzy przedsiębiorców o istnieniu takowych kredytów (brak informacji).

Dość istotną grupą barier są czynniki rynkowe, które mogą, jeśli zostaną źle ocenione lub pominięte przez przedsiębiorcę, stać się przyczyną trudności w funkcjonowaniu firmy lub doprowadzić do jej upadku. Jeszcze przed rozpoczęciem działalności należy oszacować popyt efektywny i potencjalny na produkty lub usługi, które przysły przedsiębiorca zamierza wytwarzać. Jest to istotne z punktu widzenia opłacalności podejmowanej działalności gospodarczej. Często rola tego czynnika jest umniejszana w praktyce. Inaczej ma się sprawa z istotnością tego elementu gry rynkowej w działalności przedsiębiorstwa. W trakcie prowadzenia firmy przedsiębiorcy przywiązują ogromną wagę

³Wyróżnione i omówione grupy czynników hamujących rozwój i funkcjonowanie przedsiębiorczości zostały opracowane na podstawie raportów PARP i Sawicka J., 2000: Założenie i prowadzenie małego przedsiębiorstwa. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.

do określenia popytu, jednak nie zawsze dysponują odpowiednią wiedzą, aby go we właściwy sposób określić. Metoda oparta na własnym doświadczeniu sprawdza się bardzo często jednak poparcie jej naukowymi podstawami daje większe prawdopodobieństwo właściwego określenia efektywnego i potencjalnego popytu. Wśród barier rynkowych należy również wspomnieć o konkurencji. Badania empiryczne wykonywane między innymi przez IERiGŻ wskazują, że przedsiębiorcy małą uwagę poświęcają zagadnieniom konkurencji w swojej działalności skupiając się tylko na czynniku jej opłacalności [Sikorska 2001]. Konkurencyjność własnej firmy i znajomość konkurencji przekładają się na ostateczny wynik ekonomiczny przedsiębiorstwa. Konkurencja jako element rzeczywistości gospodarczej jest zauważana przez przedsiębiorców dopiero wówczas, gdy dotyczą ich bardziej konkretne działania konkurencji. Jest to szczególnie istotne, jeśli w okolicy znajdują się duże firmy. Konkurencja może ograniczać lub utrudniać wejście na rynki zbytu, utrudniać dostęp do dostawców. Kolejnymi barierami w grupie ograniczeń rynkowych są bariery wejścia, a szczególnie zróżnicowanie produktów, potrzeby kapitałowe, drożność i struktura kanałów dystrybucji – z tymi elementami muszą walczyć przedsiębiorstwa, które chcą wejść z działalnością na dany rynek czy do danej branży [Piasecki 1999]. Zagrożeniem dla sektora MSP, szczególnie w warunkach postępującej globalizacji gospodarki światowej, jest brak sieci powiązań kooperacyjnych i współpracy między małymi i dużymi przedsiębiorstwami. Współpraca ta może ułatwić przystosowanie małych i średnich przedsiębiorstw do warunków konkurencji na globalnym rynku.

Grupa czynników ograniczających rozwój małej i średniej przedsiębiorczości zaliczana do barier wytwórczych ma pewne powiązanie z barierami finansowymi. Do najważniejszych barier w tym zakresie można zaliczyć niski stopień nowoczesności wyposażenia przedsiębiorstw, niezadowalający stan parku maszynowego, zastosowanie starych technologii. Związane jest to z ograniczonym dostępem do kapitału inwestycyjnego.

Do barier organizacyjnych można zaliczyć trudności w funkcjonowaniu przedsiębiorstwa jako organizacji, m.in. kierowanie, delegowanie uprawnień, kontrola, formalne wyróżnienie działów funkcjonalnych. Często kłopoty we właściwej organizacji są związane z niskim poziomem wiedzy w tym zakresie u osób rozpoczynających działalność gospodarczą. Trudnością, szczególnie podczas rozpoczynania działalności gospodarczej, jest wybór formy prawnej dla prowadzonej działalności oraz formy rozliczania z urzędem skarbowym. Pewne elementy zaliczane do barier organizacyjnych związane są z brakiem informacji, doradztwa i edukacji, a więc z kolejną grupą czynników, które mogą ograniczać rozwój przedsiębiorczości. Czynniki te nabierają dużego znaczenia na obszarach wiejskich ze względu na słabszy niż na obszarach miejskich

rozwój ogólnie pojętej infrastruktury. Dlatego też powstają inkubatory i agroinkubatory⁴ przedsiębiorczości, których zadaniem jest poprawa informacji, doradztwa, edukacji – jednakże ich liczba jest ciągle niewystarczająca. Osoba pragnąca podjąć działalność gospodarczą często nie wie, gdzie zgłosić się po poradę w tej sprawie. Poprawić tę sytuację może szeroka informacja i edukacja propagująca przedsiębiorczość. Rozpocząć ją można już w szkołach, a później kontynuować w formie różnych kursów. Oczywiście nie bez racji są głosy mówiące, że jeśli ktoś czegoś szuka, to z całą pewnością znajdzie to, czego poszukuje, można jednak ułatwić te poszukiwania poprzez szerszą informację. Jeśli chodzi o bariery związane z infrastrukturą, to jedną z najczęściej wymienianych przez przedsiębiorców-praktyków jest zły stan dróg jako czynnik, na który mają oni niewielki wpływ. Dużą uwagę poświęca się również słabemu rozwojowi sieci telekomunikacyjnej na obszarach wiejskich, jednak temu elementowi infrastruktury łatwiej i szybciej można przeciwdziałać.

Istotną grupę czynników, które mogą hamować rozwój przedsiębiorczości stanowią bariery związane z niestabilnością prawa, polityki fiskalnej oraz pracy. Od 2003 r. obowiązuje znowelizowany kodeks pracy, który w zamyśle ustawodawcy miał być korzystny dla pracodawcy, a co za tym idzie – powodować tworzenie nowych miejsc pracy. W opinii pracodawców wniósł on wiele dobrych rozwiązań prawnych, dotyczących m.in. nowych zasad zwolnień grupowych, okresów zatrudniania pracowników, umowy o zastępstwo i wiele innych. Jednak wielu pracodawców (przedsiębiorców) nadal widzi barierę w dużych obciążeniach podatkowych i paropodatkowych, kształtujących wysokie koszty pracy. Również w prawie podatkowym przedsiębiorcy widzą wiele czynników ograniczających, m.in. zbyt wysoki poziom obciążeń podatkowych, represyjność systemu prawa podatkowego, niejasność i nieczytelność przepisów, zmienność prawa podatkowego (zasady naliczania podatku i stosowania ulg są często zmieniane – nawet corocznie).

Istotną barierę dla rozwoju przedsiębiorczości stanowi grupa czynników związanych z wewnętrznym środowiskiem przedsiębiorców. Chodzi tutaj głównie o małą solidarność i dezintegrację środowiska przedsiębiorców, niechęć do podejmowania wspólnych inicjatyw i kooperacji. Wynikiem tego jest brak silnych organizacji reprezentujących interesy środowiska przedsiębiorców, szczególnie przedsiębiorców z obszarów wiejskich [Sawicka 2000]. Do tej grupy czynników ograniczających można zaliczyć również występowanie wysokiego ryzyka kupieckiego jako następstwo braku etyki i niesolidności pewnej

⁴W Polsce istnieje kilkadziesiąt tego typu instytucji, a w obecnym województwie łódzkim funkcjonują 2 agroinkubatory (w Bratoszewicach i Parzęczewie). Zadaniem agroinkubatorów jest wspieranie przedsiębiorczości na obszarach wiejskich. Są to jednostki budżetowe tworzone przez gminy.

grupy przedsiębiorców. Biorąc pod uwagę środowisko wewnętrzne przedsiębiorców, należy również wspomnieć o nich samych jako o podmiocie należącym do tego środowiska i kształtującym je. Większość z osób podejmujących działalność gospodarczą musi mieć pewne predyspozycje osobowościowe. Są to m.in. skłonność do podejmowania ryzyka, komunikatywność, szeroko pojęta otwartość zarówno na ludzi, jak i wszelkiego rodzaju nowości techniczne, produkcyjne, organizacyjne itp. Jednakże nie wszyscy zdają sobie sprawę, że również te posiadane przez nich cechy należy rozwijać. Wielu osobom potrzebny jest pewien wzorzec do naśladowania. W tym aspekcie przedsiębiorczości dużą rolę mogą odgrywać inkubatory przedsiębiorczości, agroinkubatory, ODR-y i inne instytucje informacyjno-doradcze poprzez kreowanie liderów przedsiębiorczości.

Podsumowanie

Rozwijanie i wspieranie przedsiębiorczości jest bardzo ważną funkcją, która nie jest pomijana w działaniach najwyższych władz państwa. W dniu 4 lutego 2003 r. Rada Ministrów przyjęła dokument „Kierunki działań rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw od 2003 do 2006 roku”. Jest to kolejny, opracowywany przez każdy rząd program działania w stosunku do sektora MSP i wspierania przedsiębiorczości. Zawiera on m.in. stwierdzenie, że przedsiębiorczość jest pożądaną cechą w społeczeństwie, pozwala na zwiększenie dobrobytu mieszkańców kraju, w którym większość jego ludności jest świadoma dobrodziejstwa płynącego z działań i aktywności gospodarczej. Dokument ten stanowi ogólne ramy działania rządu w kwestii wspierania rozwoju przedsiębiorczości w całym kraju. W dokumencie tym w celu dotyczącym wspierania przedsięwzięć rozwojowych małych i średnich przedsiębiorstw, w zadaniu, które mówi o wsparciu finansowym przedsiębiorców w prowadzonych przez nich działaniach dostosowawczych, dywersyfikacyjnych i zmierzających do rozwijania nowych działalności, jednym z określonych sposobów jego realizacji jest wspieranie rozwoju przedsiębiorczości i tworzenie miejsc pracy na obszarach wiejskich [Ministerstwo Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej 2003]. W sposób szczególny należy rozwijać i wspierać szeroko pojętą przedsiębiorczość właśnie na obszarach wiejskich, gdzie świadomość dotycząca tego problemu jest niewielka. Należy zwłaszcza położyć nacisk na edukację, informowanie i doradztwo. Jednak zarówno na etapie rozpoczynania, jak i funkcjonowania działalności gospodarczej przedsiębiorcy mają wiele szans i możliwości, ale napotykają również barier i zagrożeń. Jak twierdzą osoby

praktycznie zajmujące się problemami związanymi z przedsiębiorczością, zagrożenia są po to, aby je omijać, a szanse po to, aby je we właściwy sposób wykorzystywać. Podsumowując można stwierdzić, że wciąż niedostateczna jest promocja rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w skali całego kraju, w tym szczególnie na obszarach wiejskich. Istnieje popyt na wiele towarów i usług, które mogą wytwarzać przedsiębiorstwa sektora MSP. Rozwój tych przedsiębiorstw może zapewnić wiele miejsc pracy całej ludności, również tej z obszarów wiejskich. Jednak należy zgodzić się ze stwierdzeniem W. Michny, że utopią jest założenie, iż problemy Polski, a w tym także wsi, można rozwiązać jedynie przy pomocy małych i średnich przedsiębiorstw. Potrzebny jest także rozwój wielkich przedsięwzięć oraz rozwój wielkiego przemysłu [Michna 2001]. Sektor MSP może rozwijać się równoległe z dużymi przedsiębiorstwami i dużymi inwestycjami jako element towarzyszący i uzupełniający luki oraz nisze rynkowe, które dla dużych firm z różnych względów są nieatrakcyjne ekonomicznie. Konieczny jest również rozwój infrastruktury jako czynnika, który będzie wspierał i stymulował rozwój przedsiębiorczości.

Literatura

- JABŁONKA R., 2001: Możliwości rozwoju przedsiębiorczości w obsłudze produkcyjnej rolnictwa. [w:] Praktyczne problemy przedsiębiorczości. Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok.
- KLEPACKI B., 1997: Wybrane zagadnienia z zakresu organizacji gospodarstw, produkcji i pracy w rolnictwie. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- MICHNA W., 2001: Polityka rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich oraz jej regionalizacja. Studia i monografie, zeszyt 104. IERiGŻ, Warszawa.
- MICHNA W., 2002: Źródła utrzymania ludności wiejskiej i wykorzystanie zasobów siły roboczej w różnych regionach. Studia i Monografie, zeszyt 108. IERiGŻ, Warszawa.
- Ministerstwo Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej, 2003: Kierunki działań rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw od 2003 do 2006 roku – dokument przyjęty przez Radę Ministrów na posiedzeniu w dniu 4 lutego 2003 roku. Warszawa, luty 2003 r. Materiał internetowy www.parp.gov.pl
- PIASECKI B., 1999: *Ekonomika i zarządzanie małą firmą*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa–Łódź.
- SAWICKA J., 2000: *Założenie i prowadzenie małego przedsiębiorstwa*. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- SIKORSKA A., 2001: *Przedsiębiorczość na wsi w świetle ankiety IERiGŻ 2000*. Komunikaty, Raporty, Ekspertyzy, zeszyt 472. IERiGŻ, Warszawa.

Chances and Barriers for Performance and Development of the SME Sector in Rural Areas

Abstract

The paper reviews some problems concerned with opportunities and threats attributed to the development process in the sector of small and medium sized enterprises located in rural areas.

In the study, the following questions have been discussed:

- 1) the prospects for and trends in economic activities of small and medium sized enterprises in agri-food sector;
- 2) the external and internal environments which would limit business activities pursued by SME in rural regions.