

Lidia ZACHARKO
Uniwersytet Śląski

Rola zarządzania obszarami miejskimi a instrumenty administracyjno-prawne wspierania przedsiębiorczości

1. Zagadnienia wstępne

Podstawowymi instrumentami zarządzania miastem na prawach powiatu są przede wszystkim instrumenty planistyczne, tj. długookresowe plany zagospodarowania przestrzennego, które wskazują na konieczność prognozowania procesów rozwoju, rozwiązywania problemów związanych z urbanizacją. Tak więc instrumenty zarządzania powinny być pochodne planom (rozwoju przestrzennego, gospodarczego czy społecznego). Zarządzanie obszarami miejskimi wymaga stworzenia własnych podstaw prawnych, które by pozwoliły na realizację celów o charakterze publicznym, a także na wspieranie sektora prywatnego. Wspieranie rozwoju przedsiębiorczości musi uwzględnić czynniki zewnętrzne, jak i wewnętrzne. Do najważniejszych czynników zewnętrznych zaliczyć można globalizację gospodarki i ogólnoświatową konkurencję w sferze inwestycji zagranicznych, powiązania gospodarcze Polski z zagranicą oraz restrukturyzację polskiej gospodarki. Czynniki zewnętrzne determinują zachowanie polskich gmin.

Gminy starają się zapobiec upadkowi zakładów pracy, starają się nie dopuścić do wzrostu bezrobocia oraz patologii. Poszukują one różnego rodzaju rozwiązań, które mogłyby wpłynąć na poprawę sytuacji społeczno-ekonomicznej. Rozwój społeczno-ekonomiczny jest zarówno celem gmin zasobnych od wieków, jak i liderów piętnastoletniej transformacji¹.

¹ W. Ziemianowicz, *Wspieranie przedsiębiorczości przez samorząd terytorialny*, Warszawa 2001, s. 7.

Jednostka samorządu terytorialnego jest pracodawcą, zleceniodawcą, klientem i inwestorem, dlatego mechanizmy, które stosuje, mogą wpływać na działalność firm prywatnych. Praktycznie każde działanie gminy ma bezpośredni lub pośredni wpływ na lokalne podmioty gospodarcze.

Instrumenty wspierania przedsiębiorczości stosowane przez gminy przede wszystkim dzieli się na dochodowe i wydatkowe.

Instrumenty dochodowe tworzą wszelkiego rodzaju zwolnienia i ulgi podatkowe, a także obniżenia stawek maksymalnych w podatkach lokalnych, na przykład podatku: od nieruchomości, rolnego, leśnego, od środków transportu, od działalności gospodarczej osób fizycznych, opłacanych w formie karty podatkowej, podatku od spadków i darowizn.

Polityka gminy dotycząca m.in. wspierania przedsiębiorczości zaczyna się na etapie określenia stawek podatkowych, które nie mogą być wyższe od stawek określonych przez Ministerstwo Finansów. Rada Gminy może je obniżyć, ale jest to zależne od polityki władz samorządowych.

System ulg i zwolnień podatkowych jest kolejnym instrumentem dochodowym. Stosowanie ulg powinno być zawsze poddane rzetelnej analizie z punktu widzenia opłacalności dla budżetu. Gminy mogą również odrażać, umarzać, rozkładać na raty oraz zaniechać poboru w zakresie podatków i opłat stanowiących ich dochody. Natomiast z punktu widzenia przedsiębiorców najistotniejsza jest nie tylko wysokość stawek, czy też ulg ale stałość i przejrzystość stosowanych rozwiązań fiskalnych².

Instrumenty wydatkowe to w dużej mierze inwestycje. Dobrze ukierunkowane wydatki inwestycyjne wpływają na podniesienie atrakcyjności inwestycyjnej danej gminy. Inwestycje przyczyniają się do polepszenia warunków życia oraz prowadzenia działalności gospodarczej. Mogą również wpływać na rynek pracy, nie tylko w firmach bezpośrednio związanych z daną inwestycją, ale również w firmach kooperujących i w instytucjach otoczenia biznesu. Istotne jest także planowanie – ze względu na konieczność zabezpieczenia środków na prognozowane inwestycje (kredyty). Korzystny klimat dla przedsiębiorczości tworzą działania dokonywane wspólnie z lokalnymi przedsiębiorcami. Inwestycje mogą być również realizowane wspólnie z innymi gminami poprzez utworzenie związków międzygminnych.

Obok nakładów inwestycyjnych gminy mogą przeznaczać część swoich budżetów na wsparcie różnego rodzaju przedsięwzięć i instytucji służących rozwojowi gospodarczemu. Działania wspierające rozwój przedsiębiorczości dokonywane są przez szereg instytucji, z których najważniejsze to:

- inkubatory przedsiębiorczości, centra i parki technologiczne;
- agencje rozwoju regionalnego i lokalnego;
- centra wspierania biznesu, ośrodki wspierania przedsiębiorczości;

² Ibidem, s. 9.

— fundusze poręczeniowo-kredytowe.

Wyżej wymienione instytucje zostaną omówione przede wszystkim na przykładzie Częstochowy – miasta na prawach powiatu.

2. Instrumenty administracyjno-prawne we wspieraniu przedsiębiorczości

2.1. Inkubator przedsiębiorczości i inne formy wspierania przedsiębiorczości w Częstochowie

Inkubatory przedsiębiorczości to forma bezpośredniego zaangażowania władz lokalnych w rozwój gminy. Inkubatory przedsiębiorczości zaczęły powstawać w latach siedemdziesiątych i osiemdziesiątych ubiegłego wieku w USA i Wielkiej Brytanii, a następnie w innych krajach europejskich. Zarówno w Europie, jak i w USA inkubatory traktuje się jako jedną z form aktywności gospodarczej. Dzisiaj działa wiele tysięcy inkubatorów przedsiębiorczości na całym świecie. Najwięcej w USA, Wielkiej Brytanii, Francji i Niemczech. Dają one szansę rozwiązywania problemów rozwoju lokalnego, restrukturyzacji gospodarki, zwalczania bezrobocia, wdrażania nowych technologii i produktów. Doświadczenia innych krajów wskazują, że inkubatory przedsiębiorczości powinny być jednostkami gospodarczymi, podobnie jak przedsiębiorstwa. Jednakże ze względu na swą społeczną misję nie są jedynie nastawione na zysk.

W Polsce inkubatory przedsiębiorczości są prowadzone w formie fundacji, stowarzyszeń, istnieją również inkubatory prowadzone w formie zakładu budżetowego urzędu miasta lub gminy (Szczecin, Rybnik) czy szkoły wyższej (Warszawa). Dzięki inkubatorom przedsiębiorstwa otrzymują pomoc administracyjną, finansową i techniczną. Inkubatory to jedna z podstawowych form wspierania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw³.

Inkubator Przedsiębiorczości w Częstochowie został oddany do użytku w 2003 r. Udostępnia małym firmom odpowiednie do ich potrzeb pomieszczenia na działalność gospodarczą, stosując preferencyjne stawki opłat czynszowych. Ponadto oferuje szereg usług wspierających biznes, do których należy zaliczyć usługi kserowania dokumentów, laminowania, bindowania, czy usługi telefoniczne i faksowe.

³ Szerzej na ten temat: A. Jackson, *Zasady tworzenia i działania inkubatora przedsiębiorczości*, Lublin 1992; J. Krukowski, J. Lavelle, K. Zasiadły, *Inkubator przedsiębiorczości*, Warszawa 1995; K. Zasiadły, *Inkubator przedsiębiorczości*, [w:] *Instytucje Rozwoju Lokalnego*, Katowice 1996; s. 10 i nn.; A. Gołuch, L. Zacharko, *Administracyjno-prawne formy wspierania przedsiębiorczości przez gminę*, „Pieniądz i Więź” 1998, nr 1, s. 132–133; L. Zacharko, *Strategia rozwoju lokalnego. Zagadnienia prawne*, „Regiony Polski” 2002, nr 1, s. 130–131.

Zainteresowani mogą korzystać z posiadanego przez Inkubator Przedsiębiorczości sprzętu komputerowego, audiowizualnego, czy też z sali konferencyjnej. Inkubator Przedsiębiorczości tworzy niepowtarzalną atmosferę współpracy, wymiany doświadczeń, wzajemnej pomocy i dodatkową szansę wspólnych przedsięwzięć. Promuje przedsiębiorczość jako aktywną formę przeciwdziałania bezrobociu i tworzenia nowych miejsc pracy, pomaga usuwać bariery w tworzeniu i rozwoju małych przedsiębiorstw, szczególnie w początkowym, najtrudniejszym okresie działalności firmy. Okres wynajmu pomieszczeń przez poszczególne firmy nie może przekroczyć trzech lat, a po upływie terminu ważności zawartych umów najmu do zwolnionych tą drogą pomieszczeń zostają wprowadzone nowe firmy spełniające określone warunki.

Do Inkubatora Przedsiębiorczości przyjmowane są firmy:

- mające możliwość samodzielnego rozwoju,
- istniejące, działające nie dłużej niż 2 lata,
- mające biznesplan przyszłego rozwoju,
- nowe, zakładane przez osoby bezrobotne lub pozostające bez pracy,
- tworzące nowe miejsca pracy przede wszystkim dla mieszkańców miasta i gminy Częstochowa,
- zyskujące na usługach oferowanych przez Inkubator Przedsiębiorczości,
- mające potrzeby możliwe do zaspokojenia przez Inkubator Przedsiębiorczości,
- gotowe współpracować z dotychczasowymi najemcami Inkubatora Przedsiębiorczości.

Pomoc przedsiębiorstwom w mieście Częstochowa to również inne formy wspierania przedsiębiorczości. Są nimi: Fundusz Pożyczkowy czy Akademicki Inkubator Przedsiębiorczości, utworzony przy wsparciu:

- Ministerstwa Pracy i Polityki Socjalnej,
- Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości,
- Polskiej Fundacji Przedsiębiorczości,
- środków własnych stowarzyszenia.

Fundusz udziela pożyczek na podjęcie lub rozwój działalności gospodarczej dla: małych i średnich przedsiębiorców, osób bezrobotnych zarejestrowanych w Urzędzie Pracy oraz dla osób zagrożonych grupowymi zwolnieniami. Warunkiem udzielenia pożyczki jest:

- realny pomysł przedsięwzięcia, które jest inicjatywą zmierzającą do rozwoju przedsiębiorczości wśród młodych ludzi. AJP wpisuje się w sieć inkubatorów przedsiębiorczości w Europie, które świadczą usługi proinnowacyjne;
- przedstawienie wiarygodnego zabezpieczenia należności z tytułu pożyczki;
- minimalny wkład własny ubiegającego się o pożyczkę w wysokości 30% wartości przedsięwzięcia.

Zabezpieczenie pożyczki może stanowić: poręczenie osób trzecich, ustanowienie hipoteki nieruchomości, zastaw rejestrowy, weksel *in blanco* itp.

Kolejną formą wspierania przedsiębiorczości jest Fundusz Rozwoju Przedsiębiorczości, który oferuje dla bezrobotnych i „młodych” przedsiębiorców – klientów Funduszu Rozwoju Przedsiębiorczości oraz Inkubatora Przedsiębiorczości – kompleksowy zestaw pomocy i usług w zakresie szeroko rozumianej przedsiębiorczości, samozatrudnienia bezrobotnych oraz tworzenia i rozwijania małej firmy.

Wyróżniamy również: doradztwo i indywidualne konsultacje, które umożliwiają: obiektywną ocenę sytuacji, określenie istoty problemu i sposobów jego rozwiązania oraz motywowanie klienta. Są również organizowane szkolenia, dzięki którym możliwe jest uzyskanie i pogłębienie niezbędnej wiedzy teoretycznej i praktycznej w zakresie przedsiębiorczości, jak również przygotowanie do prowadzenia działalności gospodarczej i zarządzania istniejącymi małymi firmami.

Z bezpłatnych usług informacyjno-doradczych, współfinansowanych ze środków budżetu państwa, mogą skorzystać mali i średni przedsiębiorcy oraz osoby pragnące podjąć działalność gospodarczą. Usługi te obejmują doradztwo związane z administracyjno-prawnymi aspektami prowadzenia działalności oraz zarządzaniem przedsiębiorstwem (porady z dziedziny prawa, marketingu, finansów, podatków, produkcji itp.). Mogą one również dotyczyć informacji o dostępnej na rynku ofercie banków – skierowanej do sektora MSP (wraz ze szczegółami warunków udzielania kredytów) oraz innych instytucji finansowych, tj. firm leasingowych, funduszy pożyczkowych, funduszy poręczeń kredytowych, funduszy kapitałowych. Ponadto mogą obejmować informacje na temat: możliwości i zasad korzystania ze specjalistycznych usług doradczych, projektów pomocowych i instrumentów wsparcia dla MSP. Dodatkowo mogą być też realizowane w formie praktycznych porad z zakresu:

- stosowania technik komputerowych,
- wykorzystania internetu w prowadzeniu działalności gospodarczej (m.in. jako źródła informacji),
- wykorzystania programów informatycznych.

Jednakże łączna liczba godzin konsultacji na jednego przedsiębiorcę w roku kalendarzowym jest limitowana do 10.

3. Agencje rozwoju regionalnego

Agencje i fundacje rozwoju (Fundacja Rozwoju Śląska) działają w dwóch zasadniczych kierunkach: promocja regionu oraz wspieranie rozwoju gospodarczego. W ramach promocji regionu agencje i fundacje ściśle współpracują z jednostkami samorządu terytorialnego oraz organizacjami społeczno-kulturalnymi. Działania te są ściśle powiązane ze wspieraniem rozwoju gospodarczego, szczególnie w zakresie małej i średniej przedsiębiorczości. Promocja regionu od-

bywa się poprzez wspieranie działań wpływających na wizerunek regionu. W ramach tej działalności agencje i fundacje współpracują z samorządami w zakresie przygotowania i wdrażania strategii rozwoju regionu, turystyki czy inwestycji⁴.

Agencje i fundacje przygotowują również szkolenia dla lokalnych i regionalnych liderów organizacji samorządowych, pozarządowych i komercyjnych. W ramach wspierania przedsiębiorczości w swoim regionie agencje i fundacje oferują szeroki zakres działań. Większość z nich tworzy różne formy Inkubatorów Przedsiębiorczości. Innymi częstymi działaniami są doradztwo oraz szkolenia dla sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MSP)⁵.

Obecnie działa w Polsce około 60 agencji rozwoju regionalnego i lokalnego. Pierwsze agencje rozwoju regionalnego powstały w 1991 r. Największa ich liczba powstała w latach 1991–1995. Utrzymująca się do tej pory tak duża liczba tych jednostek wyróżnia Polskę na tle Europy. W krajach Europy Zachodniej i Wschodniej liczba agencji waha się od 2–4 (Austria, Dania, Finlandia, Włochy, Bułgaria) do kilkunastu (Wielka Brytania, Francja, Hiszpania, Belgia). We Francji istnieje ponad 30 agencji rozwoju regionalnego. U podstaw tworzenia agencji leżało wiele przyczyn. Idea powstania agencji była przyniesiona z Unii Europejskiej poprzez realizację programów z zakresu szeroko pojętej demokratyzacji społeczeństwa. W Polsce trafiła ona na podatny grunt i dzięki niesłyszanej aktywności obywatelskiej oraz postępującemu procesowi reform gospodarczych powiodła się. Agencje zagospodarowały niszę, jaka istniała na styku instytucji publicznych i prywatnych. Potrafiły też profesjonalnie przygotować siebie i region do wspierania procesu zmian gospodarczych w latach dziewięćdziesiątych. Mimo przeniesienia wzorców agencji rozwoju z Europy Zachodniej odmienna pozostała w Polsce formuła finansowania działalności agencji.

Polskie agencje nie są finansowane z budżetu centralnego czy samorządowego i o środki finansowe na działalność statutową muszą zadbać same. Inicjatywę utworzenia agencji podejmowały przeważnie władze wojewódzkie oraz władze samorządowe. Ważną rolę w tworzeniu agencji odegrały także dwie instytucje o zasięgu centralnym: Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) i Agencja Rozwoju Przemysłu S.A. W kilku przypadkach inicjatywę podjęli przedsiębiorcy regionu i instytucje finansowe⁶.

W większości agencje rozwoju regionalnego powstały w formie spółek akcyjnych. Kilka agencji działa na zasadzie fundacji, czy w formie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Forma spółki prawa handlowego niesie za sobą istotne ograniczenia. Wcześniejszy Kodeks handlowy, a dziś Kodeks spółek handlowych, nie zna pojęcia działalności „nie dla zysku”. Trudno zatem pogodzić wymóg nacisku na osiągnięcie zysku z podstawowym zakresem działalności agencji – wspieraniem przedsięwzięć na rzecz rozwoju regionu. Większość agencji umie

⁴ A. Kidyba, *Agencje Rozwoju Regionalnego i Lokalnego*, Katowice 1998, s. 48.

⁵ A. Jackson, *Zasady tworzenia...*, s. 27.

⁶ *Ibidem*, s. 32.

jednak pogodzić te dwa sprzeczne bieguny działania. Wypracowany zysk przeznaczony jest na cele statutowe i jednocześnie – odpłatnie – agencja wykonuje pewne zadania, zapewniając sobie w ten sposób środki na bieżące funkcjonowanie⁷.

Obecna sytuacja gospodarcza w przypadku wielu agencji zmusza je do większej dbałości o zapewnienie źródeł finansowania działalności bieżącej. Wymaganie w stosunku do agencji zarówno ze strony samorządowej, jak i rządowej są coraz większe. Tymczasem środki finansowe kurczą się i są trudniejsze do zdobycia. Przedstawiciele wielu agencji rozwoju regionalnego otwarcie przyznają, że gdyby nie komercyjne źródła dochodów, nie mieliby wystarczających środków na działalność statutową⁸.

Pod koniec lat dziewięćdziesiątych wśród działających agencji zarysowały się trzy główne grupy:

- pierwsza to grupa 10–12 silnych i dobrze wyposażonych agencji o dobrej pozycji w regionie (dotyczy to również Agencji Rozwoju Lokalnego w Częstochowie). Przeważnie znajdują się w dużych miastach i posiadają duże doświadczenie w realizacji zagranicznych programów i projektów pomocowych. Ponadto są w stanie samodzielnie konkurować z zagranicznymi firmami konsultingowymi o projekty ze środków unijnych. Realizują także wiele krajowych projektów rozwojowych. Dysponują wykwalifikowaną i stałą kadram, zdolną do samodzielnej realizacji podejmowanych zadań. Posiadają duże środki własne. Agencje te chętnie zapraszane są do współpracy z władzami samorządowymi wszystkich stopni i instytucjami otoczenia biznesu w regionie. Mają także wypracowane szerokie kontakty międzynarodowe;
- drugą grupę stanowią agencje o średnim potencjale kapitałowym, realizujące w ograniczonym zakresie projekty ze środków zagranicznych i krajowych, ale posiadające zgrany zespół wszechstronnie przygotowanych pracowników. W razie potrzeby współpracują z ekspertami zewnętrznymi. Agencje te mimo barier finansowych nie tracą z pola widzenia swojej misji i aktywnie działają na rzecz rozwoju swojego regionu;
- trzecia grupa agencji to agencje o niewielkim potencjale finansowym, kadrowym i bardzo okrojonym wachlarzu usług dla regionu czy gminy. Przeważnie prowadzą komercyjną działalność i dzielą zysk między udziałowców. W mocno ograniczonym zakresie uczestniczą w programach pomocowych, rzadko angażują się w inicjatywy w regionie⁹.

⁷ A. Kidyba, *Agencje Rozwoju Regionalnego...*, s. 49.

⁸ A. Jackson, *Zasady tworzenia...*, s. 33.

⁹ A. Kidyba, *Agencje Rozwoju Regionalnego...*, s. 52.

4. Agencja Rozwoju Lokalnego w Częstochowie S.A.

Agencja Rozwoju Regionalnego S.A. w Częstochowie specjalizuje się w świadczeniu usług doradczych jednostkom samorządu terytorialnego oraz małym i średnim przedsiębiorstwom. Wykonuje usługi dotyczące przygotowania wniosków aplikacyjnych i niezbędnej dokumentacji dla uzyskania współfinansowania realizacji projektów inwestycyjnych ze środków Unii Europejskiej, w tym w ramach funduszy strukturalnych.

Spółka została założona w 1992 r. w Częstochowie. Założycielami byli: Agencja Rozwoju Przemysłu S.A. (z siedzibą w Warszawie) oraz banki i przedsiębiorstwa z terenu województwa częstochowskiego.

W ramach Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego, który jest współfinansowany z dwóch funduszy strukturalnych: Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (EFRR) oraz Europejskiego Funduszu Społecznego (EFS), Agencja świadczy usługi dla gmin i powiatów polegające na przygotowaniu wniosków aplikacyjnych i dokumentacji, w tym studiów wykonalności do projektów inwestycyjnych.

Agencja Rozwoju Regionalnego S.A. w Częstochowie uczestniczy w przygotowaniu ofert oraz studiów wykonalności dla projektów inwestycyjnych realizowanych przez jednostki samorządu terytorialnego celem uzyskania dofinansowania ich z unijnych funduszy strukturalnych.

Spółka na trwałe wpisała się w życie gospodarcze regionu. Przygotowuje na potrzeby samorządów lokalnych i przedsiębiorców projekty na dofinansowanie ze środków UE. W dziesiątą rocznicę działalności Agencji Rozwoju Regionalnego został jej wręczony certyfikat ISO 9001.

Oprócz działalności związanej z przejmowaniem i zagospodarowywaniem nieruchomości Agencja świadczy usługi doradcze dla samorządów lokalnych. Osobną grupę jej klientów tworzą małe i średnie przedsiębiorstwa. Dla nich pozyskiwane są środki na zakupy inwestycyjne, promocję eksportu, uzyskanie niezbędnych certyfikatów. Plany na najbliższe lata to przede wszystkim pomoc samorządom i przedsiębiorcom w pozyskaniu środków z funduszy strukturalnych.

5. Centra, ośrodki wspierania przedsiębiorczości

Centra, ośrodki wspierania przedsiębiorczości zajmują się obsługą informacyjno-organizacyjno-prawną małych i średnich przedsiębiorstw. Doradzają, jak założyć firmę, służą informacją gospodarczą, prowadzą szkolenia (ośrodki szkoleniowo-doradcze).

Ogólna zasada działania inkubatorów przedsiębiorczości, centrów i parków, (w tym Częstochowskiego Parku Przemysłowo-Technologicznego) technolo-

gicznych sprowadza się do stworzenia przedsiębiorstwom jak najlepszych warunków do prowadzenia działalności gospodarczej.

Rozwój funduszy poręczeniowo-pożyczkowych jest najbardziej oczekiwany przez małych i średnich przedsiębiorców¹⁰. Mają one pomóc w rozwoju i tworzeniu nowych miejsc pracy. Inicjatorem tych funduszy są najczęściej gminy, jak również powiaty. Pierwsze lokalne fundusze powstały w 1994 r. Obecnie działa w Polsce ponad 15 funduszy. Mechanizm działania funduszu polega na tym, że poręcza on kredyt dla przedsiębiorcy i gwarantuje na rzecz banku spłatę kredytu w wysokości 50–60% jego wysokości. Fundusze udzielają pomocy finansowej w formie grantów, preferencyjnych pożyczek lub pomagają w uzyskaniu kredytu bankowego, dając gwarancje lub poręczenia. Dzięki temu mają wpływ na kształtowanie lokalnego środowiska ekonomicznego, tworzenie regionalnej struktury gospodarczej.

Wszystkie wyżej wymienione instytucje tworzą bazę lokalnego rozwoju gospodarczego.

Warto w tym miejscu podkreślić, iż w grupie instrumentów wydatkowych znajdują się również instrumenty informacyjno-promocyjne, które powinny zawierać informacje o partnerach gospodarczych, o polskiej gospodarce, o środowisku lokalnym, a także o firmach świadczących usługi biznesowe itp. Coraz częściej gminy decydują się na opracowanie strategii promocji, jako części strategii rozwoju.

Aby zachęcić inwestorów zewnętrznych do podjęcia decyzji o lokalizacji inwestycji w danej gminie, tworzone są różne materiały promocyjne (foldery, broszury, filmy wideo, oferty w internecie). Coraz więcej gmin posiada własne strony internetowe¹¹.

Wspieranie przedsiębiorców uzupełnia samorząd gospodarczy, który reprezentuje środowisko przedsiębiorców. Współpraca samorządu lokalnego z samorządem gospodarczym przynosi wiele korzyści dla gminy. Często problemem w środowisku lokalnym są inwestycje wielkich hipermarketów, które przez drobnych kupców postrzegane są jako zagrożenie ich bytu. Od władz lokalnych zależy, czy miejscowi przedsiębiorcy będą informowani i poczuć się podmiotami decyzji polityków samorządowych. Dlatego ważne jest opracowanie strategii rozwoju społeczno-gospodarczego gminy (strategia inwestycyjna i promocji), programu prywatyzacji przedsiębiorstw komunalnych oraz systemu informowania przedsiębiorców o działaniach podejmowanych przez władze lokalne.

Organizacją samorządu gospodarczego są izby gospodarcze, reprezentujące interesy gospodarcze zrzeszonych w niej podmiotów w zakresie ich działalności

¹⁰ W. Dziemianowicz, *Wspieranie przedsiębiorczości...*, s. 12.

¹¹ Ibidem, s. 15; A. Złotnicki, *Miara nowoczesności*, „Wspólnota”, 7 lipca 2001 r., s. 20–21, a także L. Zacharko, E. Zacharko, *Organizacja pracy administracyjno-biurowej (Zagadnienia prawne)*, Bielsko-Biała 2002, s. 57.

wytwórczej, handlowej, budowlanej lub usługowej¹². Izby gospodarcze mogą przyczynić się do tworzenia warunków rozwoju życia gospodarczego oraz wspierać inicjatywy gospodarcze członków, popierać we współpracy rozwój kształcenia zawodowego, wspierać naukę zawodu, wydawać opinie o istniejących zwyczajach dotyczących działalności gospodarczej oraz wyrażać opinie o funkcjonowaniu przedsiębiorców, a także o stanie rozwoju gospodarczego na obszarze działania izby.

Władze lokalne, podejmując działania na rzecz rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, współpracują z organizacjami zrzeszającymi przedstawicieli tego sektora gospodarki. Organizacje samorządu przedsiębiorców mogą uczestniczyć w planowaniu rozwoju gospodarczego gminy, w przygotowaniu decyzji organów samorządowych, takich jak: wielkość stawek podatkowych, struktura planowanych inwestycji, planowanie przestrzenne. Inną formą współpracy mogą być cykliczne spotkania władz lokalnych z organizacjami reprezentującymi małe i średnie przedsiębiorstwa, podczas których omawiane są problemy występujące w gminie oraz sposoby ich rozwiązywania¹³.

Istotnym instrumentem wspierania przedsiębiorczości w gminach, który wymaga omówienia, jest współpraca władz samorządowych ze środowiskiem zewnętrznym. W tym zakresie mieści się lobbing polityczny i kontakty z różnego rodzaju instytucjami (agencjami) rządowymi. Tego typu instrumenty wykorzystuje wiele gmin w Polsce.

Reasumując, należy stwierdzić, iż przekształceniu gospodarki planowej w gospodarke funkcjonującą według zasad rynkowych musi towarzyszyć rozwój przedsiębiorczości. Ważnym elementem rozwoju jest aspekt organizacyjny. Gminy winny tworzyć pewne struktury, a tym samym inicjować porozumiewanie się podmiotów gospodarczych i współdziałać z organizacjami pozarządowymi w rozwiązywaniu problemów społecznych¹⁴.

¹² Ustawa z dnia 30 maja 1989 r. o izbach gospodarczych (Dz. U. 1989, nr 35, poz. 195).

¹³ B. Gajdzik, *MSP w perspektywie członkostwa Polski w UE. Rola samorządów lokalnych w rozwoju MSP*, „Przegląd Organizacji” 2001, nr 12, s. 16.

¹⁴ L. Zacharko, *Prywatyzacja zadań publicznych gminy. Studium administracyjno-prawne*, Katowice 2000, s. 88.