

POLSKA AKADEMIA NAUK  
INSTYTUT GEOGRAFII I PRZESTRZENNEGO ZAGOSPODAROWANIA  
im. Stanisława Leszczyckiego

Wioletta Kamińska

POZAROLNICZA INDYWIDUALNA  
DZIAŁALNOŚĆ GOSPODARCZA  
W POLSCE W LATACH 1988–2003



Warszawa 2006

## PRACE GEOGRAFICZNE IGiPZ PAN

184. Węclawowicz G. (red.), *Warszawa jako przedmiot badań w geografii społeczno-ekonomicznej*, 2002, s. 278, 31 il., 33 tab.
185. Solon J., *Ocena różnorodności krajobrazu na podstawie kompleksowej analizy struktury przestrzennej roślinności*, 2002, s. 230, 80 il., 26 tab.
186. Soja R., *Hydrologiczne aspekty antropopresji w polskich Karpatach*, 2002, s. 130, 24 il., 12 tab.
187. Kulikowski R., *Syntetyczne metody badań produktywności i towarowości rolnictwa*, 2003, s. 152, 42 il.
188. Błażejczyk K., Krawczyk B., Kuchcik M. (red.), *Postępy w badaniach klimatycznych i bioklimatycznych*, 2003, s. 316, 93 il., 37 tab.
189. Kotarba A. (red.), *Holocene and late vistulian paleogeography and paleohydrology*, 2003, s. 298, 94 il., 3 tab., 9 fot.
190. Komorniki T., *Przestrzenne zróżnicowanie międzynarodowych powiązań społeczno-gospodarczych w Polsce*, 2003, s. 256, 90 il., 11 tab., 3 zał.
191. Starkel L., Singh S. (red.), *Rainfall, runoff and soil erosion in the globally extreme humid area, Cherrapunji Region, India*, 2004, s. 116, 30 il., 16 tab., 12 fot.
192. Błażejczyk K., *Bioklimatyczne uwarunkowania rekreacji i turystyki w Polsce*, 2004, s. 292, 106 il., 53 tab., 2 zał.
193. Gębica P., *Przebieg akumulacji rzecznej w górnym vistulianie w Kotlinie Sandomierskiej*, 2004, s. 230, 39 il., 4 tab., 8 fot.
194. Lamparski P., *Formy i osady czwartorzędowe w świetle badań georadarowych*, 2004, s. 116, 62 il., 10 tab.
195. Więckowski M., *Przyrodnicze uwarunkowania kształtowania się polsko-słowackich więzi transgranicznych*, 2004, s. 232, 42 il., 39 tab.
196. Śleszyński P., *Kształtowanie się zachodniej części centrum Warszawy*, 2004, s. 332 + 1 zał., 72 il., 63 tab.
197. Kotarba A. (red.), *Rola malej epoki lodowej w przekształcaniu środowiska przyrodniczego Tatr*, 2004, s. 116, 33 il., 3 tab., 9 fot.
198. Korcelli-Olejniczak E., *Funkcje metropolitalne Berlina i Warszawy w latach 1990–2002. Współzależność pozycji w systemie miast Europy Środkowej*, 2004, s. 226, 11 il., 28 tab.
199. Roo-Zielińska E., *Fitoindykacja jako narzędzie oceny środowiska fizyczno-geograficznego. Podstawy teoretyczne i analiza porównawcza stosowanych metod*, 2004, s. 258, 65 il., 67 tab.
200. Mirosław Błaszkiwicz, Piotr Gierszewski (red.), *Rekonstrukcja i prognoza zmian środowiska przyrodniczego w badaniach geograficznych*, 2005, s. 395 + 6, 100 il., 21 tab., 32 fot.
201. Mirosław Błaszkiwicz, *Późnoglacialna i wczesnholocenska ewolucja obniżen jeziornych na pojezierzu Kociewskim (wschodnia część Pomorza)*, 2005, s. 192, 29 il., 2 tab., 18 fot.
202. Alina Potrykowska (red.), *Population and the environment*, 2005, s. 245, 23 il., 45 tab.

POLSKA AKADEMIA NAUK  
INSTYTUT GEOGRAFII I PRZESTRZENNEGO ZAGOSPODAROWANIA  
IM. STANISŁAWA LESZCZYCKIEGO

PRACE GEOGRAFICZNE NR 203



**GEOGRAPHICAL STUDIES**

**No. 203**

**NONAGRICULTURAL AND INDIVIDUAL ECONOMIC ACTIVITY IN POLAND IN THE YEARS 1988–2003**



POLSKA AKADEMIA NAUK  
INSTYTUT GEOGRAFII I PRZESTRZENNEGO ZAGOSPODAROWANIA  
IM. STANISŁAWA LESZCZYCKIEGO

PRACE GEOGRAFICZNE NR 203

**WIOLETTA KAMIŃSKA**

**POZAROLNICZA INDYWIDUALNA  
DZIAŁALNOŚĆ GOSPODARCZA  
W POLSCE W LATACH 1988–2003**



WARSZAWA 2006

<http://rcin.org.pl>

## KOMITET REDAKCYJNY

REDAKTOR: Grzegorz Węclawowicz  
CZŁONKOWIE: Jerzy Grzeszczak, Barbara Krawczyk,  
Jan Matuszkiewicz, Jerzy Parysek

## RADA REDAKCYJNA

Bolesław Domański, Adam Kotarba, Jan Łoboda,  
Andrzej Richling, Jan S. Kowalski, Andrzej Lisowski,  
Eamonn Judge, Lydia Coudroy

## RECENZENCI TOMU:

Roman Kulikowski, Tadeusz Stryjakiewicz

Publikacja dofinansowana przez Instytut Geografii  
Akademii Świętokrzyskiej

## ADRES REDAKCJI:

Dział Wydawnictw IGiPZ PAN  
ul. Twarda 51/55, 00-818 Warszawa  
e-mail: e.janko@twarda.pan.pl

Opracowanie redakcyjne i techniczne: Ewa Jankowska  
Zdjęcie na okładce: Adam Kowalewski

© Copyright by Instytut Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania PAN  
im. Stanisława Leszczyckiego, Warszawa 2006

PL ISSN 0373-6547  
ISBN 83-87954-57-8



## SPIS TREŚCI

|   |    |
|---|----|
| Dawidowi – mojemu synowi .....  | 9  |
| Podziękowania .....   | 11 |
| 1. Wstęp .....  | 13 |
| 1.1. Przedmiot, cel i układ pracy .....   | 13 |
| 1.2. Zakres pracy i metody .....  | 16 |
| 1.3. Analiza i ocena źródeł .....   | 20 |
| 1.4. Definicje pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej .....                                  | 22 |
| 2. Problemy badawcze pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej .....                            | 33 |
| 2.1. Czynniki rozwoju pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej .....                           | 33 |
| 2.2. Pozarolnicze indywidualne podmioty gospodarcze w świetle wybranych teorii .....                        | 39 |
| 2.2.1. Małe firmy w świetle wybranych teorii lokalizacji działalności gospodarczej .....                    | 39 |
| 2.2.2. Małe firmy w postfordowskim modelu elastycznej produkcji .....                                       | 49 |
| 2.2.3. Małe firmy w teoriach rozwoju regionalnego .....   | 55 |
| 2.3. Hipotezy wynikające z rozważań teoretycznych .....   | 67 |
| 3. Miejsce pozarolniczej indywidualnej działalności w gospodarce Unii Europejskiej i Polski .....           | 71 |
| 3.1. Miejsce pozarolniczej indywidualnej działalności w gospodarce Unii Europejskiej .....                  | 71 |
| 3.2. Miejsce pozarolniczej indywidualnej działalności w gospodarce Polski .....                             | 76 |
| 4. Instrumenty i formy wspierania pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej .....               | 83 |
| 4.1. Instrumenty pobudzania i sterowania small businessem w gospodarce światowej .....                      | 83 |
| 4.1.1. Finansowe formy wspierania małych przedsiębiorstw .....  | 84 |
| 4.1.2. Instytucjonalne wspomaganie działalności małych firm .....   | 87 |
| 4.1.3. Wspieranie małych firm w sferze wprowadzenia postępu technicznego .....                              | 90 |
| 4.1.4. Wspieranie małych firm w zakresie instrumentów informacyjno-szkoleniowych .....                      | 91 |
| 4.1.5. Wspieranie małych firm na obszarach słabo rozwiniętych .....   | 93 |
| 4.2. Instrumenty pobudzania i sterowania pozarolniczą indywidualną działalnością gospodarczą w Polsce ..... | 95 |



|   |     |
|---|-----|
| 4.2.1. Polityka państwa wobec sektora małych firm w Polsce w latach 1988–2003 .....   | 96  |
| 4.2.2. Rola samorządu gminnego w rozwoju indywidualnej działalności gospodarczej .....  | 104 |
| 4.2.3. Pomoc zagraniczna przy wspieraniu małych i średnich przedsiębiorstw .....  | 110 |
| 5. Pozarolnicza indywidualna działalność gospodarcza w Polsce w okresie centralnego sterowania .....                                      | 115 |
| 5.1. Miejsce pozarolniczej indywidualnej gospodarki w polityce rozwoju kraju .....  | 115 |
| 5.2. Rozmieszczenie i Struktura rodzajowa pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej w Polsce w 1988 r. ....                   | 118 |
| 5.3. Struktura rodzajowa pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej w Polsce w 1988 r. ....                                    | 125 |
| 6. pozarolnicza indywidualna działalność gospodarcza w Polsce w latach 1989–1991 .....  | 131 |
| 6.1. Zmiany uwarunkowań rozwoju pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej .....   | 131 |
| 6.2. Dynamika potencjału pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej w latach 1989–1991 .....                                   | 132 |
| 6.3. Regionalne zróżnicowanie dynamiki potencjału pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej w Polsce w latach 1989–1991 ..... | 135 |
| 6.4. Rozmieszczenie i struktura rodzajowa pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej w Polsce w 1991 roku .....                | 138 |
| 6.5. Struktura działowa pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej w Polsce w 1991 r. ....                                     | 143 |
| 7. Pozarolnicza indywidualna działalność gospodarcza w Polsce w latach 1992–2003 .....  | 147 |
| 7.1. Warunki rozwoju pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej w Polsce w latach 1992–2003 .....                              | 147 |
| 7.2. Dynamika potencjału pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej w Polsce w latach 1992–2003 .....                          | 148 |
| 7.3. Przemiany struktury rodzajowej pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej w Polsce w latach 1992–2003 .....               | 152 |
| 7.4. Rozmieszczenie pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej w Polsce w 2003 roku .....                                      | 158 |
| 8. Zmiany rozmieszczenia pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej w latach 1988–2003. próba syntezy .....                    | 169 |
| 9. Czynniki wpływające na rozwój pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej w świetle analizy korelacji i regresji .....       | 177 |
| 9.1. Relacje między potencjałem demograficznym a liczbą zakładów osób fizycznych .....  | 177 |

|   |     |
|---|-----|
| 9.2. Relacje między rozmiarami bezrobocia a liczbą zakładów osób fizycznych .....                                       | 180 |
| 9.3. Relacje między stanem infrastruktury technicznej a liczbą zakładów osób fizycznych .....                           | 182 |
| 9.4. Relacje między poziomem rozwoju społeczno-gospodarczego a liczbą zakładów osób fizycznych .....                    | 183 |
| 9.5. Relacje między wybranymi cechami otoczenia biznesu a liczbą zakładów osób fizycznych .....                         | 186 |
| 9.6. Ocena wpływu wybranych czynników na rozwój pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej .....             | 188 |
| 10. Tendencje przyszłych przemian pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej w Polsce .....                  | 191 |
| 10.1. Tendencje przyszłych przemian roli indywidualnych podmiotów w strukturze gospodarki narodowej .....               | 191 |
| 10.2. Tendencje przyszłych przemian struktury wielkościowej pozarolniczych indywidualnych podmiotów gospodarczych ..... | 192 |
| 10.3. Tendencje przyszłych przemian struktury rodzajowej indywidualnych podmiotów gospodarczych .....                   | 193 |
| 10.4. Tendencje przyszłych przemian struktury przestrzennej indywidualnej działalności gospodarczej .....               | 196 |
| 11. Podsumowanie i wnioski .....  | 197 |
| Nonagricultural and individual economic activity in Poland in the years 1988–2003 .....                                 | 232 |







**DAWIDOWI – MOJEMU SYNOWI**

<http://rcin.org.pl>





## PODZIĘKOWANIA

Jestem winna wdzięczność wszystkim Osobom, które pomagały mi w zbieraniu informacji, pisaniu i redagowaniu tej książki:

PP **Dyrektorom Izb Skarbowych** wpraw 49 a obecnie 16 województw za szczegółowe dane dotyczące przedsiębiorczości osób fizycznych, które otrzymywałam systematycznie, kompletnie i na czas co pozwoliło na solidne badania, ocenę i rzetelny opis zjawiska,

Panu Naczelnikowi I US w Kielcach **Tadeuszowi Daszkiewiczowi** – rozmowy z którym i otrzymane odeń dane pozwoliły mi na publikacje poprzedzające tę książkę,

PT Dyrekcji Urzędu Statystycznego w Kielcach, a szczególnie Panu dyrektorowi **Andrzejowi Włochowi** za materiały statystyczne, które stały się solą moich publikacji,

Panu **Profesorowi Zbigniewowi Ziolo**, kierownikowi Zakładu Przedsiębiorczości i Gospodarki Przestrzennej Akademii Pedagogicznej w Krakowie za zachętę, sugestie, bezwzględny „terror naukowy” i bezcenne rady, dzięki którym nauczyłam się nie tylko dyscypliny naukowej, ale i konsekwentnego jej przestrzegania,

Panu **Profesorowi Andrzejowi Stasiakowi**, który był opiekunem mojego stażu habilitacyjnego w IGiPZ PAN w Warszawie, skarbnicą wiedzy i dobrym, wymagającym duchem moich zainteresowań naukowych,

Panom Profesorom: **Romanowi Kulikowskiemu i Tadeuszowi Strykiewiczowi** za życzliwe i benedyktyńskie recenzje niniejszej pracy, których opinie i spostrzeżenia pozwoliły mi nie tylko na skrócenie pierwotnej objętości, ale i uczyniły tekst nowoczesnym i zrozumiałym,

PT Dyrekcji Instytutu Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania PAN w Warszawie za możliwość odbycia stażu naukowego, uczestnictwa w wielu spotkaniach dyskusyjnych a szczególnie Panom **Profesorom Piotrowi Korcellemu, Piotrowi Eberhardtowi i Grzegorzowi Węclawowiczowi**, którzy zadawali drażące pytania, co pomogło mi wyostrzyć spojrzenie i zorganizować myśli,

PT **Kolegom z Instytutu Geografii Akademii Świętokrzyskiej** za ciągły doping, Pani **Kasi Wdowczyk** za pomoc przy kreśleniu map, Panu **Jackowi Belusowi**, którego informatyczne umiejętności trudno przecenić,

I wreszcie mojemu **Januszowi**, dzięki miłości którego mogłam tę pracę spokojnie napisać.





## 1. WSTĘP

### 1.1. PRZEDMIOT, CEL I UKŁAD PRACY

Przemiany systemu gospodarowania, zapoczątkowane w Polsce na przełomie lat 80. i 90. XX w. gruntownie zmieniły warunki rozwoju społecznego i gospodarczego kraju oraz jego regionów. Transformacja systemu zarządzania gospodarką narodową wymagała bowiem dostosowania różnorodnych struktur społeczno-gospodarczych i przestrzennych do nowych reguł gospodarki rynkowej (R. Domański 1990; Ziolo 1992; Kołodziejski red., 1993; Stasiak 1994; Korcelli 1995, 2000; Węclawowicz 1998a, 2002; Chojnicki, Czyż 2000; Czyż red., 2001. Proces ten, polegający na przemianach dotychczasowych struktur powstałych w centralnym systemie sterowania oraz wykształcaniu nowych, dokonuje się w konkretnych miejscach przestrzeni geograficznej. Przestrzeń ta charakteryzuje się dużym zróżnicowaniem, które jest wynikiem uwarunkowań przyrodniczych, ekonomicznych i kulturowych. W konsekwencji poszczególne obszary odznaczały się różną podatnością na przyjmowanie nowych zasad gospodarowania (Kamińska, Ziolo 1993).

W procesie przemian politycznych i społeczno-gospodarczych szczególnie znaczenie mają zmiany struktury własnościowej podmiotów gospodarczych. Dominujący w systemie centralnie sterowanym sektor uspołeczniony oparty był na wielkich przedsiębiorstwach, silnie scentralizowanych i zbiurokratyzowanych. Sektor ten skupiał 93% ogółu zatrudnionych w gospodarce narodowej poza rolnictwem, którzy wytwarzali 95% produkcji globalnej<sup>1</sup>. Natomiast sektor prywatny (gospodarka nieuspołeczniona) oparty był głównie na małych zakładach rzemieślniczych i skupiał 7% pracujących oraz 5% produkcji globalnej.

Transformacja systemowa opierała się m.in. na założeniu, że prywatyzacja rozumiana jako zmiana stosunków własnościowych w kierunku zwiększania udziału sektora prywatnego (Miształ 1993) poprawi efektywność gospodarki i ułatwi jej wzrost (Balcerowicz 1997). Dlatego już w latach 1988–1990 stworzono podstawy prawne do rozwoju prywatnej przedsiębiorczości oraz prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Dane za rok 1998, *Rocznik Statystyczny GUS*, 1988, Warszawa.

<sup>2</sup> Ustawa o działalności gospodarczej z 23 grudnia 1988 r. (Dz.U. nr 41, 1989), ustawa o działalności gospodarczej z udziałem kapitału zagranicznego z 23 grudnia 1988 r. (Dz.U. nr 41, 1989), ustawa o prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych z 13 lipca 1990 r. (Dz.U. nr 51).



Procesy przemian struktur własnościowych, od samego początku, znalazły się w kręgu zainteresowań badawczych ekonomistów, socjologów, geografów i polityków.

Dotychczasowe studia w tym zakresie najczęściej obejmują procesy prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych (np. Błaszczuk 1993; Surdykowska 1997; Olesiński 2000), ekspansję kapitału zagranicznego (np. B. Domański i in. 2000; B. Domański 2001, 2002) oraz rozwój małych i średnich przedsiębiorstw prywatnych (np. Misztal 1993; Piasecki 1993, 1997; Chmiel 1997; Targalski 1999). W tym ostatnim przypadku bardzo często pojawiała się uwaga, że opracowania te nie obejmują zakładów zatrudniających do 9 pracowników (czyli pozarolniczych indywidualnych podmiotów gospodarczych) (Piasecki 1997; Mizgajka 2002), a przecież te najmniejsze przedsiębiorstwa odgrywały ważną rolę w procesie przekształceń własnościowych w Polsce. Ich liczba bowiem wzrosła z 624 tys. w 1988 r. do 2,4 mln. w 2003 r.

W badaniach procesów zmian struktury własnościowej stosunkowo mało uwagi poświęcało się problematyce powstawania, rozwoju i regionalnego zróżnicowania potencjału pozarolniczych indywidualnych podmiotów gospodarczych. Prowadzone badania miały charakter wycinkowy: dotyczyły struktury przestrzennej lub rodzajowej tego typu zakładów w niektórych regionach lub jednostkach osadniczych (miasto-wieś) kraju: w Polsce południowo-wschodniej (Kamińska, Ziolo 1993; Kamińska 1996 c), w województwach nadmorskich (Kamińska 1996a), na obszarach przygranicznych (Kamińska 1999; Duczkowska-Małysz, Duczkowska-Piasecka 1996; Kamińska, Ziolo 1996), na obszarach górskich (Stola 2002; Górz 2003), w miastach (Kamińska 2004, 2005), na obszarach wiejskich (Kłodziński 2000; Bański 2004; Kołodziejczyk 2004). Najczęściej badania te opierały się na niepełnych danych z systemu Regon lub na ankietach przeprowadzanych na niewielkich próbach przedsiębiorców i zbyt słabo akcentowały przestrzenne aspekty działalności pozarolniczych indywidualnych podmiotów gospodarczych (np. zagadnienia: lokalizacji, organizacji przestrzennej, powiązań przestrzennych). Wyłoniła się więc luka wynikająca z braku badań tej problematyki. Niniejsza praca jest próbą wypełnienia tej luki. W pracy zmierzano do kompleksowego uporządkowania problematyki dotyczącej powstawania i rozwoju pozarolniczych indywidualnych podmiotów gospodarczych, zróżnicowania ich potencjału w układach regionalnych oraz kształtowania się struktur sektorowych. Szczególny nacisk położono na przestrzenny wymiar ich funkcjonowania. Wychodząc z założenia, że rozwój pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej może być ważnym czynnikiem aktywizacji gospodarczej struktur przestrzennych, zwrócono także uwagę na zagadnienia aplikacyjne, które przejawiają się w możliwości wykorzystania określonych prawidłowości dla sterowania tym złożonym procesem.



W niniejszej dysertacji nawiązano do idei Z. Chojnickiego (1977), wg której praca naukowa powinna zmierzać do wypełnienia luki w dotychczasowej wiedzy oraz do stosowania metod i narzędzi badawczych prowadzących do ścisłych wyników.

Praca ma 2 podstawowe cele: teoretyczny i empiryczny.

W realizacji celu teoretycznego starano się odpowiedzieć na pytanie czy i w jakim stopniu istniejące koncepcje wyjaśniają proces powstawania i lokalizacji pozarolniczych indywidualnych podmiotów gospodarczych w warunkach polskich.

Cel empiryczny próbowano zrealizować poprzez zbadanie złożonego procesu powstawania i rozwoju różnorodnych indywidualnych podmiotów gospodarczych oraz ich lokalizacji w konkretnych warunkach społeczno-gospodarczych i przyrodniczych poszczególnych jednostek przestrzennych. Cel ten zrealizowano poprzez odpowiedzi na następujące pytania:

1. Jakie są prawidłowości rozwoju i przemian struktury przestrzennej pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej w Polsce?
2. Jakie są prawidłowości przemian struktury działowej pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej w Polsce?
3. Jakie czynniki wpływają na rozwój pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej w poszczególnych jednostkach przestrzennych?
4. Jakie są możliwe tendencje przyszłych przemian pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej w Polsce?

Próbie odpowiedzi na powyższe pytania podjęto w kolejnych rozdziałach pracy.

W rozdziale 2. zaprezentowane zostały problemy badawcze pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej. Przedstawiono tu m.in. główne koncepcje teoretyczne dotyczące problematyki lokalizacji i powstawania indywidualnych podmiotów gospodarczych. Na tym tle w rozdziale 3. omówiono miejsce tego typu działalności gospodarczej w gospodarce narodowej Unii Europejskiej i Polski.

W rozdziale 4. zaprezentowano problematykę wspierania małych firm w kraju i w Europie jako wyraz dążenia do aktywizacji gospodarczej układów przestrzennych. W rozważaniach tych odniesiono się do zakresu i form oddziaływania państwa na rozwój małych firm oraz roli samorządu lokalnego w ich rozwoju.

W rozdziale 5. przedstawiono potencjał, strukturę sektorową i regionalne zróżnicowanie pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej w warunkach gospodarki centralnie sterowanej (1988 r.), zidentyfikowano czynniki jej rozwoju i określono prawidłowości przestrzennej koncentracji.

W rozdziałach 6., 7. i 8. omówiono proces kształtowania się pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej w Polsce w wyróżnionych etapach procesu transformacji gospodarki narodowej i w całym okresie przemian politycznych i społeczno-gospodarczych w kraju.

W rozdziale 9. przedstawiono wpływ wybranych czynników na lokalizację indywidualnych podmiotów gospodarczych, a w rozdziale 10. zaprezentowano tendencje ich przyszłych przemian. Rozdział ostatni ma charakter podsumowania.

## 1.2. ZAKRES PRACY I METODY

Zakres przestrzenny pracy obejmuje obszar Polski w podziale na rejony urzędów skarbowych (podziały specjalne utworzone przez Ministra Finansów w 1982 r.). Najczęściej rejony obejmują swym zasięgiem 1–2 małe miasta i od kilku do kilkunastu gmin sąsiadujących z nimi. Na terenie dużych miast (np. Lublin, Białystok) funkcjonuje po kilka urzędów skarbowych. W tych przypadkach liczba badanych podmiotów gospodarczych została zsumowana. Przyjęcie takich jednostek przestrzennych wynikało głównie z dostępności danych. Układ ten ma wiele zalet.

Po pierwsze jest to podział najbardziej stabilny, co umożliwia dokonywanie porównań czasowych bez względu na reformę administracyjną. Świadczy o tym fakt, że w 1988 na terenie Polski było 287 rejonów urzędów skarbowych, w 1991 r. 293, w 1998 r. 298, a w 2003 r. 301 (po zsumowaniu liczby urzędów skarbowych funkcjonujących w dużych miastach). Nowe rejony urzędów skarbowych powstały w wyniku znacznego wzrostu liczby firm. Powodowało to podział danego rejonu na 2 mniejsze. Ministerstwo Finansów niechętnie dokonywało takich zmian ze względu na „przyzwyczajenia” przedsiębiorców i sprawny przebieg rozliczeń finansowo-podatkowych. W wyniku reformy administracyjnej (1999 r.) zmieniony został zasięg przestrzenny niektórych rejonów, przy czym zmiany dotyczyły 1–2 gmin położonych na „peryferiach” rejonu, a siedziba urzędu i gminy położone w najbliższym jej sąsiedztwie pozostawały zazwyczaj niezmiennione.

Po drugie, są to rejony pod względem powierzchni i liczby ludności wystarczająco małe, aby określić znaczenie czynników lokalnych wpływających na proces kształtowania się struktur pozarolniczych indywidualnych podmiotów gospodarczych. Przyjęcie takich jednostek przestrzennych jest szczególnie ważne ze względu na fakt, że podmioty te obsługują lokalny rynek i zaspokajają potrzeby społeczności lokalnych.

W procesie badawczym, w nawiązaniu do przedmiotu i celu pracy, przyjęto zakłady zarejestrowane w urzędach podatkowych. Proces kształtowania się



pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej rozpatrzono w dwóch etapach<sup>3</sup>:

Etap I – obejmujący lata 1989–1991, związany ze wstępną fazą transformacji.

Etap II – obejmujący lata 1992–2003, związany z zaawansowanym stadium procesu transformacji.

1988 r. przyjęto jako układ odniesienia do gospodarki centralnie sterowanej.

Jako podstawowy miernik potencjału pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej przyjęto liczbę zakładów. W latach 1988–1998 stosowano również miernik uzupełniający: liczbę pracujących. Wynikało to wyłącznie z dostępności danych (od 1999 r. urzędy skarbowe zestawiają wyłącznie liczbę zakładów). Badania potwierdzają, że tego typu podmioty gospodarcze należą do grupy mikro-przedsiębiorstw (liczba pracujących przeciętnie wynosi 2). Można więc przyjąć, że zastosowanie liczby zakładów jako podstawowego miernika nie wpłynie na wnioski wynikające z przeprowadzonych badań.

Badania procesu przemian struktury działowej pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej w Polsce w latach 1988–2003 były utrudnione w związku ze zmianą klasyfikacji działalności gospodarczej i dostępnością odpowiednich danych. Dlatego przemiany struktury działowej zostały przedstawione dla dwóch podokresów, których wydzielenie uwarunkowały zmiany metodyczne w statystyce. Pierwszy okres obejmuje lata 1991–1995 i związany jest z Klasyfikacją Gospodarki Narodowej (KGN), drugi okres obejmuje lata 1996–1998 i związany jest z Europejską Klasyfikacją Działalności (EKD). Od roku 1999 urzędy skarbowe nie prowadzą zestawień wg działów gospodarki narodowej, dlatego nie zbadano przemian struktury rodzajowej zakładów w latach 1999–2003.

Przy wyliczaniu wskaźników dynamiki liczby badanych podmiotów gospodarczych w poszczególnych jednostkach przestrzennych w latach 1988–2003 konieczny był zabieg techniczny umożliwiający porównywanie danych. W związku ze zmianą powierzchni niektórych rejonów urzędów skarbowych

<sup>3</sup> Por.: T. Czyż (1998) i T. Strykiewicz (1999). T. Czyż (1998) przyjmując jako kryterium dynamikę PKB w procesie przechodzenia do gospodarki rynkowej wyróżniła dwa okresy. Okres pierwszy obejmuje lata ciągnącego się kryzysu gospodarczego (1989–1992). Drugi okres obejmujący lata 1992–1996 Autorka nazwała okresem wzrostu gospodarczego.

Natomiast T. Strykiewicz (1999) badając proces adaptacji przestrzennej przemysłu w Polsce w warunkach transformacji wyróżnił 3 okresy:

- lata 1990–1991 – faza wstępna transformacji (faza szoku lub przełomu systemowego),
- lata 1992–1993 – faza przełamania recesji i zapoczątkowania wzrostu gospodarczego,
- od 1994 r. – faza rosnącej stabilizacji makroekonomicznej i szybkiego wzrostu gospodarczego.

dane za lata 1988 i 2003 nie były w pełni porównywalne. W takich przypadkach dodatkowo wykorzystano dane z Regonu (w układzie gmin) za 1988 r. W 1988 r. dane z urzędów skarbowych i dane z systemu Regon były wyjątkowo zbieżne (różnica w skali kraju wynosiła zaledwie 1543 zakładów, tj. 0,2%, por. tabela 1). Zabieg ten pozwolił na ustalenie liczby zakładów w 1988 r. na obszarach, które poszczególne rejony urzędów skarbowych obejmowały w 2003 r.

Zakres metod wykorzystanych w pracy obejmuje:

a) **metody statystyczne**, głównie analizę korelacji i regresji. Dla zrealizowania celu rozprawy zastosowano elementy teorii weryfikacji hipotez statystycznych. Wykorzystano przy tym interesującą koncepcję przestrzennej organizacji rozwoju regionalnego, zaproponowaną przez R. Domańskiego (1987 s. 64). Przyjęto za tym autorem, że *„hipotezy statystyczne stanowią nie tylko krok ku dowodzeniu, lecz także dostarczają dodatkowej wiedzy w stosunku do tej, jaką nam dają dane nie przetworzone w ten sposób”*.

W pracy postawiono 11 hipotez dotyczących relacji między badanymi podmiotami gospodarczymi a wybranymi cechami społeczno-gospodarczymi jednostek przestrzennych, tj. gęstość zaludnienia, odsetek ludności miejskiej, stopę bezrobocia, odsetek zatrudnionych w rolnictwie, liczbę telefonów na 1000 mieszkańców, gęstość dróg na 100 km<sup>2</sup>, liczbę podmiotów gospodarczych zarejestrowanych w systemie Regon na 1000 mieszkańców, liczbę spółek z udziałem kapitału zagranicznego na 1000 mieszkańców, dochody ogółem gmin na 1 mieszkańca, wydatki inwestycyjne gmin na 1 mieszkańca, liczbę banków przypadających na 10 000 mieszkańców.

Wyboru cech dokonano wg kryteriów merytorycznych i technicznych. Kryteria merytoryczne dotyczyły wartości informacyjnej poszczególnych cech, które powinny opisywać różne aspekty poziomu rozwoju jednostek przestrzennych, w których funkcjonują badane podmioty gospodarcze. Przy wyborze cech pomocne okazały się studia literatury (Opałło 1972; Malecki 1990; Benko 1993; Grabov i in. 1995; Jackson i in. 2000; Strużycki 2004) oraz informacje uzyskane przez autorkę pracy w czasie licznych wywiadów z właścicielami zakładów w województwie świętokrzyskim. Przyjęte cechy opisują potencjał demograficzny i gospodarczy, stan infrastruktury oraz poziom dochodów gmin. Natomiast kryteria techniczne sprowadzały się do dostępności danych wg przyjętych jednostek przestrzennych. Niedostępne były i są dane dotyczące instytucji tzw. „otoczenia biznesu”, czy telefonii komórkowej wg gmin.

W postępowaniu badawczym zastosowano regresję jednozmienną mając na uwadze fakt, że subiektywnie jest przyjęcie jednych zmiennych za zależne, a innych za niezależne oraz fakt, że z modelu regresji nie wynika czy mamy do czynienia z relacją przyczynową czy tylko ze współistnieniem cech (No-

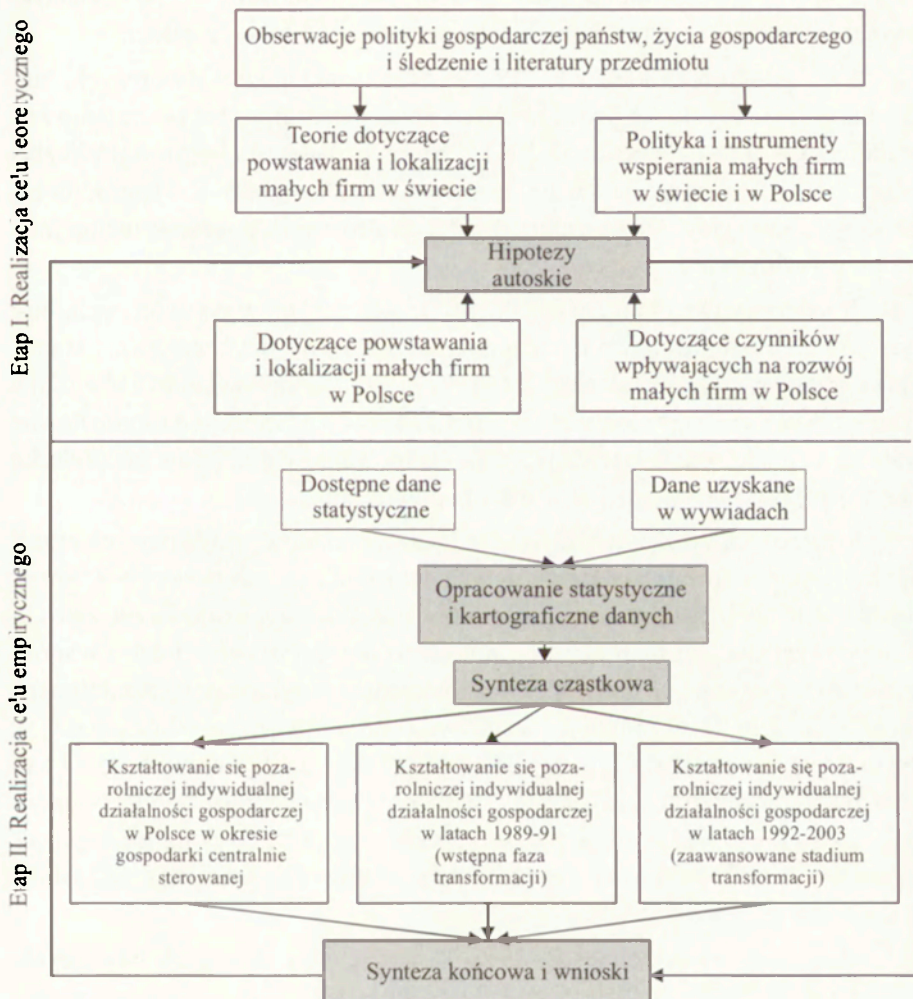


wosielska 1977). W pracy przedstawiono krzywe regresji, podając ich wzór oraz wartości współczynnika korelacji ( $r$ ) i współczynnika determinacji ( $R^2$ ).

W dysertacji wykorzystano również wskaźniki charakteryzujące strukturę przestrzenno rodzajową pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej, czyli współczynniki koncentracji, wskaźniki przedsiębiorczości, wskaźniki specjalizacji względnej, wskaźniki redystrybucji, iloraz lokalizacji.

b) **metody graficzne**, zwłaszcza kartograficzne, które wykorzystano do przedstawienia prawidłowości przestrzennych procesów kształtowania się pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej.

Schemat postępowania badawczego przedstawiono na rycinie 1.



Ryc. 1. Schemat postępowania badawczego (Źródło: opracowanie własne)

Research model (Source: author's own analysis)

### 1.3. ANALIZA I OCENA ŹRÓDEŁ

Źródła informacji wykorzystane w pracy ze względu na stopień dostępności można podzielić na 2 grupy: źródła niepublikowane i źródła publikowane.

Źródła niepublikowane uzyskano ze wszystkich urzędów skarbowych w Polsce i obejmowały one:

– Roczne sprawozdania MF–2Ps – o liczbie osób zatrudnionych w zarejestrowanych podatkowo zakładach pozarolniczej gospodarki nieuspołecznionej za lata 1988–1989. Sprawozdania te obejmowały liczbę zakładów oraz liczbę pracujących (suma liczby pracujących na własny rachunek, liczby pomagających im pełnoletnich członków rodziny i liczby pozostałych pracowników). W tych sprawozdaniach urzędy skarbowe zestawiały liczbę zakładów oraz liczbę pracujących w 3 działach: rzemiosło, handel oraz usługi.

– Roczne sprawozdania MF–2Ps – o liczbie zakładów wytwórczych, budowlanych i usługowych prowadzonych przez osoby fizyczne oraz stanie zatrudnienia w tych zakładach za 1991 r. Sprawozdanie to obejmowało liczbę zakładów i liczbę pracujących ogółem i wg 7. działów gospodarki narodowej: przemysł, budownictwo, transport, handel, gastronomia, pozostałe usługi materialne i usługi niematerialne.

– Roczne sprawozdania MF–2Ps – o liczbie zakładów wytwórczych, budowlanych i usługowych prowadzonych przez osoby fizyczne oraz o stanie zatrudnienia w tych zakładach za lata 1992–1995 r. Sprawozdanie to obejmuje liczbę zakładów i liczbę zatrudnionych (liczba osób pracujących na podstawie umowy o pracę, bez właścicieli firm). Grupowanie wg działów gospodarki narodowej jest identyczne jak w roku poprzednim.

– Roczne sprawozdania MF–2Ps – o liczbie zakładów prowadzonych przez osoby fizyczne oraz zatrudnieniu w tych zakładach za lata 1996–1998. Sprawozdania te obejmowały liczbę podmiotów gospodarczych oraz liczbę zatrudnionych (zatrudnieni na podstawie umowy o pracę, bez właścicieli i współwłaścicieli w spółkach cywilnych) ogółem oraz wg rodzajów działalności (klasyfikacja EKD): rolnictwo i leśnictwo (sekcja A), przemysł (sekcje: C – górnictwo i kopalnictwo, D – działalność produkcyjna, E – wytwarzanie i zaopatrywanie w energię, gaz i wodę), budownictwo (sekcja F), handel i naprawy (sekcja G), hotele i restauracje (sekcja H), transport, gospodarka magazynowa i łączność (sekcja I), pośrednictwo finansowe (sekcja J), pozostała działalność usługowa (sekcje od K do O).

– Roczne sprawozdania MF–2Ps – o liczbie zakładów osób fizycznych podlegających kontroli skarbowej za lata 1999–2003. Sprawozdania te podawały tylko liczbę zakładów ogółem.

Wszystkie sprawozdania zawierały dane wg stanu na dzień 31 grudnia.



Tabela 1. Liczba pozarolniczych indywidualnych podmiotów gospodarczych wg urzędów skarbowych i systemu REGON w latach 1988–2003

| Rok  | Liczba pozarolniczych indywidualnych podmiotów gospodarczych |                      | Różnica (3–2) | Procentowa różnica (3:2) |
|------|--|----------------------|---------------|--------------------------|
|      | dane z urzędów skarbowych                                    | dane z systemu REGON |               |                          |
| 1    | 2  | 3                    | 4             | 5                        |
| 1988 | 624 420  | 625 963              | 1 543         | 100,2                    |
| 1991 | 1 628 699  | 1 210 642            | - 416 514     | 74,3                     |
| 1994 | 1 880 506  | 1 097 146            | - 783 360     | 58,3                     |
| 1995 | 2 021 982  | 1 900 374            | -121 608      | 94,0                     |
| 1997 | 2 148 324  | 2 090 013            | - 58 311      | 97,3                     |
| 1998 | 2 289 828  | 2 546 501            | 256 673       | 111,2                    |
| 2000 | 2 361 182  | 2 500 952            | 139 770       | 105,9                    |
| 2001 | 2 376 120  | 2 666 855            | 290 735       | 112,2                    |
| 2002 | 2 370 473  | 2 714 118            | 343 645       | 114,5                    |
| 2003 | 2 384 115  | 2 802 659            | 418 544       | 117,6                    |

Źródło: Opracowanie na podstawie danych z urzędów skarbowych i danych GUS.

Niniejsze opracowanie jest, jak dotąd pierwsze, które wykorzystuje tak obszerny materiał źródłowy pochodzący z instytucji skarbowych w Polsce. Liczba zakładów ogółem jest porównywalna w całym badanym okresie, tj. w latach 1988–2003. Informacje udostępnione przez urzędy skarbowe są trudno dostępne ale rzetelne.

Alternatywnym źródłem danych jest prowadzony przez GUS system REGON. Jednak te materiały pozwalają na ustalenie liczby zarejestrowanych zakładów, a nie zakładów prowadzących działalność gospodarczą. Dane z systemu Regon (poza 1988 r.) znacząco odbiegają od danych z urzędów skarbowych (tab. 1). Wynika to z następujących faktów:

- nie wszystkie przypadki likwidacji firm są zgłaszane do urzędów statystycznych, i tym samym nie są wykreślane z systemu REGON,
- podmioty gospodarcze nie mają obowiązku aktualizacji danych firmy, co powoduje, że informacje w REGONIE są niepełne i nieaktualne.

Od roku 1996 GUS dokonuje szacunków tzw. przedsiębiorstw aktywnych. Są to firmy, które faktycznie funkcjonują (w odróżnieniu od tych, które są zawieszane lub zlikwidowane). Szacunek przedsiębiorstw aktywnych w odniesieniu do najmniejszych firm, czyli głównie zakładów osób fizycznych, oparty został na wynikach badań przeprowadzonych metodą reprezentacyjną, co nie do końca jest zgodne ze stanem faktycznym.

Zastrzeżenia budzą informacje dotyczące liczby zakładów według działów gospodarki narodowej. Dane te nie są precyzyjne, gdyż właściciele zakładów zgłaszają bardzo szeroki zakres działalności – umożliwia im to szybką zmianę profilu bez konieczności każdorazowego zgłaszania tego faktu do odpowiednich urzędów.

Drugą grupę stanowiły źródła publikowane. Były to głównie roczniki i inne opracowania statystyczne wydawane przez Główny Urząd Statystyczny, Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości, Stowarzyszenie Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości, Ministerstwo Przemysłu i Handlu, Ministerstwo Gospodarki.

#### 1.4. DEFINICJE POZAROLNICZEJ INDYWIDUALNEJ DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

Dla rozważań teoretycznych nieodzowne jest ustalenie podstawowych pojęć i definicji.

W polskiej literaturze przedmiotu do końca lat 80. XX wieku najczęściej spotyka się pojęcia: **gospodarka nieuspołeczniona** (np.: Lipiński 1968; Gonetowa 1988a; Kirejczyk 1988), **drobna wytwórczość** (np.: Wierzbicki (red.) 1958; Tekliński 1969; Trąmpczyński 1970; Chołaj 1976; Niewadzi 1988), **przemysł drobny** (np.: Niewadzi 1968, 1969; Goetig 1972, 1980). Natomiast w ostatnich latach w publikacjach stosuje się terminy: **pozarolnicza indywidualna działalność gospodarcza** (Kirejczyk 1988; Kamińska, 1996b, 1997a, b; Kamińska, Ziolo 1993, 1996), **małe przedsiębiorstwa** (np.: Klich 1994a, 2000; Jewtuchowicz 1995; Chmiel 1997; Grabowski 1997; Hozer 1997; Piasecki 1997; Dębski 2002a, b), **smali business** (np.: Tyc 1992; Duczkowska-Piasecka 1996) oraz **zakłady osób fizycznych** (Hozer 1997; Kamińska 1999). Zmiany w nazewnictwie związane są z transformacją systemu gospodarowania i nową polityką państwa wobec tego typu działalności.

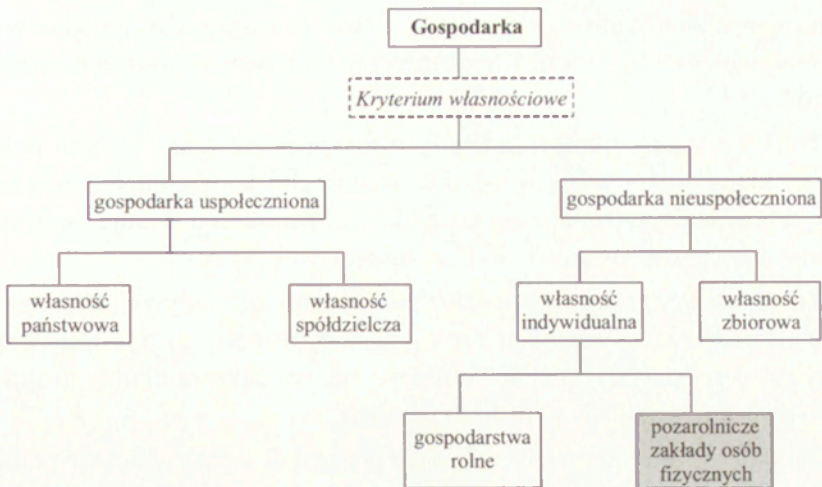
W okresie gospodarki centralnie sterowanej, dla wyodrębnienia pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej stosowano kryteria własnościowe i wielkościowe. Zgodnie z kryterium własnościowym pozarolnicza indywidualna działalność gospodarcza wyodrębniana była z gospodarki nieuspołecznionej (ryc. 2).

Pod względem organizacyjnym gospodarka nieuspołeczniona obejmowała: rzemiosło, prywatny handel i usługi oraz zagraniczne przedsiębiorstwa drobnej wytwórczości<sup>4</sup> (Gonetowa 1988a; Kirejczyk 1988). W skład gospodarki nieuspołecznionej wchodziła własność indywidualna (gospodarstwa rolne i po-

<sup>4</sup> Były to tzw. firmy polonijne, czyli przedsiębiorstwa funkcjonujące na terenie PRL, których właścicielami byli najczęściej Polacy na stałe mieszkający za granicą (por. S. Misztal 1993).

<sup>5</sup> Dla wyodrębnienia przemysłu drobnego stosowano kryteria ilościowe, jakościowe, organizacyjno-administracyjne. W. Goettig (1980), przyjmując kryterium ilościowe przez przemysł drobny rozumiał zbiór małych zakładów różnych gałęzi przemysłowych (za mały zakład uważano zazwyczaj jednostkę zatrudniającą do 100 pracowników). Przyjmując natomiast jako kryterium rozmiary produkcji, autor przez przemysł drobny rozumiał zbiorowość zakładów produkcyjnych wytwarzających stosunkowo niewielkie ilości dóbr, których produkcja ze względu na ich właściwości lub przeznaczenie powinna być podejmowana na małą skalę. B. Trąmpczyński (1970) jako kryterium wyodrębnienia przemysłu drobnego przyjął charakter produkcji





– przedmiot niniejszej pracy (the topic of this dissertation)

Ryc. 2. Pozarolnicza indywidualna działalność gospodarza w strukturze własnościowej gospodarki narodowej w okresie centralnego sterowania (Źródło: opracowanie własne)

Nonagricultural individual economic activity in the ownership structure of a state controlled economy (Source: author's own analysis)

zarolnicze podmioty gospodarcze) oraz własność zbiorowa (spółki). Pozarolnicza indywidualna gospodarka nieuspołeczniona, która jest przedmiotem niniejszej pracy, to według E. Kirejczyka (1988, s. 227) „*działalność gospodarza osób fizycznych w dziedzinie produkcji przemysłowej i rękodzielniczej, usług oraz obrotu towarowego*”. Obejmowała ona grupę jednostek gospodarczych o charakterze bardzo zróżnicowanym zarówno pod względem spełnianych funkcji, jak i form organizacyjnych.

Natomiast, zgodnie z kryterium wielkościowym pozarolnicza indywidualna działalność gospodarza wyodrębniana była z drobnej wytwórczości. Według C. Niewadziego (1988, s. 2) „*drobna wytwórczość jest to zdekoncentrowana, pozarolnicza działalność gospodarza na niewielką skalę, obejmująca produkcyjne i usługowe jednostki gospodarcze zaliczane umownie do przemysłu drobnego*<sup>5</sup> i jego form tradycyjnych (rzemiosło, przemysł nakładczy czyli chałupnictwo, przemysł ludowy i artystyczny, przemysł domowy), a po-

(asortyment, długość produkowanych serii, udział pracy żywej w produkowanych wyrobach, częstotliwość zmian modeli i konstrukcji). Autor do przemysłu drobnego zaliczył działalność gospodarczą opartą na zakładach przemysłowych, których wielkość i rodzaj wyposażenia technicznego pozwalają na wykonywanie produkcji będącej uzupełnieniem produkcji przemysłu wielkiego, a charakteryzującej się krótkimi seriami, częstymi zmianami wzorów, pracochłonnym wykonywaniem pojedynczych sztuk na indywidualne zamówienie. Dla wydzielenia przemysłu drobnego przyjmowano także kryterium organizacyjno administracyjne, a za cechę wyróżniającą przemysł drobny uznawano związki lokalne i odpowiadającą im zasadę terenowego planowania i zarządzania oraz koordynację jego działalności na szczeblu centralnym. W takim rozumieniu za przemysł drobny uważano organizacyjnie wyodrębnioną zbiorowość małych zakładów różnych gałęzi przemysłu, których działalność była koordynowana centralnie (Goettig 1980).

nadto niewielkich rozmiarów przedsiębiorstwa, zwłaszcza funkcjonujące w sferze budownictwa, handlu i gastronomii oraz transportu osobowego i bagażowego”.

Transformacja systemowa spowodowała zmiany w strukturze własnościowej i zmiany organizacji gospodarki. Obecnie dla wyodrębnienia pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej najczęściej stosuje się kryteria własnościowe, wielkościowe oraz organizacyjno-prawne.

Zgodnie z kryterium własnościowym pozarolnicza indywidualna działalność gospodarcza wyodrębniana jest z sektora prywatnego (ryc. 3). W sprawozdawczości statystycznej pozarolnicze indywidualne podmioty gospodarcze nazywane są zakładami osób fizycznych.

Zgodnie z kryterium wielkościowym pozarolnicze indywidualne podmioty gospodarcze zaliczane są do przedsiębiorstw małych (small business). Takie ujęcie jest istotne, ze względu na porównania międzynarodowe<sup>6</sup>, możliwość wykorzystania zagranicznych funduszy pomocowych (przeznaczanych na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw) oraz w związku ze wstąpieniem Polski do UE. Dotychczas brak jest jednej uniwersalnej definicji małego przedsiębiorstwa. Ocena skali wielkości przedsiębiorstw wyrażana w kategoriach małe, średnie i wielkie ma charakter umowny, względny i jest uwarunkowana okolicznościami miejsca, czasu i celu.

Dobór kryteriów, według których wyodrębnia się małe firmy, budzi wiele kontrowersji. „Odnosi się wrażenie, że w tym zakresie czyni się sprawę trudniejszą niż jest to konieczne” (Lisikiewicz 1991, s. 98). Najczęściej stosowane kryteria to:

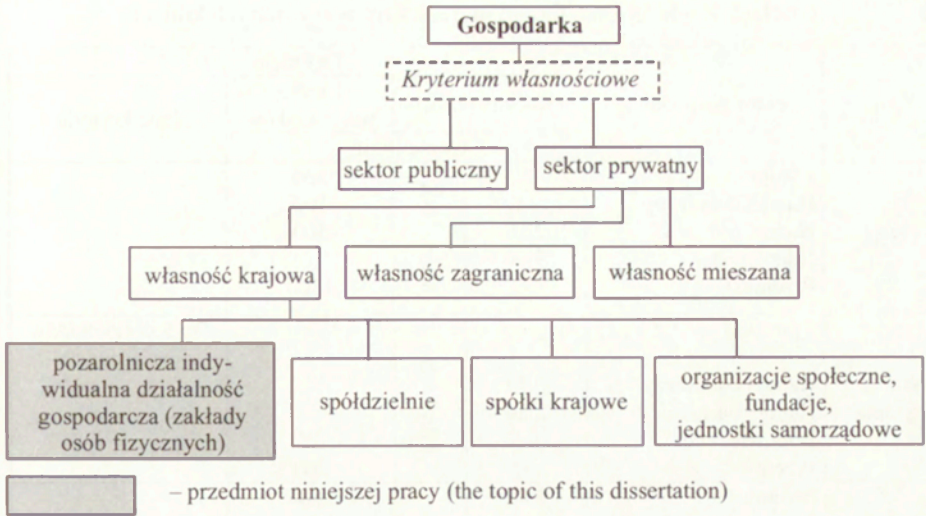
- ilościowe (liczba zatrudnionych, wielkość produkcji, wartość majątku trwałego, wartość bilansowa);
- jakościowe (niezależność finansowa, jedność własności i zarządzania, sposób zarządzania, organizacja produkcji, zbytu);
- ilościowo-jakościowe (połączenie wybranych kryteriów ilościowych i jakościowych).

W większości państw małe firmy dzielone są według kryterium ilościowego, w którym podstawowym miernikiem jest liczba zatrudnionych. Niedoskołości tego miernika są ewidentne<sup>7</sup>, ale zalety takie jak np. dostępność i zastosowanie do porównań międzynarodowych, decydują o jego użyteczności.

<sup>6</sup> W zachodniej literaturze nie funkcjonuje pojęcie pozarolnicza indywidualna działalność gospodarcza. Na określenie tej grupy przedsiębiorstw używa się pojęcia small business.

<sup>7</sup> T. Łuczka (1995, s. 16) wskazuje, że liczba zatrudnionych traci swoją wartość informacyjną pod wpływem postępu technicznego i jego skutków w dziedzinie produktywności pracy. Do wad tego miernika Autorka zaliczyła również „niewrażliwość” na jakościową charakterystykę siły roboczej i jej strukturę oraz na stopień i sposób wykorzystania siły roboczej przez przedsiębiorstwo





Ryc. 3. Pozarolnicza indywidualna działalność gospodarcza w strukturze własnościowej gospodarki narodowej w Polsce w okresie transformacji gospodarczej (por. schemat grupowania danych o gospodarce narodowej GUS, *Rocznik Statystyczny* GUS, 1991, s. XIII). (Źródło: Opracowanie własne)

Nonagricultural individual economic activity in the ownership structure of a state controlled economy in Poland (comp. scheme ... *Rocznik Statystyczny* GUS, 1991, p. XIII) (Source: author's own analysis)

W sprawozdawczości statystycznej UE przedsiębiorstwa ze względu na kryterium wielkościowe dzieli się na:

- najmniejsze (mikro-przedsiębiorstwa) – o zatrudnieniu do 9 osób,
- małe – o zatrudnieniu od 10 do 49 osób,
- średnie – o zatrudnieniu od 50 do 249 osób,
- duże – zatrudniające powyżej 249 osób.

Poszczególne kraje UE posługują się własnymi definicjami małej firmy. W Danii, Irlandii i Norwegii do małych przedsiębiorstw zalicza się jednostki o zatrudnieniu nie przekraczającym 20 osób, we Francji – 10 osób, a w Holandii – 9 osób (Delbosse 1985). W państwach słabo rozwiniętych przyjmuje się, że firmy małe to jednostki o zatrudnieniu do 49 osób, w tym firmy najmniejsze o zatrudnieniu nie przekraczającym 9 osób (Hull 1986, s. 15).

Tabela 2. Kryteria klasyfikacji małych firm w wybranych krajach

| Kraj            | Sektor gospodarczy                  | Definicje        |            |                    |   |
|-----------------|-------------------------------------|------------------|------------|--------------------|---|
|                 |                                     | Roczny obrót     |            | Liczba pracowników | Inne kryteria   |
|                 |                                     | Górne limity     |            |                    |   |
| USA             | Usługi                              | 8,0              | Mln \$ USA | 300                | -   |
|                 | Handel detaliczny                   | 7,0              |            | 100                | -   |
|                 | Handel hurtowy                      | 22,0             |            | 500                | -   |
|                 | Budownictwo                         | 9,50             |            | -                  | -   |
|                 | Przemysł                            | -                |            | 1500               | -   |
| Wielka Brytania | Transport                           | -                | Mln \$ USA | -                  | Do 5 samochodów ciężarowych   |
|                 | Handel detaliczny                   | 0,54             |            | -                  | -   |
|                 | Handel hurtowy                      | 2,20             |            | -                  | -   |
|                 | Budownictwo                         | -                |            | 25                 | -   |
|                 | Przemysł                            | -                |            | 200                | -   |
| RFN             | Przemysł                            | 2,00             | m n DEM    | 50                 | -   |
|                 | Rzemiosło                           | 0,10             |            | 2                  | -   |
|                 | Handel detaliczny                   | 0,50             |            | 2                  | -   |
|                 | Handel hurtowy                      | 1,00             |            | 9                  | -   |
|                 | Transport i łączność                | 0,10             |            | 2                  | -   |
|                 | Firmy usługowe i wolne zawody       | 0,10             |            | 2                  | -   |
| Belgia          | Nie stosuje się podziału na sektory | 3,7 (mln \$ USA) |            | 50                 | Firma musi być własnością indywidualną, a wartość aktywów nie może przekraczać 2,5 mln \$ USA |
| Unia Europejska | Nie stosuje się                     | 5 mln ecu        |            | 50                 | Wartość aktywów do 2 mln ecu  |

Źródło: H.C. Pfohl 1997, s. 20; *Gemeinschaftsrahmen...* 1992; J. Hozer 1997, s. 7.

Niejednokrotnie o zaliczeniu przedsiębiorstwa do odpowiedniej grupy wielkościowej dodatkowo decydują branże (gałęzie), w których firmy funkcjonują (tab. 2).

W USA w ustawie Small Business Act z 1953 r. zastosowano definicję opartą na kryteriach jakościowych. Zgodnie z tą ustawą „mała firma to taka, która stanowi niezależną własność, funkcjonuje niezależnie, nie ma dominującej pozycji na rynku oraz spełnia pewne dodatkowe kryteria” (Hull 1986, s. 30). W Polsce próbę klasyfikacji opartej na kryteriach jakościowych podjęła T. Łuczka (1995). Autorka wzięła pod uwagę następujące kryteria:

- samodzielność ekonomiczną i prawną właściciela,
- nacechowanie społecznej struktury przedsiębiorstwa przez osobę właściciela,
- charakter gospodarki finansowej przedsiębiorstwa,
- szczególną strukturę organizacyjną z jednym centrum decyzyjnym, którym jest właściciel.



Na duże znaczenie kryteriów jakościowych wskazała także A. Bielawska (1993, s. 27–29). Autorka koncentrując swe dociekania na osobowości właściciela małej firmy wymieniła następujące jego cechy:

– Właściciel małego przedsiębiorstwa jest związany ze swoim przedsiębiorstwem przez całe życie i nie może być zastąpiony, w swoich decyzjach jest samodzielny i suwerenny<sup>8</sup>,

– Właściciel małego przedsiębiorstwa postrzega swoją firmę jako część swojej osobowości, los jego rodziny jest bezpośrednio uzależniony od losów przedsiębiorstwa<sup>9</sup>,

– Właściciel małego przedsiębiorstwa tracąc swoje przedsiębiorstwo ponosi straty osobiste i rodzinne, traci cały swój majątek i swoje zabezpieczenie na przyszłość<sup>10</sup>,

– Małe firmy są dziełem swego przedsiębiorcy i jednocześnie są przez niego określane. Nie kapitał firmy, lecz osoba właściciela jest jedynym kluczem do sukcesu małych przedsiębiorstw,

– Dla właściciela firma jest częścią prowadzonego życia, jego osobistej sytuacji i preferencji. Zdrowie, jego sytuacja rodzinna, wiek, posiadanie następcy są między innymi kryteriami decyzji podejmowanych w firmie<sup>11</sup>.

Stosowanie wyłącznie kryteriów jakościowych do wyodrębniania małych firm jest niezwykle rzadkie. Wg B. Piaseckiego (1997) jest wątpliwe, czy tylko na ich podstawie można wyodrębnić grupy wielkościowe firm biorąc pod uwagę ich bogactwo form, różnorodność i ciągłe pojawianie się nowych rodzajów przedsiębiorstw.

Klasyfikacja oparta na kryteriach ilościowo-jakościowych została zastosowana w *Raporcie* Boltona (1971) w Wielkiej Brytanii. Obok kryteriów ilościowych (liczba zatrudnionych, wielkość rocznego obrotu)<sup>12</sup> zastosowano

<sup>8</sup> Kierownik dużego przedsiębiorstwa jest zatrudniony na określony czas, z ograniczeniem odpowiedzialności, podejmuje decyzje kolegialnie i jest kontrolowany przez odpowiednie organy przedsiębiorstwa.

<sup>9</sup> Kierownik dużego przedsiębiorstwa ma fachowe, ekonomiczne zadanie do wykonania. Życie jego rodziny jest oddzielone od przedsiębiorstwa.

<sup>10</sup> Kierownik dużego przedsiębiorstwa, w razie bankructwa, traci tylko posadę; nie traci zabezpieczenia na przyszłość.

<sup>11</sup> Kierownik dużego przedsiębiorstwa, podejmując decyzję, kieruje się jedynie kryteriami ekonomicznymi i racjonalnymi i według tych kryteriów jest oceniany (Bielawska 1993)

<sup>12</sup> W *Raporcie* Boltona (1971, s. XIX) do małych firm zostały zaliczone podmioty:

- w przemyśle przetwórczym – zatrudniające do 200 pracowników;
- w budownictwie – zatrudniające do 25 pracowników;
- w handlu detalicznym – o rocznym obrocie do 50 tys. funtów;
- w transporcie – posiadające mniej niż 6 pojazdów.

3 kryteria jakościowe: względnie mały udział na rynku, osobiste kierowanie firmą przez właściciela (współwłaścicieli), niezależność firmy (nie jest częścią dużego przedsiębiorstwa a właściciele podejmują samodzielnie decyzje) (Pfohl 1997; Burns, Drewhurst 1992; Hejduk 1995; Hozer 1997; Poznańska 2000).

W Polsce definicja małej firmy uzależniona jest od celu w jakim tego typu przedsiębiorstwa są wyodrębniane (np. sprawozdawczość, pomoc państwa, rachunkowość, rozliczanie podatków).

GUS w 1999 r.<sup>13</sup> stosując kryteria ilościowe przyjmuje: mikro-przedsiębiorstwa – o zatrudnieniu do 9 osób, małe przedsiębiorstwa – o zatrudnieniu od 10 do 49 osób, średnie przedsiębiorstwa – o zatrudnieniu od 50 do 249 osób oraz duże przedsiębiorstwa – o zatrudnieniu powyżej 250 osób,

Ministerstwo Finansów przyjęło, że mała firma to taka, która spełnia następujące warunki:

- zatrudnienie mniejsze niż 50 osób;
- przychody netto ze sprzedaży – 2 mln EURO;
- suma bilansowa – 3 mln EURO<sup>14</sup>.

W Ustawie „Prawo działalności gospodarczej”<sup>15</sup> przyjęto, że małe przedsiębiorstwo to takie, którego zatrudnienie nie przekracza 50 osób, przychód netto ze sprzedaży nie przekracza 7 mln EURO, a suma bilansowa nie przekracza 5 mln EURO.

Szczegółowej klasyfikacji firm wg wielkości dokonała I. Hejduk (1995). Opierając się na zestawie kryteriów ilościowych wydzieliła wielkościowe grupy firm w poszczególnych działach gospodarki narodowej (tab. 3).

W. Tyc (1992) zaproponował, aby dotychczas stosowane kryteria uzupełnić o prawną formę organizacji przedsiębiorstwa. Autor uważa, że do *small businessu* można zaliczyć oprócz zakładów osób fizycznych niemal wszystkie prywatne spółki cywilne i kapitałowe oraz większość joint ventures i spółdzielni (tab. 4).

<sup>13</sup> Przed 1999 r. w klasyfikacji wielkościowej przedsiębiorstw GUS wyróżniał: mikro-przedsiębiorstwa o zatrudnieniu do 5 osób i małe przedsiębiorstwa o zatrudnieniu 6–50 osób (w przemyśle i budownictwie) oraz 6–20 osób (w pozostałych działach gospodarki). W związku z koniecznością dostosowania się GUS do sprawozdawczości unijnej OD1999 r. obowiązują nowe kryteria klasyfikacji wielkościowej przedsiębiorstw.

<sup>14</sup> Ustawa o rachunkowości z 29 września 1994 r.

<sup>15</sup> Ustawa „prawo działalności gospodarczej” z dnia 19 listopada 1999 r., art. 54



Tabela 3. Klasyfikacja firm według wielkości

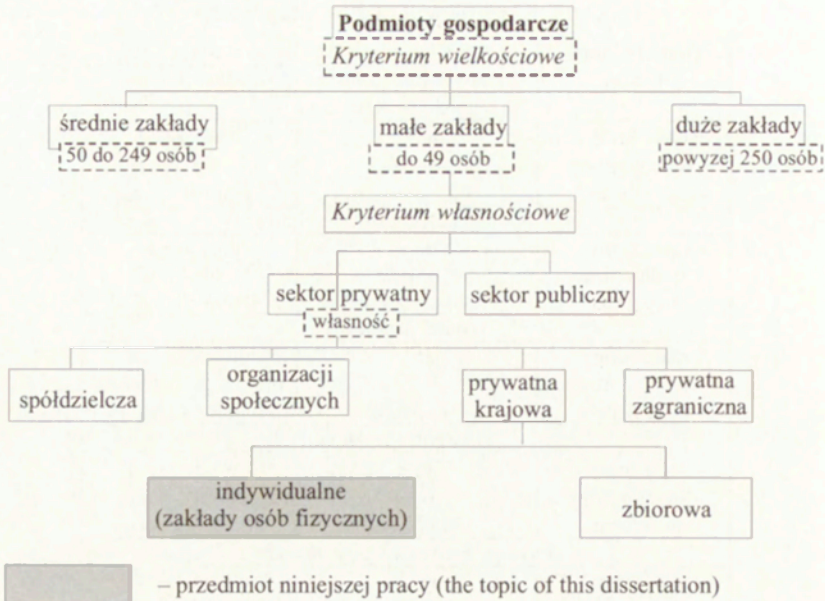
| Branża (gałąź)<br>i klasa            | Klasyfikacja wielkości według: |                         |
|--------------------------------------|--------------------------------|-------------------------|
|                                      | Liczyby zatrudnionych          | wielkości obrotu        |
| <b>Przemysł i budownictwo</b>        |                                |                         |
| – małe firmy                         | do 49                          | do 1 mln zł             |
| – średnie firmy                      | 50–499                         | 1–50 mln zł             |
| – duże firmy                         | 500 i powyżej                  | 50 mln zł i ponad       |
| <b>Handel hurtowy</b>                |                                |                         |
| – małe firmy                         | do 9                           | do 1 mln zł             |
| – średnie firmy                      | 10–199                         | 1–50 mln zł             |
| – duże firmy                         | 200 i powyżej                  | 50 mln zł i ponad       |
| <b>Handel detaliczny</b>             |                                |                         |
| – małe firmy                         | do 2                           | do 100 tys. zł          |
| – średnie firmy                      | 3–49                           | 100 tys. zł – 10 mln zł |
| – duże firmy                         | 50 i ponad                     | 10 mln zł i ponad       |
| <b>Transport i łączność</b>          |                                |                         |
| – małe firmy                         | do 2                           | do 100 tys. zł          |
| – średnie firmy                      | 3–49                           | 100 tys. zł – 2 mln. zł |
| – duże firmy                         | 50 i ponad                     | 2 mln. zł i ponad       |
| <b>Firmy usługowe i wolne zawody</b> |                                |                         |
| – małe firmy                         | do 2                           | do 100 tys. zł          |
| – średnie firmy                      | 3–49                           | 100 tys. zł – 2 mln zł  |
| – duże firmy                         | 50 i ponad                     | 2 mln zł i ponad        |

Źródło: I. Hejduk, 1995, s. 18.

Tabela 4. Kryteria podziału i klasy wielkości przedsiębiorstw wg W. Tycy

| Branża (gałąź)<br>i klasa<br>wielkości          | Klasy według<br>liczby zatrud-<br>nionych | Klasy według<br>obrotu<br>[ w zł ] | Klasy według<br>form<br>organizacji | Inne<br>kryteria |
|---|---|------------------------------------|-------------------------------------|------------------|
| <b>Przetwórstwo, Przemysł</b>                   |   |                                    |                                     |                  |
| – małe firmy                                    | do 50                                     | do 9 mld                           | –                                   | –                |
| – średnie firmy                                 | 51–300                                    | 9–100 mld                          | –                                   | –                |
| – duże firmy                                    | 301 i więcej)                             | pow. 100 mld                       | –                                   | –                |
| <b>Budownictwo</b>                              |   |                                    |                                     |                  |
| – małe firmy                                    | do 10                                     | –                                  | –                                   | –                |
| – średnie firmy                                 | 11–200                                    | –                                  | –                                   | –                |
| – duże firmy                                    | 201 i więcej                              | –                                  | –                                   | –                |
| <b>Handel hurtowy</b>                           |   |                                    |                                     |                  |
| – małe firmy                                    | –   | do 9 mld                           | osoba fizyczna                      | –                |
| – średnie firmy                                 | –   | 9–100 mld                          | i spółki osobowe                    | –                |
| – duże firmy                                    | –   | powyżej 100<br>mld                 | spółki kapitałowe<br>spółdzielnie   | –                |
| <b>Transport</b>                                |   |                                    |                                     |                  |
| – małe firmy                                    | –   | –                                  | –                                   | do 5 samochodów  |
| – średnie firmy                                 | –   | –                                  | –                                   | 6–20             |
| – duże firmy                                    | –   | –                                  | –                                   | 21 i więcej      |
| <b>Firmy usługowe i wolne zawody, rzemiosło</b> |   |                                    |                                     |                  |
| – małe firmy                                    | do 5                                      | –                                  | osoba fizyczna<br>i spółki osobowe  | –                |
| – średnie firmy                                 | od 6 do 30                                | –                                  | spółki kapitałowe                   | –                |
| – duże firmy                                    | 31 i więcej                               | –                                  | spółdzielnie                        | –                |

Źródło: W. Tyc, 1992, s. 83.



Ryc. 4. Pozarolnicze indywidualne podmioty gospodarcze a struktura wielkościowa i własnościowa przedsiębiorstw (Źródło: opracowanie własne)

Nonagricultural individual business entities versus size and ownership structure of companies (Source: author's own analysis)

Z przedstawionych rozważań wynika, że nie ma jednoznaczności w definiowaniu małych firm. Jednak wielu autorów proponuje aby ze względu na kryterium wielkościowe wyróżniać firmy:

- małe – zatrudniające 0–49 osób (w tym mikro-przedsiębiorstwa do 9 osób),
- średnie – zatrudniające 50–249 osób,
- duże – zatrudniające powyżej 249 osób.

W tak przyjętym określeniu małych firm mieści się pozarolnicza indywidualna działalność gospodarcza, którą reprezentują w przeważającym stopniu podmioty jedno- i dwuosobowe. Oznacza to, że wszystkie pozarolnicze indywidualne podmioty gospodarcze należą do małych przedsiębiorstw, ale nie wszystkie małe przedsiębiorstwa należą do indywidualnych podmiotów gospodarczych (ryc. 4).

Dotychczasowe rozważania wskazują na to, że pozarolnicza indywidualna działalność gospodarcza, zgodnie z kryterium własności, wyodrębniana jest z sektora prywatnego, a zgodnie z kryterium wielkościowym, podmioty pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej należy zaliczyć do grupy małych (mikro) przedsiębiorstw (*small business*).



W niniejszej pracy w celu wyodrębnienia pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej przyjęto kryterium własnościowe i formę prawną przedsiębiorstwa. W dalszych rozważaniach za **pozarolniczą indywidualną działalność gospodarczą** uważać będziemy działalność wytwórczą, budowlaną i usługową, podejmowaną przez osoby fizyczne na własny rachunek i ryzyko (Ustawa o działalności gospodarczej. Przepisy ogólne, § 1.1, Dz.U. 1988, nr 41). Takie ujęcie nawiązuje do celu podjętych badań i jest podyktowane dostępnością i jakością bazy empirycznej. Będą także używane zamiennie następujące pojęcia: pozarolnicze indywidualne podmioty gospodarcze – zakłady (podmioty, firmy) osób fizycznych – mikro-firmy (mikro-przedsiębiorstwa) prywatne oraz pozarolnicza indywidualna działalność gospodarcza i działalność osób fizycznych.

W niniejszej pracy będą używane zamiennie następujące pojęcia:

- pozarolnicze indywidualne podmioty gospodarcze – zakłady (podmioty, firmy) osób fizycznych – mikro-firmy (mikro-przedsiębiorstwa) prywatne oraz
- pozarolnicza indywidualna działalność gospodarcza i działalność osób fizycznych.





## 2. PROBLEMY BADAWCZE POZAROLNICZEJ INDYWIDUALNEJ DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

### 2.1. CZYNNIKI ROZWOJU POZAROLNICZEJ INDYWIDUALNEJ DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

Proces rozwoju pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej dokonuje się pod wpływem określonych czynników społeczno-ekonomicznych, pojawiających się i działających ze zmiennym natężeniem w czasie i przestrzeni. Czynniki te mogą oddziaływać stymulująco (czynniki wzrostu), bądź hamująco (bariery) na powstawanie nowych podmiotów gospodarczych. Przyjmując jako kryterium zasięg oddziaływania, można wśród nich wyróżnić czynniki o znaczeniu międzynarodowym, krajowym, regionalnym i lokalnym (tab. 5). Czynniki o znaczeniu międzynarodowym wynikają z położenia geopolitycznego Polski oraz polityki zagranicznej kraju. Szczególne znaczenie ma tu otwarcie granic, wymienialność i kurs złotego, prawo celne, a w ostatnim okresie również wstąpienie Polski do Unii Europejskiej. Czynniki o znaczeniu krajowym są związane ze zmieniającą się polityką państwa, która przejawiała się podczas przejścia od systemu centralnie sterowanego do gospodarki rynkowej. Poważne znaczenie ma tu: odbudowa samorządu terytorialnego, uchwalanie nowych instrumentów prawnych (np. ustawa o prawie działalności gospodarczej, ustawa o prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych, prawo bankowe, ustawy podatkowe) oraz zmiany struktury gospodarczej. Wśród czynników o znaczeniu regionalnym na plan pierwszy wysuwa się stan zainwestowania w infrastrukturę techniczno-ekonomiczną i społeczną o znaczeniu regionalnym, a także położenie regionu w stosunku do stref zagrożonych bezrobociem strukturalnym, niską atrakcyjnością oraz wiodących krajowych i regionalnych ośrodków wzrostu. Powyższe czynniki mogą być dodatkowo wzmocnione lub osłabione wpływami lokalnymi, np. potencjałem demograficznym, zasobami kapitałowymi ludności, chłonnością rynku (w skali lokalnej, regionalnej, krajowej i międzynarodowej), istniejącym rynkiem pracy i rozmiarami bezrobocia, stopniem wyposażenia w infrastrukturę lokalną, niezaspokojonymi potrzebami i aspiracjami społeczności lokalnej, stanem środowiska przyrodniczego, kompetencjami i przedsiębiorczością władz samorządowych, szybkością rozprzestrzeniania się i przyswajania innowacji, jak również tradycjami rozwoju prywatnej inicjatywy.

Tabela 5. Czynniki rozwoju pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej

| Zasięg oddziaływania czynników rozwoju | Wiodące czynniki rozwoju   |
|--|--|
| Międzynarodowy                         | Położenie geopolityczne kraju,<br>Polityka zagraniczna,<br>Otwarcie granic,<br>Prawo celne,<br>Procesy integracji europejskiej,<br>Kurs i wymiennialność złotego.  |
| Krajowy                                | Stabilność gospodarcza,<br>Bezpieczeństwo państwa,<br>Decentralizacja władzy,<br>Ustawodawstwo (ustawa o działalności gospodarczej, ustawa prawo gospodarcze itp.),<br>Polityka fiskalna,<br>Stan zainwestowania w infrastrukturę techniczną i społeczną o znaczeniu krajowym.   |
| Regionalny                             | Infrastruktura techniczna i społeczna o znaczeniu regionalnym,<br>Położenie regionu względem obszarów zagrożonych bezrobociem strukturalnym,<br>Położenie regionu względem krajowych i regionalnych ośrodków wzrostu.  |
| Lokalny                                | Potencjał demograficzny,<br>Lokalny rynek pracy,<br>Rozmiary bezrobocia,<br>Zasoby kapitałowe ludności,<br>Chłonność rynku,<br>Infrastruktura techniczna o znaczeniu lokalnym,<br>Stan środowiska przyrodniczego,<br>Aspiracje lokalnej społeczności,<br>Kompetencje i prężność samorządu lokalnego,<br>Instytucje wspierające biznes,<br>Tradycje rozwoju przedsiębiorczości. |

Źródło: zestawienie własne.

Dla funkcjonowania pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej w układach regionalnych i lokalnych wiodące znaczenie mają czynniki oddziałujące hamująco na jej rozwój czyli bariery. Przyjęto za W. Maikiem, J. Paryskiem i L. Wojtasiewicz (1978), że barierą może być to wszystko, co w danych warunkach uniemożliwia wzrost (rozwój), albo go utrudnia, czy przeszkadza mu, wywołując potrzebę pewnych działań niwelujących opór. Tak rozumiana bariera może być zarówno brakiem określonego czynnika, jak i jego nadmiarem. Może odnosić się do wielkości rzeczowych i do czynników niematerialnych (np. psychologicznych). Może obejmować zarówno elementy, które człowiek kształtuje swym działaniem, jak i elementy, które zasadniczo nie zależą od woli człowieka lub mogą być kształtowane przez niego tylko w pewnych granicach (Maik, Parysek, Wojtasiewicz 1978).



Klasyfikacji barier można dokonać ze względu na zróżnicowane kryteria (rodzajowe, hierarchia układów przestrzennych, wymiar czasu, sposób powstawania i oddziaływania). Z punktu widzenia celu niniejszej rozprawy, dla klasyfikacji barier rozwoju pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej przyjęto kryterium rodzajowe, dzięki któremu można wyróżnić pięć podstawowych typów barier: naturalne, demograficzne, ekonomiczne i techniczne, społeczne oraz organizacyjne i instytucjonalne (Łukaszewicz 1977) (tab. 6).

Tabela 6. Klasyfikacja rodzajowa barier rozwoju pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej

| Rodzaj bariery                  | Wiodące bariery  |
|---------------------------------|--|
| Naturalne                       | Konflikty przestrzenne<br>Cena przestrzeni   |
| Demograficzne                   | Niskie kwalifikacje kadry zatrudnionej w samorządach gminnych,<br>Niskie kwalifikacje przedsiębiorców i ich pracowników,<br>Brak doświadczeń związanych z prowadzeniem własnej firmy,<br>Bierna postawa społeczeństwa i władz samorządowych,   |
| Ekonomiczne i techniczne        | Niestabilna sytuacja gospodarcza kraju,<br>Bariera kapitału,<br>Bariera popytu,<br>Wysokie obciążenia podatkowe,<br>Wysokie koszty prowadzenia działalności gospodarczej,<br>Wadliwa struktura środków trwałych,<br>Przestarzałe technologie,<br>Braki infrastrukturalne (niedorozwój systemu bankowego, łączności), |
| Społeczne                       | Uwarunkowania psychologiczne i społeczne,<br>Brak akceptacji rozwarstwienia społecznego,<br>Niedostateczna świadomość ekonomiczna ludności,<br>Brak etosu przedsiębiorców i ograniczona kultura przedsiębiorczości,  |
| Organizacyjne i instytucjonalne | Brak długookresowej lokalnej polityki gospodarczej,<br>Brak lub niedorozwój instytucji otoczenia biznesu,<br>Brak lub niedorozwój lokalnego systemu wspierania małych firm,<br>Niedopasowanie aktów prawnych do nowych warunków społeczno-ekonomicznych.   |

Źródło: opracowanie własne

Bariery naturalne wynikają z przestrzeni geograficznej. Jest ona bowiem miejscem lokalizacji urządzeń gospodarczych oraz budynków mieszkalnych i może sprzyjać rozwojowi prywatnej inicjatywy lub odwrotnie: może ograniczać ten rozwój. Ograniczenia mogą wynikać z braku odpowiedniej przestrzeni dla lokalizacji nowych podmiotów, jak i jej złego użytkowania oraz nieracjonalnej struktury przestrzennej. Należy również dodać, że wraz z rozwojem prywatnej inicjatywy będzie rosła liczba użytkowników przestrzeni. Można więc przypuszczać, że natężenie sytuacji konfliktowych między nimi będzie rosła. Bariery naturalne związane z zasobami wodnymi, surowcami mineralnymi oraz zasobami biotycznymi mają mniejsze znaczenie dla rozwoju pozarolniczych indywidualnych podmiotów gospodarczych.

Bariery demograficzne rozpatrywać należy z punktu widzenia zasobów siły roboczej (Maik, Parysek 1978). Dla pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej istotnym czynnikiem ograniczającym jej rozwój jest bariera kwalifikacji przedsiębiorców i ich pracowników. Problem ten wynika głównie z systemu edukacji w państwie socjalistycznym. Na poziomie szkół podstawowych i średnich nie prowadzono zajęć z przedsiębiorczości. W wyższych szkołach funkcjonowały kierunki związane z marketingiem, finansami, prowadzeniem własnej firmy itp., ale dostęp do tych szkół był ograniczony (limity przyjęć na studia państwowe, podczas gdy prywatnych szkół wyższych nie było w ogóle). Na przewyżczenie tej bariery potrzebny jest dłuższy czas i nakłady na rozwój oświaty, szkolnictwa zawodowego oraz różnego rodzaju kursów. W ostatnich latach szkolnictwo wyższe wyszło naprzeciw zapotrzebowaniu na ten rodzaj kształcenia. Istniejące już szkoły proponują studia na takich kierunkach jak marketing i zarządzanie, przedsiębiorczość czy finanse w znacznie szerszym, niż wcześniej zakresie. Obok nich powstało dużo prywatnych szkół oferujących kształcenie na kierunkach ekonomicznych. Do szkół ponadpodstawowych wprowadzono przedmiot przedsiębiorczość, który daje młodzieży podstawową wiedzę dotyczącą funkcjonowania firmy. Jest jeszcze za wcześnie, by ocenić, w jaki sposób ten sposób kształcenia pobudzi przedsiębiorczość.

Bariery ekonomiczne i techniczne wynikają głównie z braku środków finansowych i majątku trwałego, z niewłaściwej struktury środków trwałych, z wysokiego stopnia ich zużycia, z nieodpowiedniej struktury społeczno-ekonomicznej, przestarzałej techniki produkcji, niedorozwoju infrastruktury społecznej i technicznej (Maik, Parysek 1978). Wśród tej grupy barier dla rozwoju pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej istotne znaczenie mają:

- niestabilność ekonomiczna gospodarki (Skowroński 1991; Czaja 1997; Małecka 1999),
- brak dużego kapitału w rękach prywatnych (Goettig 1980; T. Domański 1991a, b; Kaleta 1991; Karpuś 1991; Skowroński 1991; Czaja 1999; Małecka 1999; Sobczyk 1999),
- drogi, trudno dostępny kredyt (Kaleta 1991; Kłosiński 1991; Kowalik 1991, 1992; Kujawiński 1991; Czaja 1997; Hozer 1997; Sobczyk 1999),
- bariera popytu wynikająca z sytuacji gospodarczej kraju (Niewadzi 1991b; Nowacki 1991; Sobczyk 1995; Chróścicki 2001b),
- wysoki poziom obciążeń podatkowych (Tanaś 1997; Chróścicki 2001b),
- wysokie koszty najmu lokali (Skowroński 1991; Tułski, Woźniakowski 1991b; D. Stawasz, E. Stawasz 1995; Topczewska 1996),



- wzrost kosztów surowców, materiałów, energii i czyszu (Kowalik 1991),
- niewielkie wykorzystanie kredytów zagranicznych ze względu na brak znajomości przepisów (T. Domański 1991b; *Raport o stanie ...*, 1999),
- braki infrastrukturalne, w tym niedorozwój systemu bankowego, łączności (Szczurówna 1991; Firlej 1999; Poznańska 2000),
- brak krajowego rynku maszyn i urządzeń bardziej przystosowanych (wydajnością i gabarytami) do małych i średnich firm (Lisikiewicz 1991),
- przestarzałe technologie stosowane w małych firmach (Popławski 1995; Małecka 1997; Stryjakiewicz 1999; Mizgajska 2000a, 2002; Poznańska 2000).

Bariery społeczne związane są z poziomem kultury intelektualnej i moralnej społeczeństwa, z akceptowanymi wzorami, postawami, aspiracjami i motywacjami człowieka (Maik, Parysek 1978). Wśród społecznych barier rozwoju indywidualnej działalności gospodarczej należy wymienić m.in.:

- uwarunkowania psychologiczne i społeczne w okresie funkcjonowania tzw. realnego socjalizmu (bierność, przyzwyczajenie do dyrektyw) (Duniewska 1991; Wieloński 1991; Szczurówna 1991; Mync 1992; D. Stawasz, E. Stawasz 1995; Firlej 1999),
- niedostateczną świadomość ekonomiczną części ludności (Nowacki 1991; Skowroński 1991; Czaja 1999),
- brak etosu przedsiębiorcy i ograniczoną kulturę przedsiębiorczości (Niewadzi 1991b; Stachowski 1997; Firlej 1999; Kisiel 1999),
- brak akceptacji rozwarstwienia społecznego (Kowalik 1991; Stachowski 1997; Marmuszewski 1998; Kisiel 1999).

Bariery natury społecznej kształtują się w długotrwałym procesie historycznym. Dlatego też przezwyciężenie ich wymaga długiego czasu i jest bardziej skomplikowane niż przełamanie niektórych barier ekonomicznych.

Bariery organizacyjne i instytucjonalne wynikają z poziomu i struktury organizacji państwa. Ograniczenia te przejawiają się w niedostosowaniu, na danym etapie rozwoju społeczno-gospodarczego, formy stosunków społecznych i ekonomicznych do wymagań postępu techniczno-ekonomicznego (Maik, Parysek 1978). Szczególne znaczenie ma w tym względzie podział terytorialny kraju. Decentralizacja władzy państwowej i tworzenie się samorządów terytorialnych spowodowały, że pozarolnicze indywidualne podmioty gospodarcze znalazły się pod administracją władzy lokalnej. Wśród barier tego rodzaju najczęściej wymienia się:

- brak długookresowej lokalnej polityki gospodarczej (Skowroński 1991; Szczurówna 1991; Nowacki 1991; Jewtuchowicz 1997; Dziemianowicz i in. 2000),

– brak podstawowej informacji biznesowej, prowadzonej przez władze lokalne (Szczurówna 1991; Dziemianowicz i in. 2000; Klich 2000; Bończak-Kucharczyk i in. 2001),

– brak lub niedorozwój kompleksowego lokalnego systemu wspierania i promowania małych i średnich firm (Topczewska 1996; Jewtuchowicz 1997; Bagdziński, Konkel 1997a; Wojtasiewicz 1997; Dziemianowicz i in. 2000; Bończak-Kucharczyk i in. 2001),

– ograniczoną działalność gmin w zakresie podnoszenia atrakcyjności lokalizacyjnej poszczególnych jednostek osadniczych (Topczewska 1996; Dziemianowicz i in. 2000; Gilowska, Misiąg 2000; Bończak-Kucharczyk i in. 2001).

Wśród czynników organizacyjnych i instytucjonalnych dużą grupę stanowią bariery prawne wynikające głównie z niedopasowania aktów prawnych do nowych warunków społeczno ekonomicznych oraz ich częstych zmian<sup>16</sup>. Dla rozwoju pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej szczególne znaczenie ma: nadmierne delegowanie uprawnień regulacyjnych do instytucji wykonawczych, krótkie *vacatio legis*, niejasność regulacji i brak precyzji sformułowań.

Na podstawie przedstawionych rozważań można stwierdzić, że istnieje wiele czynników wpływających (pobudzających i ograniczających) na rozwój pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej. Natężenie oddziaływania wyróżnionych kategorii czynników może wykazywać duże zróżnicowanie w układach regionalnych i lokalnych. Poszczególne jednostki przestrzenne mogą stwarzać lepsze lub gorsze warunki rozwoju indywidualnej działalności gospodarczej na swoim obszarze. Zróżnicowanie działania tych czynników w określonych miejscach przestrzeni społeczno-gospodarczej powoduje zróżnicowanie dynamiki poszczególnych elementów struktur przestrzenno-działalowych. Wywołuje to wzrost, w którym – przy systematycznym wzroście ilościowym – poszczególne elementy odznaczają się zbliżonymi udziałami swojego potencjału w strukturze rangowej danego regionu, ale także wzrost ten może prowadzić do zmian ilościowo-jakościowych (rozwoju), w których przy ogólnym wzroście ilościowym potencjału następują zmiany rangi poszczególnych elementów w analizowanych strukturach (Zioło 1986).

Identyfikacja tych czynników może pomóc w wypracowywaniu narzędzi służących do pobudzania rozwoju prywatnej przedsiębiorczości, zwłaszcza że małe firmy mogą w obecnych warunkach odegrać dużą rolę w aktywizowaniu rozwoju gospodarczego Polski.

---

<sup>16</sup> Jak podaje E. Małecka (1999) od grudnia 1994 r. do czerwca 1996 r. dokonano 128 nowelizacji w 76 aktach prawnych regulujących prowadzenie działalności gospodarczej.



## 2.2. POZAROLNICZE INDYWIDUALNE PODMIOTY GOSPODARCZE W ŚWIETLE WYBRANYCH TEORII

Działalność przedsiębiorstw różnej wielkości jest przedmiotem wielu koncepcji teoretycznych z zakresu ekonomii, geografii ekonomicznej (zwłaszcza geografii przemysłu) i rozwoju regionalnego. W koncepcjach tych nie zajmowano się oddzielnie pozarolniczymi indywidualnymi podmiotami gospodarczymi. Jednak jak wcześniej wspomniano pozarolnicze indywidualne podmioty gospodarcze pod względem wielkościowym zaliczane są do małych firm i dlatego poniżej skoncentrowano się na teoriach eksponujących funkcjonowanie tej grupy wielkościowej przedsiębiorstw. Wstępnie przyjęto, że przy wyjaśnianiu procesów powstawania małych firm pomocne będą teorie organizacji produkcji (postfordowski model produkcji i teoria sieci) oraz teorie rozwoju endogenicznego. Natomiast przy wyjaśnieniu procesów lokalizacji małych zakładów inspiracji szukano w teoriach lokalizacji działalności gospodarczej oraz w teorii biegunów wzrostu. Podział na teorie wyjaśniające proces powstawania i proces lokalizacji małych firm jest umowny, bowiem poszczególne koncepcje odpowiadają kolejnym etapom rozwoju społeczno-gospodarczego i zawsze wiązały ze sobą cztery podstawowe elementy: ekonomiczny, technologiczny, organizacyjny i regionalny (Jewtuchowicz 1995; Stryjakiewicz 1999). Oznacza to, że np. teorie organizacji produkcji nie tylko dotyczą kwestii powstawania małych firm, ale także próbują wyjaśnić procesy ich lokalizacji.

### 2.2.1 MALE FIRMY W ŚWIETLE WYBRANYCH TEORII LOKALIZACJI DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

Problematyka lokalizacji działalności gospodarczej zawsze cieszyła się zainteresowaniem zarówno ekonomistów, jak i geografów. Powstało wiele teorii próbujących podać reguły związane z „umiejscowieniem” poszczególnych zakładów, gałęzi czy całych okręgów przemysłowych.

Celem teorii lokalizacji jest wyjaśnienie przestrzennej organizacji firm, zidentyfikowanie zmiennych, które określają lokalizację oraz przedstawienie rozwiązań analitycznych (Perreur 1992, s. 78).

Z punktu widzenia celu niniejszej pracy, w dotychczasowych podejściach badawczych można wyróżnić dwa ujęcia problemu dotyczącego lokalizacji działalności gospodarczej. Jest to ujęcie tradycyjne i ujęcie współczesne.

W tradycyjnym ujęciu procesów lokalizacji działalności gospodarczej podstawowym obiektem badań jest pojedyncze przedsiębiorstwo (Storper 1985). Stąd też główny nacisk, w teoriach lokalizacji, kładziono na umiejscowienie wielkich zakładów przemysłowych ukierunkowanych, w zależności od koncepcji, na minimalizację kosztów produkcji (Weber 1909) lub maksymaliza-

cję zysków (Lösch 1961). Podejście to zostało z czasem uzupełnione o zasadę substytucji czynników (Predöhl 1925; Isard 1965). Stwierdzono bowiem, że produkcja i lokalizacja są ze sobą ściśle powiązane. Więcej na temat poszczególnych koncepcji można znaleźć m.in. w pracach: A. Löscha (1961), E.M. Hoovera (1962), W. Isarda (1965), B. Gruchmana (1967), L. Pakuły (1973), M Opałło, W. Kawalca (1980), I. Fierli (1987), G. Dobrzańskiego (1992).

Ze względu na długi cykl życia produktu lokalizację zakładu ujmowano statycznie. Przyjmowano, że przedsiębiorstwo produkuje jeden wyrób (grupę wyrobów) i w związku z tym jego lokalizacja dokonywana jest raz na zawsze. Dlatego poszukiwano dodatkowych atutów, które mogłyby umocnić pozycję przedsiębiorstwa na rynku. Tym atutem mogła być niewątpliwie wielka skala produkcji. Nie oznacza to jednak, że w strukturze gospodarczej funkcjonowały tylko duże przedsiębiorstwa, bowiem jak stwierdził D.F. Darwent (1969, s. 52) „w teoriach lokalizacji (...) lepiej jest zbadane umiejscowienie wielkiej firmy (motorycznej) niż rozmieszczenie małych firm zależnych”. Wzmianek na temat małych przedsiębiorstw można doszukać się przy pojęciu „optimum produkcji” (Marshall 1925; Isard 1965; Hoover 1962). A. Marshall (1925, s. 274) stwierdził, że w wielu gałęziach optimum produkcji nie jest wysokie i dlatego zamiast kilku wielkich firm powstanie większa liczba małych, skupionych w nielicznych miejscach przedsiębiorstw. Dzięki przestrzennej koncentracji wzrosną korzyści zewnętrzne, które zrekompensują ograniczone korzyści skali.

Od początku lat 70. XX wieku, w procesie rozwoju społeczno-ekonomicznego państw nastąpiły poważne zmiany strukturalne i przestrzenne działalności gospodarczej, sztywny system masowej produkcji zaczął ulegać restrukturyzacji. „Recesja gospodarcza przyspieszyła eliminację mniej wydajnych zakładów przemysłowych oraz wypieranie tradycyjnych gałęzi przemysłu przez gałęzie bardziej zaawansowane technologicznie” (Korcelli 1986, s. 383). Stare regiony przemysłowe znalazły się w głębokim kryzysie, zaczęły się pojawiać nowe przestrzenie przemysłowe oparte na (Scott 1988, s. 175; Benko 1993, s. 9):

- przemysłach wysokiej techniki,
- usługach na rzecz producentów,
- zrewitalizowanych przemysłach rękodzielniczych i projektochłonnych.

Nowe przestrzenie przemysłowe oparte są głównie na małych i średnich przedsiębiorstwach. Dlatego też tradycyjne teorie lokalizacji działalności gospodarczej, w ich klasycznej interpretacji, nie przystają do nowej rzeczywistości. W związku z tym badacze poszukują nowych koncepcji wyjaśniających zasady „ umiejscowienia” przemysłu, bądź adoptują do zmieniających się warunków już istniejące (Gordon, Kimball 1987).



We współczesnych teoriach lokalizacji działalności gospodarczej szczególnie nacisk kładzie się na małe przedsiębiorstwa wysokiej technologii. Postęp techniczny ma obecnie rangę podstawowego czynnika stymulującego i warunkującego rozwój gospodarczy przodujących państw świata; jest główną dziedziną międzynarodowego współzawodnictwa (Jewtuchowicz 1996, s. 349).

Do objaśnienia współczesnych procesów lokalizacji działalności gospodarczej najczęściej stosuje się następujące podejścia:

- wyszczególnienie czynników ( np.: Haug 1985; Saxenian 1985; Segal 1985; Benko 1993),
- teorię cyklu życia produktów (np.: Gort, Klepper 1982; Korcelli 1986; Audretsch 1987; B. Domański 1992; Benko 1993; Chmiel 1997),
- teorię dyfuzji innowacji (np.: Stafford 1972; Małecki 1990; Grabov i in. 1995; Wiig, Wood 1997),
- koncepcję korzyści i niekorzyści aglomeracji<sup>7</sup> (np.: Dorfman 1983; Planque 1983; Małecki 1986).

Wymienione podejścia zostaną zaprezentowane poniżej. Zgodnie z celem niniejszej rozprawy szczególna uwaga zostanie zwrócona na elementy związane z lokalizacją małych przedsiębiorstw.

**Wyszczególnienie czynników.** Współczesne zmiany struktury branżowej i wielkościowej działalności gospodarczej spowodowały zmiany w strukturze kosztów produkcji. Do końca lat 70. XX w. dominujący udział kosztów surowców, energii i transportu powodował, że lokalizacja zakładów przemysłowych była uzależniona najczęściej od jednego głównego czynnika lokalizacji, który uznawano za determinant alokacji przestrzennej procesów wytwarzania. Obecnie w związku z postępowaniem technologicznym i organizacyjnym udział kosztów zależnych bezpośrednio od czynników lokalizacji w ogólnych kosztach produkcji jest niewielki, natomiast rośnie znaczenie kosztów niezależnych lokalizacyjnie, jak np. kosztów technicznego uzbrojenia pracy a także kosztów dystrybucji (Kuciński 1996, s. 232). Dlatego małe innowacyjne przedsiębiorstwa cechuje swoboda lokalizacyjna. Jednak i ta swoboda jest ograniczona. Ograniczenia te mogą dotyczyć przestrzeni, środowiska, infrastruktury i warunków demograficznych. R. Domański (1988, s. 10) zwraca uwagę, że *„tylko niewiele miejsc o wielostronnych walorach użytkowych zyskuje specjalne znaczenie jako potencjalne ośrodki rozwoju i rdzenie nowych aglomeracji”*. W koncepcji polegającej na wyszczególnianiu czynników zakłada się,

<sup>7</sup> Korzyści i niekorzyści aglomeracji były wymieniane jako czynnik lokalizacji w wielu teoriach (por.: Weber 1909; Lösch (1961); Hoover (1962); Isard (1965); Gruchman (1967); Kortus (1986). W ostatnich latach niektórzy badacze używają określenia – teoria korzyści i niekorzyści (por.: Benko 1993; Chmiel 1997).

że małe innowacyjne przedsiębiorstwa ciążą do obszarów o zwiększonej atrakcyjności lokalizacyjnej. Czynnikiem podnoszącymi atrakcyjność są: kapitał ludzki, wyższe uczelnie i instytuty badawcze, „powab” pejzażu, infrastruktura transportowa, usługi oraz klimat polityczny i biznesowy (Haug 1985; Saxenian 1985; Segal 1985; Hamilton 1986; Schamp 1986; Benko 1993). Niektóre z wymienionych czynników lokalizacji, już w klasycznych teoriach, odgrywały dużą rolę. Jednak nowe technologie i mała skala produkcji sprawiają, że tradycyjne czynniki należy rozpatrywać inaczej. Przykładem tego jest transport. Spadek materiałochłonności, wprowadzenie nowych i lekkich materiałów oraz miniaturyzacja maszyn i urządzeń wymusiło ilościowe i jakościowe zmiany w transporcie (R. Domański 1987; Kortus 1987; Benko 1993). Dlatego większego znaczenia nabierają połączenia lotnicze i samochodowe. Bliskość lotnisk i autostrad dodaje regionom dodatkowych atutów.

Równocześnie pojawiły się nowe czynniki, których znaczenie trudno przecenić. Bliskość wyższych uczelni i placówek badawczych jest oczywista ze względu na sprzężenie nauki z praktyką. Walory pejzażu (wyjątkowość miejsca) mają niewątpliwe znaczenie dla pozyskania wysokokwalifikowanej kadry, a sprzyjający klimat polityczny i biznesowy oraz koncentracja usług na rzecz producentów stanowią o atrakcyjności inwestycyjnej danego obszaru (Oakey 1981; Oakey i in. 1982; Dorfman 1983; Plangue 1983; Rees 1986; Kortus 1987; Scott 1987; Benko 1993).

Wymienione czynniki lokalizacji podnoszą atrakcyjność regionu i stwarzają warunki do powstawania nowych małych przedsiębiorstw. Przykładem może być Orange County, gdzie wg A. Scotta (1986) w latach 1959–1981 liczba przedsiębiorstw (głównie małych i średnich) wzrosła z 816 do 4574 oraz teren Mezzogiorno we Włoszech, gdzie wg G.C. Petrakosa (1995) udział zatrudnienia w przedsiębiorstwach małych (do 50 zatrudnionych) wyniósł w 1981 r. aż 55%.

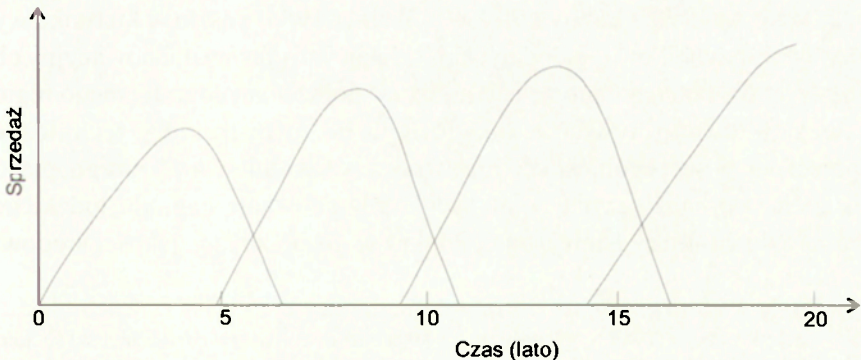
**Teoria cyklu życia produktów**<sup>18</sup> opracowana przez R. Vernona (1966) i zaprezentowana w wielu pracach (m.in.: Thompson 1968; Gort, Klepper 1982; Robinson 1982; Andersson, Johansson 1984; Walsh 1984; Korcelli 1986; Rees 1986; Audretsch 1987; Miozzo, Montobbio 2000) zakłada, że wszystkie produkty odznaczają się charakterystycznymi cyklami życiowymi, w których odmiennego znaczenia nabierają poszczególne czynniki lokalizacji (zwłaszcza wymagania dotyczące kwalifikacji siły roboczej), co wywołuje określone konsekwencje przestrzenne takie jak relokacje (przemieszczanie, zmiany lokali-

<sup>18</sup> Wielu badaczy, zainspirowanych tą koncepcją, opracowało (przez analogię) pokrewne teorie np. teoria cyklu życia regionów (J.C. Perrin 1983; C. Lacour 1988), teoria cykli życiowych miast (L.H. Klaassen; J.H.P. Paelinck 1979; P. Hall, D. Hay 1980; L. Berg i in. 1982), teoria cykli życiowych innowacji (D.W. Foster 1972; J.E.S. Parker 1974; W.J. Abernathy, J.M. Utterback 1984).



zacji) oraz filtrowanie produkcji w dół hierarchicznego systemu przestrzennego (R. Domański 1990, s. 156; B. Domański 1992, s. 62).

W nowym ujęciu, ze względu na dominację małych i średnich przedsiębiorstw oraz skracanie cyklu życia produktów (Benko 1993, s.21) zmienia się przebieg poszczególnych cykli (ryc. 5). Wyrazem tego jest brak fazy – standaryzacji, która związana była z produkcją masową. Skracanie cyklu życia produktów wymaga od przedsiębiorstwa dużej elastyczności. Firma musi być coraz częściej zaangażowana w produkcję nowych wyrobów. Sprzedaż i zysk mogą być utrzymane przez mnożenie cykli produkcji (Benko 1993, s. 23). W tej sytuacji lokalizacja przedsiębiorstwa jest uzależniona od wykwalifikowanej kadry (zwłaszcza w sektorze badań i rozwoju – B+R) oraz zewnętrznych korzyści aglomeracji, co oznacza, że małe firmy będą najczęściej lokalizowane w wielkich ośrodkach miejskich. Natomiast proces filtracji na pozostałe obszary będzie dokonywać się dwoma drogami. W przypadku innowacji wielkich (Hollander 1982; Foxall 1984; Rosegger 1985), które decydują o wprowadzaniu nowych produktów czy tworzeniu nowych gałęzi dyfuzja rozwoju będzie następować z góry w dół (z dużych aglomeracji do mniejszych ośrodków miejskich). Natomiast innowacje małe, czyli takie, które powodują przystosowanie produktu do zmian na rynku będą miały źródło w społecznościach lokalnych<sup>19</sup>. Sprzyjają temu pojawiające się tendencje do decentralizacji nakładów na B+R (Plangue 1983; Benko 1993), ale także dekoncentracja instytucji wspierających biznes, w tym także ośrodków wspomagających nowe technologie.



Ryc. 5. Cykl życia produktu zaawansowanej technologii (Źródło: G. Benko 1993, s. 24)

Life cycle of a product of the high technology (Source: G. Benko 1993, p. 24)

<sup>19</sup> W literaturze przedmiotu dominuje pogląd o przewadze liczebnej innowacji małych nad wielkimi. G. Rosegger (1985, s. 231) podał, że innowacje wielkie stanowią około 50% całego postępu technicznego i ekonomicznego. G.R. Foxal (1984, s. 15) na przykładzie Wielkiej Brytanii wysunął wniosek, że zdecydowana większość innowacji – to jedynie modyfikacje i udoskonalenia, natomiast S. Hollander (1982, rozdz. 4) podał, że w USA ponad 70% stanowią innowacje małe.

R.A. Walker (1986) krytykując powyższą teorię zwrócił uwagę na fakt, że w wielu gałęziach przemysłu badania empiryczne nie potwierdziły istnienia cykli produkcyjnych. Natomiast rozwój tych przemysłów był zgodny z przebiegiem krótko- i długookresowych cykli koniunkturalnych.

**Teoria dyfuzji innowacji.** Badania procesów dyfuzji innowacji mają swoje korzenie w końcu XIX wieku<sup>20</sup> i były rozwijane przez socjologów, ekonomistów i geografów (Hägerstrand 1952, 1953; Griliches 1957; Törnqvist 1967; Cliff 1968; Nilsson 1975; Haggett 1978; Pinder 1978; Łoboda 1983) prowadząc do powstania wielu koncepcji teoretycznych.

W ostatnim trzydziestolecu teoria dyfuzji innowacji odzyskała popularność. Wynikało to ze zmian strukturalnych w gospodarce światowej w kierunku zwiększania znaczenia przemysłów zaawansowanej technologii. Innowacje uważane są za siłę napędową gospodarki<sup>21</sup>, a proces ich rozprzestrzeniania za warunek wzrostu systemów przestrzennych i rozwoju przestrzennej organizacji (R. Domański 1990, s. 147).

Obecnie przyjmuje się, że innowacje inicjowane są na poziomie przedsiębiorstwa i podtrzymywane przez relacje między przedsiębiorstwami a otoczeniem (Wiig, Wood 1997). Umiejętność kształtowania i przyciągania przedsiębiorstw innowacyjnych oraz podtrzymywania wspomnianych relacji jest zróżnicowana w poszczególnych obszarach i zależna od tzw. potencjału innowacyjnego regionu<sup>22</sup>. Jest to zespół czynników właściwych danemu regionowi, który powoduje, że region ten nabiera zdolności do udziału w procesach innowacyjnych (Popławski 1995, s. 235). Dlatego wielu badaczy (Stafford 1972; Malecki 1990; Grabov i in. 1995; Walker 1986) poszło w kierunku wyodrębnienia czynników regionalnych określających potencjał innowacyjny obszaru (ryc. 6). Potencjał ten zależy m. in. od położenia geograficznego regionu, ukształtowania powierzchni, dostępu do infrastruktury technicznej i społecznej, w szczególności do infrastruktury szkolnictwa wyższego, placówek naukowo-badawczych, wielkości i zróżnicowania kapitału ludzkiego, rozmiarów i struktury istniejącej działalności gospodarczej, jakości środowiska.

<sup>20</sup> Jak podaje J. Łoboda (1983, s. 79) pojęcie „dyfuzja innowacji” wprowadził francuski socjolog G. Tarde w 1890 roku. On też uważany jest za prekursora logistycznej formy procesów dyfuzji.

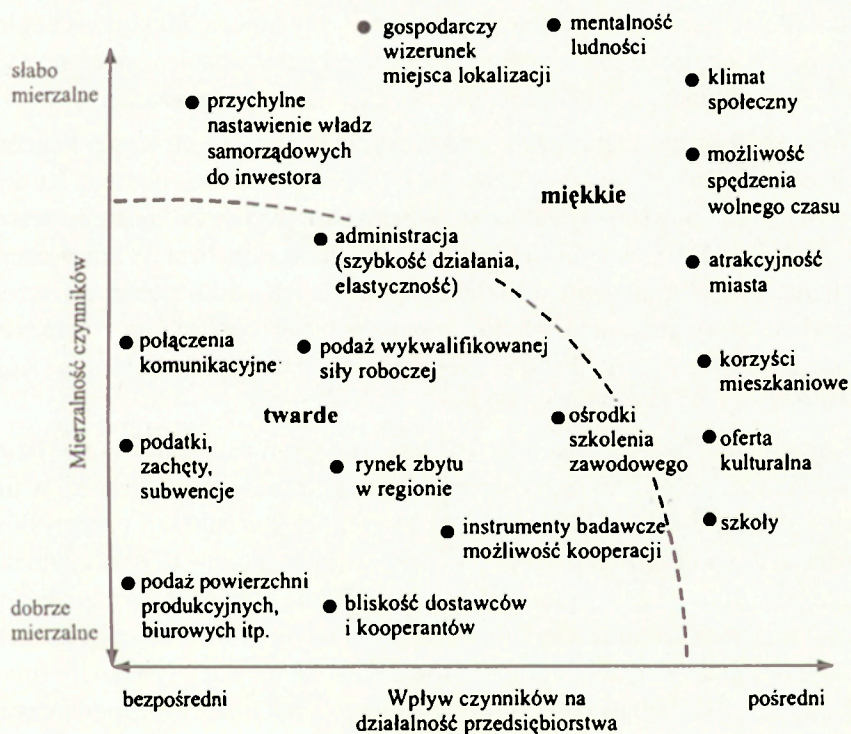
<sup>21</sup> Jak podaje R. Domański (2002, s. 115) badania prowadzone w USA w I połowie XX wieku wykazały, że wzrost gospodarczy może być wyjaśniony tylko w 40% przez tradycyjne czynniki produkcyjne (kapitał i praca). Pozostałe 60% przypisuje się postępowi technicznemu i organizacyjnemu, kwalifikacjom pracowników i technicznemu uzbrojeniu pracy.

<sup>22</sup> E.J. Małecki (1990) wprowadził pojęcie chłonności technologicznej regionu, natomiast M. Steiner (1998) ekonomicznego potencjału regionu. Wymienione pojęcia odnoszą się do zespołu czynników wpływających (stymulujących i ograniczających) na stopień i szybkość przyjęcia innowacji, czyli wpływających na rozwój regionu.



Jeśli przyjmiemy, że proces dyfuzji jest procesem uczenia się innowacji, to o jego przebiegu w dużym stopniu będzie decydować strumień przepływów informacji oraz rozmiary i zróżnicowanie potencjału ludzkiego (Keeble i in. 2000; Mac Kinnon 2002). Regiony najszybciej reagujące na innowacje muszą mieć dobrze rozwiniętą sieć informacyjną, bo to umożliwi kontakty z nauką, z centrami informacji naukowo-technicznej, dostęp do literatury. Wymienione elementy są czynnikami sprzyjającymi powstaniu i dyfuzji innowacji (Popławski 1995, s. 184). Z drugiej strony proces „uczenia się” innowacji wymaga nowej wiedzy, nowych metod organizacji pracy, zmiany powiązań z otoczeniem, zmiany sposobu zarządzania regionem. Dlatego takie cechy ludności jak przedsiębiorczość, otwartość na informacje, odpowiednie wykształcenie, odwaga w podejmowaniu decyzji są nie do przecenienia.

W nowym ujęciu teorii dyfuzji innowacji zakłada się, że innowacje są przyswajane i akceptowane najpierw w największych aglomeracjach miejsko-prze-



Ryc. 6. „Twarde” i „miękkie” czynniki lokalizacji (Źródło: Grabov, Henckel, Hollbach-Gröming 1995, za W. Dziemianowicz 1988)

„Soft” and „hard” factors of location (Source: Grabov, Henckel, Hollbach-Groming 1995, after W. Dziemianowicz 1988)

mysłowych, najlepiej przygotowanych do tego pod względem techniczno-ekonomicznym i społecznym (najwyższy potencjał innowacyjny). Dlatego odznaczają się one największą koncentracją małych innowacyjnych przedsiębiorstw. Następnie dzięki różnego rodzaju powiązaniom rozchodzą się na zewnątrz aglomeracji (efekt sąsiedztwa) i w dół hierarchicznego systemu osadniczego. Natomiast szybkość reakcji i zakres wykorzystania nowych rozwiązań w poszczególnych regionach zależy od jego potencjału innowacyjnego.

Krytycy tej teorii zwracali uwagę na determinizm technologiczny. Podnosili, że innowacje powodują wzrost a wzrost pobudza innowacje. Badania empiryczne nie wykazały bezpośredniego związku między potencjałem innowacyjnym regionu a zachowaniami lokalizacyjnymi (Walker 1986; B. Domański 1992; Chmiel 1997).

W koncepcji **korzyści i niekorzyści aglomeracji** zakłada się, że przestrzenna koncentracja zakładów umożliwi obniżenie kosztów produkcji. Dlatego istnieje silna tendencja do skupiania się różnego rodzaju działalności w przestrzeni. Pojęciu korzyści aglomeracji<sup>23</sup> towarzyszy pojęcie niekorzyści aglomeracji, przez które należy rozumieć negatywne konsekwencje wywołane nadmierną koncentracją działalności gospodarczej na danym obszarze.

We współczesnej literaturze korzyści wynikające z przestrzennej koncentracji jednostek gospodarczych dzieli się na wewnętrzne i zewnętrzne. Korzyści wewnętrzne powstają w zakładzie przemysłowym i są związane ze wzrostem skali produkcji. Natomiast korzyści zewnętrzne (lokalizacji i urbanizacji) wynikają ze współpracy wielu zakładów położonych blisko siebie (np. w zakresie kooperacji produkcji, zbytu) oraz wspólnego korzystania z urządzeń infrastruktury technicznej i społecznej ośrodka, w którym funkcjonują (Kortus 1986, s. 53; R. Domański 2002,).

Korzyści lokalizacji i urbanizacji potęgują geograficzną koncentrację działalności gospodarczej, bowiem zmniejszają zewnętrzne koszty transakcji w firmach (Gilising 2001; Cooke 2002). Przestrzennej koncentracji przemysłów sprzyja także społeczny podział pracy (dezintegracja pionowa), przy czym jak podaje A.J. Scott (1988) aglomeracja geograficzna przemysłów i społeczny podział pracy wzmacniają się w czasie i przestrzeni. W ślad za koncentracją działalności gospodarczej tworzy się lokalny, zróżnicowany rynek siły roboczej (Jayet 1983). Jednak nadmierna koncentracja podmiotów gospodarczych może skutkować negatywnymi konsekwencjami jak np. zanieczyszczenie i degradacja środowiska przyrodniczego, przeciążenie sieci transportowej, defi-

<sup>23</sup> Pojęcie korzyści aglomeracji nie jest pojęciem nowym w literaturze przedmiotu. Wprowadził je A. Marshall (1925) badając dystrykty przemysłowe. Ich zalety dostrzegł A. Weber (1909) a prace nad tym zagadnieniem prowadzili także m.in.: E.M Hoover (1962), W. Isard (1965), B. Gruchman (1967) i inni.



cyt wody, wzrost cen nieruchomości, patologie społeczne (**niekorzyści aglomeracji**). Akumulacja niekorzyści aglomeracji może uruchomić proces dekoncentracji działalności gospodarczej.

Z punktu widzenia procesów lokalizacji działalności gospodarczej istotne jest, że korzyści aglomeracji wywołują tendencje do koncentracji działalności gospodarczej, natomiast niekorzyści aglomeracji wzmacniają procesy do jej dekoncentracji.

Na podstawie ogólnych założeń dotyczących koncepcji korzyści i niekorzyści aglomeracji można przedstawić schemat lokalizacji małych zakładów zaawansowanej technologii. Nowe przedsiębiorstwa zaawansowanej technologii miały swobodę wyboru lokalizacji, ponieważ ich preferencje nie były uzależnione od przestrzennego rozmieszczenia tradycyjnych czynników (baza surowcowa, transport, tania siła robocza). W celu uniknięcia niekorzyści aglomeracji w istniejących okręgach przemysłowych, skierowały się w miejsca dotąd nieuprzemysłowione, gdzie stworzono nowe warunki produkcji oparte na odmiennych podstawach ekonomicznych, społecznych i politycznych (Scott, Storper 1987). Najbardziej atrakcyjne okazały się regiony o przyjemnym (niezdegradowanym) środowisku, korzystnie położone względem arterii komunikacyjnych, z rozbudowaną infrastrukturą naukowo-badawczą. Te nowe czynniki lokalizacji umożliwiły powstanie przestrzeni przemysłowych opartych głównie na małych i średnich przedsiębiorstwach wysokiej techniki. Na skutek korzyści aglomeracji nowe ośrodki zaczęły się dynamicznie rozrastać, co stopniowo doprowadziło do wykształcenia się niekorzyści aglomeracji. Sytuacja ta zrodziła konieczność działań w kierunku złagodzenia ujemnych konsekwencji społeczno-gospodarczych. W pierwszej fazie, jak wskazał G. Benko (1993) pomocne okazały się działania intensyfikujące inwestycje oraz reintegracja pionowa i standaryzacja produkcji (o ile pozwolił na to rynek), umożliwiające zatrudnienie siły roboczej o niższych kwalifikacjach. Dalsza rutynizacja niektórych rodzajów produkcji doprowadzi do wzrostu znaczenia pracowników o niskich kwalifikacjach. Przestrzenną konsekwencją tego będzie dekoncentracja. Polegać ona będzie na tworzeniu nowych zakładów na obszarach peryferyjnych. Obniżenie kosztów funkcjonowania zakładów na obszarach peryferyjnych będzie wynikać nie tylko z taniej siły roboczej (imi-granci, byli rolnicy), ale np. także z niższych kosztów nieruchomości, niższych cen usług komunalnych.

Nowe przestrzenie przemysłowe najczęściej lokalizowane są poza starymi okręgami przemysłowymi. Szczególnie atrakcyjne są aglomeracje o młodszej strukturze przemysłowej i aglomeracje kształtujące się. Aglomeracje miejskie były, są i będą rynkami wykwalifikowanych pracowników, kadry naukowo-badawczej, dlatego od dawna są uważane za sprzyjające innowacji. Gęstość

bezpośrednich kontaktów między ludźmi, ich podatność na przyswajanie i wytwarzanie innowacji jest potencjalnie najwyższa w aglomeracjach miejskich i wg J. Kołodziejskiego (1998, s. 60) stanowi najważniejszy element ich atrakcyjności lokalizacyjnej. Natomiast w regionach o tradycyjnej strukturze i metodach produkcji występuje „efekt jawajskiego drzewa” (Hall 1985). Oznacza to, że stare gałęzie przemysłowe nie stwarzają dogodnych warunków dla innowacji. Jednak pytanie P. Halla (1981) „dlaczego przemysł jutra nie pojawia się w okręgach wczorajszych” dziś jest tylko częściowo aktualne. Bowiern jak zwraca uwagę W.B. Stöhr (1986), w tradycyjnych aglomeracjach prowadzących restrukturyzację przemysłu powstają środowiska inkubacyjne. Na bazie (często materialnej) dawnych zakładów powstają nowe innowacyjne przedsiębiorstwa. Jest to zgodne z tezą E.J. Maleckiego (1985), że istniejące aglomeracje mają wysoką zdolność do zatrzymywania i przyciągania zarówno zasobów kapitałowych, jak i najbardziej przedsiębiorczych pracowników.

Teoria korzyści i niekorzyści aglomeracji tłumaczy w jaki sposób dochodzi do koncentracji i dekoncentracji działalności gospodarczej w przestrzeni oraz w jaki sposób może dojść do powstania nowych przestrzeni przemysłowych. Jednak nie daje odpowiedzi na pytania dotyczące nierównomiernego rozwoju w regionach o podobnych walorach. Procesy dynamiki przestrzennej i przestrzennej organizacji działalności gospodarczej są złożone i zależą od wielu czynników (zewnętrznych i wewnętrznych), dlatego wymagają jeszcze wielu badań, by móc w pełni ustalić wszystkie siły decydujące o przestrzennym rozmieszczeniu przemysłów zaawansowanej technologii (Benko 1993).

Zaprezentowane podejścia w różnym stopniu wyjaśniają zachowania lokalizacyjne małych i średnich przedsiębiorstw. Z badań wynika, że najmniejsze firmy (mikro-firmy), które są przedmiotem badania tej pracy powstają najczęściej w miejscu zamieszkania właściciela (R. Domański 1990; Kuciński 1993; Chmiel 1997). Według autorki powodów tego jest kilka: **finansowe, organizacyjne, i psychologiczne.**

Małe firmy powstają zwykle dzięki ograniczonym zasobom finansowym właściciela i jego rodziny. Często na lokal nowej firmy przeznaczona jest część mieszkania lub domu, bo wynajęcie nieruchomości jest zbyt kosztowne. Możliwość uzyskania ewentualnego kredytu bankowego też jest największa w miejscu zamieszkania ze względu na historię kredytową, której banki na ogół żądają przy udzielaniu pożyczek. Nadto w małej firmie najczęściej zatrudniani są lub pomagają dorywczo członkowie rodziny, a to także jest ułatwione, gdy zakład zlokalizowany jest w rodzinnej miejscowości.

Powody organizacyjne nabierają wagi przy załatwianiu spraw formalnych związanych z założeniem i funkcjonowaniem firmy. Zgłoszenie prowadzenia działalności gospodarczej, rozliczenia podatkowe, powiązania z innymi fir-



mami dokonują się w środowisku najbardziej znanym i dostępnym, a to oznacza oszczędność czasu i pieniędzy. W miejscu zamieszkania przez lata zdobywa się wiarygodność i zaufanie innych mieszkańców, nawiązuje się kontakty towarzyskie, a to nierzadko ułatwia funkcjonowanie podmiotu gospodarczego (np. umożliwi korzystne transakcje finansowe – odroczenie płatności, zapewni stałych klientów itd.).

Natomiast powody psychologiczne związane są np. z poczuciem bezpieczeństwa we własnym środowisku. Wybór „miasta rodzinnego” dokonany przez właściciela jako miejsce dla lokalizacji jego firmy minimalizuje warunki niepewności, ponieważ jest to miejsce o najpełniejszej i najbardziej dostępnej informacji (Domański R. 1982). Dlatego wiele małych przedsiębiorstw ignoruje możliwości lokalizacyjne poza swoim regionem. Znane są również przykłady małych firm, które powstały na zasadzie efektu demonstracji (sąsadowi powiodło się, to warto spróbować). Dodatkowo władze lokalne i regionalne stosują wiele zabiegów, aby przyciągnąć te przedsiębiorstwa.

#### 2.2.2. MAŁE FIRMY W POSTFORDOWSKIM MODELU ELASTYCZNEJ PRODUKCJI

Do końca lat 60. XX wieku, w państwach wysoko rozwiniętych dominującym modelem produkcji był fordyzm. Polegał on na masowej produkcji zestandaryzowanych wyrobów dla stale rosnącego rynku konsumenta (Leborgne, Lipietz 1988, 1992; Tickell, Peck 1992). Produkcja oparta była na wielkich wyspecjalizowanych urządzeniach z zastosowaniem linii montażowych, czego konsekwencją były długie serie wyrobów. Interwencjonizm państwowy, reklamy oraz lansowanie zmodyfikowanej mody umacniały model sztywnej, stosunkowo taniej produkcji. Rozwój gospodarczy opierał się głównie na dużych i wielkich przedsiębiorstwach o silnie rozwiniętej sieci powiązań pionowych. Natomiast małe firmy stanowiły przejaw braku nowoczesności, głównie ze względu na niską innowacyjność. W układzie przestrzennym również rysowała się pewna prawidłowość. Powstawały bowiem skupiska dużych zakładów przemysłowych wykorzystujących korzyści wewnętrzne (korzyści skali) i korzyści zewnętrzne (korzyści lokalizacji i urbanizacji). Podstawowe jednak znaczenie miały wewnętrzne korzyści skali wynikające z integracji pionowej (Aydalot 1985; Scott 1988).

System ten wyczerpał swoje możliwości w II połowie XX wieku. W latach 70. rozpoczął się proces gospodarczych zmian ilościowych i jakościowych. Przejawem tych zmian były przekształcenia organizacji produkcji, organizacji pracy oraz przekształcenia przestrzenne. Zmianie uległ również zakres oddziaływania państwa w gospodarce. Według M. Piore'a i C. Sabela (1984) nastąpił drugi przemysłowy podział świata (second industrial divide): przed-

siębiorstwa odeszły od produkcji masowej (fordyzmu) do nowoczesnych działalności elastycznej produkcji (postfordyzmu).

Postfordyzm określany jako elastyczny model produkcji odznacza się zdolnością do szybkiego reagowania na zmiany popytu i dostosowania do niego wielkości produkcji, procesu wytwarzania, asortymentu wyrobów (Wolch, Dear 1989, cyt. za B. Domański 1992). W procesie tym przedsiębiorstwa odeszły od ściśle przeznaczonych, najczęściej jednozadaniowych, wielkich maszyn do urządzeń wielozadaniowych, dających się programować (B. Domański 1992). Pozwoliło to na produkcję wyrobów w krótkich seriach i skracanie cykli życiowych produktów.

Jedną z podstawowych cech elastycznego modelu produkcji jest dominacja małych i średnich przedsiębiorstw. D. Maillat (1990) wśród koncepcji wyjaśniających dominację małych firm w postfordyzmie wymienił:

- teorię rozpadu dużych przedsiębiorstw (the fragmentation strategy effect),
- teorię recesyjnego bodźca (recession push theory),
- teorię wzrostu dochodów (the income growth theory),
- teorię zmian technologicznych (the technological change theory),
- teorię efektu osmozy między wytwarzaniem a produkcyjnymi usługami (the effect of osmosis between manufacturing and service industries).

Mnogość małych przedsiębiorstw najlepiej tłumaczy teoria rozpadu dużych przedsiębiorstw (Storper 1991; Scott, Storper 1987; Storper, Walker 1989). Według tej koncepcji powstawanie małych podmiotów związane jest z długofalowymi strategiami rozwojowymi wielkich przedsiębiorstw, które zmieniają charakter powiązań wewnętrznych, czego przejawem jest dezintegracja pionowa. Dezintegracja pionowa jest strategią minimalizacji kosztów funkcjonowania przedsiębiorstwa (Storper 1991) i polega na zleceniu części produkcji podwykonawcom. Najczęściej wymieniane przyczyny dezintegracji pionowej to (Scott, Storper 1987; Storper, Walker 1989):

- niepewność rynku,
- konkurencja ekonomiczna,
- lepsze warunki świadczenia usług i zaopatrzenia w półprodukty (podspóły) przez wyspecjalizowane, małe przedsiębiorstwa zewnętrzne.

Dezintegracja pionowa wyjaśniana jest również przez teorię kosztów transakcji R.H. Coase'a (1937) rozwiniętej przez O.E. Williamsona (1975) i A.J. Scotta (1984). W teorii tej minimalizacja kosztów transakcji (związanych np. z poszukiwaniem partnerów, zawieraniem transakcji, zbieraniem informacji) jest podstawowym kryterium funkcjonowania przedsiębiorstwa. Przedsiębior-



stwo może obniżyć te koszty przekształcając relacje rynkowe w relacje wewnętrzne, czyli dokonując internalizacji transakcji (integracji pionowej) lub przedsiębiorstwo może dokonać eksternalizacji produkcji (dezintegracji pionowej) w przypadku gdy korzyści integracji są niskie lub negatywne (Benko 1993; Pietrzyk 1996). Efektem eksternalizacji jest przejście od zhierarchizowanego (pionowego) modelu przedsiębiorstwa, opartego o korzyści skali (economies of scale) do modelu powiązań poziomych opartego o zewnętrzne korzyści różnorodności (economies of scope), w którym decydującą rolę odgrywa współpraca między wieloma przedsiębiorstwami. Dochodzi wówczas do powstania małych i średnich podmiotów gospodarczych.

Pozostałe koncepcje, wyróżnione przez D. Maillat'a zostały przedstawione w literaturze polskiej przez J. Chmiela (1997) oraz A. Wielońskiego (2000). Z punktu widzenia celu niniejszej pracy warto przytoczyć za wymienionymi autorami główne założenia prezentowanych przez nich teorii.

**Teoria recesyjnego bodźca** wiąże powstanie małych przedsiębiorstw z okresem dekonunktury. Przedsiębiorstwa broniąc się przed spadkiem popytu najczęściej likwidują linie produkcyjne przynoszące straty oraz zwalniają pracowników. Jest to reakcja na zmianę uwarunkowań. Sytuacja ta stwarza możliwość liczebnego wzrostu małych przedsiębiorstw. Zamknięte linie produkcyjne zostawiają nisze, które mogą być zagospodarowane przez mniejsze firmy, a osoby bezrobotne lub zagrożone bezrobociem organizują sobie nowe miejsca pracy zakładając własne zakłady.

**Teoria wzrostu dochodów** upatruje szansę ekspansji małych zakładów w możliwościach zaspakajania zindywidualizowanych potrzeb bogacącego się społeczeństwa. Wzrost dochodów ludności pociąga za sobą zróżnicowanie gustów i popytu, a na tego typu zmiany najszybciej reagują małe firmy.

**Teoria zmian technologicznych** wyjaśnia powstawanie małych przedsiębiorstw miniaturyzacją maszyn i urządzeń, które umożliwiają produkcję w małej skali. Dodatkowo rozwój technologii staje się bodźcem do powstawania przedsiębiorstw zajmujących się badaniami naukowo-technicznymi oraz wdrażaniem innowacji na zamówienia większych jednostek.

Według **teorii efektu osmozy między wytwarzaniem a produkcyjnymi usługami** sprawnie działające na rynku firmy muszą korzystać z usług firm doradczych, finansowych, reklamowych, badawczych itp., a to stwarza potrzebę powstawania małych przedsiębiorstw wyspecjalizowanych w świadczeniu tego rodzaju usług.

**Elastyczny model produkcji** ma również swoje konsekwencje przestrzenne, które można rozpatrywać z punktu widzenia pojedynczego przedsiębiorstwa lub grupy przedsiębiorstw (nowych okręgów przemysłowych).

Pierwsze ujęcie nawiązuje do omówionej wcześniej teorii kosztów transakcji Williamsona i przedstawia zmiany przestrzenne wynikające z dezintegracji pionowej przedsiębiorstwa. P. Nijkamp (1990) zwrócił uwagę na 4 typy zachowań przedsiębiorstw:

1. Integrację poziomą – polegającą na przestrzennej koncentracji małych firm działających w tej samej (lub pokrewnej) dziedzinie gospodarki. Między firmami wykształcają się powiązania w zakresie wykorzystania istniejącej infrastruktury ekonomicznej i społecznej, ale także współpraca w zakresie wymiany informacji i konkurencji. W efekcie w regionie powstaje skupienie małych i średnich firm o silnie rozwiniętej strukturze sieciowej, zwiększające szanse regionu na konkurencję nie tylko na rynku lokalnym ale nawet ponadregionalnym,

2. Integrację pionową – dotyczącą głównie przedsiębiorstw wielozakładowych. Ten typ organizacji przestrzennej wynika z faz rozwoju firmy (por. teorię technologicznej dojrzałości)<sup>24</sup>. W wyniku rozwoju firmy i wzrostu produkcji (standaryzacja i masowa produkcja) następuje regionalizacja firmy. Przejawia się to w lokowaniu zakładów na obszarach peryferyjnych w celu obniżenia kosztów produkcji.

3. Dezintegrację poziomą – która polega na koncentracji w przestrzeni firm zróżnicowanych branżowo. Koncentracja przestrzenna, w tym przypadku, daje możliwość korzystania z istniejącej infrastruktury techniczno-ekonomicznej i społecznej regionu.

4. Quasi-integrację pionową<sup>25</sup> – polega ona na koncentracji w przestrzeni jednej dużej firmy oraz sieci małych kooperujących z nią przedsiębiorstw. Niestabilność rynku, wysokie koszty badań, skracanie cyklu życia produktów powodują, że duże firmy zdecydowanie rozszerzają podwykonawstwo. Wiele firm kooperujących stanowiły wcześniej (przed dezintegracją pionową) oddziały dużej firmy, a w zmieniających się warunkach uzyskały samodzielność.

<sup>24</sup> W myśl teorii technologicznego dojrzewania rozwój firmy odbywa się w 4 fazach (cyklach), charakteryzujących się odmienną skalą produkcji oraz odmiennymi preferencjami lokalizacyjnymi. Najczęściej wymieniane są fazy (Chmiel 1997, s. 100): innowacji, masowej produkcji, nasylenia rynku, regionalizacji. W fazie innowacji produkcja odbywa się na małą skalę i związana jest z dużymi nakładami finansowymi. Dlatego firma ciąży do starych aglomeracji (okręgów przemysłowych), gdzie korzyści zewnętrzne mogą zrekompensować (w jakimś stopniu) wysokie koszty początkowe. W fazie masowej produkcji i nasylenia rynku następuje wzrost skali produkcji oraz wzrost zapotrzebowania na mniej kwalifikowaną siłę roboczą. Firma poszukuje nowych tańszych miejsc lokalizacji. Natomiast w fazie regionalizacji następuje dekoncentracja produkcji i powstają nowe zakłady, najczęściej w regionach peryferyjnych. Takie zachowania firm wielozakładowych w krótkim okresie będą opłacalne zarówno dla przedsiębiorstwa jak i regionów peryferyjnych.

<sup>25</sup> Pojęcie „quasi-integracji pionowej” wprowadził A. Lipietz (Leborgne, Lipietz 1988). Według autora są to stabilne relacje między dostawcami a klientami.



Drugie podejście nawiązuje do francuskiej regulacyjnej szkoły marksizmu, wg której, nowa, elastyczna forma akumulacji kapitału osiągnana jest za cenę wysokich kosztów społecznych. Dlatego postfordowski model produkcji prowadzi do „odrodzenia przestrzennej koncentracji produkcji i pojawienia się nowych regionów przemysłowych zazwyczaj na obszarach bez historii intensywnego uprzemysłowienia i rozwoju społeczności robotniczej” (B. Domański 1992, s. 62), odznaczających się niskim stopniem świadomości i zorganizowania klasy robotniczej. Według M. Storpera i R. Walkera (1989) postfordyzm cechuje się zdecydowaną rekoncentracją produkcji oraz powrotem do życia Marshallowskich okręgów przemysłowych (Becattini 1989, 1992; Amin, Robins 1992; Garofoli 1992a, b; Leborgne, Lipietz 1992; Tickell, Peck 1992; Czerny 1997; Grzeszczak 1999). Okręgi te definiowane są jako jednostki społeczno-terytorialne bazujące na sieciach produkcyjnych złożonych z małych firm i zorganizowanych w sposób umożliwiający uzyskiwanie maksymalnych korzyści skali i różnorodności (Piore Sabel 1984; Garofoli 1992a,b; Grzeszczak 1999; Pinch i in. 2003). G. Becattini (1989, s. 108; za J. Grzeszczakiem, 199 s. 37) podkreślił, że aby mógł powstać marshallowski okręg przemysłowy „*miriady małych przedsiębiorstw muszą przeniknąć się nawzajem ze społecznością zamieszkującą to samo terytorium: mieszkańcy ci powinni odznaczać się cechami społeczno-kulturowymi dostosowanymi do procesu rozwojowego właściwego małym przedsiębiorstwom*”.

**W świetle powyższych rozważań powstaje pytanie czy przy pomocy modelu elastycznej produkcji można tłumaczyć proces eksplozji małych firm w Polsce?**

W rodzimej literaturze przedmiotu jest stosunkowo niewiele pozycji podejmujących problematykę elastycznego modelu produkcji (Jałowicki 1991; Parysek 1991, 1992; B. Domański 1992; Chojnicki 1993; Hausner 1994; Strykiewicz 1993, 1994). Dyskusja najczęściej toczy się wokół pytania czy w powojennej gospodarce polskiej dominował fordowski model produkcji i czy w związku z tym mamy do czynienia z przechodzeniem od fordyzmu do postfordyzmu? J.J Parysek (1992 s. 82) zauważył, że „*Komunistyczny system gospodarczy zaadaptował pewne rozwiązania typu fordowskiego, takie jak masowa produkcja (choć nie dóbr konsumpcyjnych), tworzenie kolosów przemysłowych, przestrzenna koncentracja produkcji czy w miarę pełne zatrudnienie. O takim wyborze nie decydował jednak postęp techniczno-organizacyjny w przemyśle, ani potrzeby bogacącego się społeczeństwa, tylko wielkomocarstwowa polityka ZSRR i chłonność rynku radzieckiego*”. Dodatkowo autor (1992, s. 86) stwierdził, że model fordyzmu może zaistnieć i efektywnie funkcjonować w warunkach wysokiego zaawansowania technologicznego przemysłu, dużej efektywności gospodarowania, wolnego dostępu do kapitału,

wzrastającej zamożności społeczeństwa oraz powstania krajowego i światowego rynku masowych dóbr konsumpcyjnych – a takich warunków nie było w powojennej Polsce. Na podobne wątpliwości zwrócił uwagę Z. Chojnicki (1993), wg którego polska gospodarka nigdy nie miała fordowskiego charakteru, bo nie rozwinął się w niej system intensywnej akumulacji – znak rozpoznawczy fordyzmu. Z kolei K. Jowitt (1993, s. 12, cyt. za T. Strykiewiczem 1999, s. 48) podkreślił aspekt społeczny, wskazując na to, że system komunistyczny pogłębiał społeczną izolację, rozwijał świadomość partykularnych interesów, „gdzie zamiast regularnej współpracy na bazie elementarnej zaufania i bezosobowych reguł mamy niepokonany konflikt indywidualnych i grupowych egoizmów”.

Z powyższej dyskusji płyną 2 podstawowe wnioski:

1. Trudno mówić obecnie w Polsce o przechodzeniu od fordyzmu do postfordyzmu, skoro fordyzmu nie było. Dodatkowo, jak wskazuje T. Strykiewicz (1999, s. 48), obydwie koncepcje odnoszą się do ewolucji gospodarki kapitalistycznej.

2. Nie można bezkrytycznie i całościowo przyjmować koncepcji teoretycznych powstałych w państwach o odmiennej sytuacji społeczno-gospodarczej.

Z badań autorki wynika, że w Polsce w różnych okresach transformacji odmienne czynniki powodowały powstawanie nowych firm. We wstępnej fazie transformacji (1989–91/92) wielkie przedsiębiorstwa na zmieniające się warunki zareagowały zmniejszeniem produkcji i zwalnianiem nadwyżki zatrudnionych. Trudno przypisywać zbyt dużą rolę bezrobotnym w powstawaniu nowych zakładów (choć i takie sytuacje się zdarzały), ale wiele przedsiębiorczych osób odchodziło z państwowych firm i wykorzystując swoje doświadczenie, wiedzę i kontakty osobiste decydowało się na pracę na „własny rachunek”. Jednak w tym okresie główną przyczyną powstawania nowych małych firm była likwidacja utrudnień (prawnych barier) w zakładaniu prywatnych przedsiębiorstw (Kamińska 1992a, 1994a, 1996c). W latach 1992–1993 powstawanie małych firm można tłumaczyć teorią rozpadu wielkich przedsiębiorstw, a raczej uwarunkowaniami związanymi z prywatyzacją przedsiębiorstw państwowych (zwłaszcza z prywatyzacją fizyczną). Prywatyzacja fizyczna polegała na likwidacji przedsiębiorstwa, a następnie sprzedaży czy dzierżawie pozostałego majątku prywatnym przedsiębiorcom. Od 1994 r. duże znaczenie miał *outsourcing*, czyli zlecanie usług i produkcji podzespołów (części, opakowań itp.) „na zewnątrz” – małym podwykonawcom w celu obniżenia kosztów produkcji. W tym okresie pomocna staje się również teoria efektu osmozy między wytwarzaniem a usługami produkcyjnymi. Duża konkurencja



na rynku, wysoka specjalizacja i dążenie do obniżenia kosztów zmusiły przedsiębiorstwa produkcyjne do współpracy z firmami usługowymi w zakresie reklamy, doradztwa prawnego, finansowego, marketingowego itp. Dało to asumpt do tworzenia się małych firm z wysoko wykwalifikowaną kadrą świadczących tego typu usługi. Nie bez znaczenia jest również wzrost zróżnicowania popytu, który jest pochodną wzrostu dochodów. Zindywidualizowany popyt są w stanie zaspokoić, małe firmy produkujące wyroby w małych seriach, często na specjalne indywidualne zamówienia.

### 2.2.3. MAŁE FIRMY W TEORIACH ROZWOJU REGIONALNEGO

Teorie rozwoju regionalnego zajmują się badaniem przyczyn nierównomiernego rozwoju gospodarczego poszczególnych jednostek przestrzennych oraz przygotowaniem założeń polityki gospodarczej, której celem nadrzędnym jest zmniejszanie dysproporcji rozwojowych (Gorzela 1989; Chmiel 1997). Najogólniej można je podzielić na 2 grupy: teorie rozwoju egzogenicznego („od góry”) i teorie rozwoju endogenicznego („od dołu”) (Gorzela 1989; Szul 1991; Chmiel 1997).

#### 2.2.3.1. ROZWÓJ EGZOGENICZNY

Teorie rozwoju egzogenicznego mają swoje wsparcie teoretyczne m.in. w koncepcji biegunów wzrostu i rozwoju spolaryzowanego. Koncepcja ta sformułowana przez F. Perroux (1950) była rozwijana przez wielu ekonomistów i geografów (m.in. Myrdal 1957; Hirschman 1958; Isard, Schooler 1959; Boudeville 1961, 1965; Pottier 1963; Paelinck 1965; Friedmann 1967; Hansen 1967, 1968; Lasuen 1969, 1973). W polskiej literaturze teoria biegunów wzrostu została opisana m.in. w pracach: K. Dziewońskiego (1967); M. Rościszewskiego (1970, 1977); A. Kuklińskiego (1971a, b); J. Grzeszczaka (1971, 1978, 1999); J. Regulskiego (1971); P. Korcellego (1976); B. Winiarskiego (1976); J. Chmiela (1997). Zakłada ona, że wzrost jest nierównomierny i pojawia się ze zmiennością intensywnością w punktach lub biegunach wzrostu (Perroux 1955), w wybranych dynamicznych sektorach (Hirschman 1958) lub w pewnych centrach wzrostu (Myrdal 1957; Friedmann 1967), a stamtąd rozprzestrzenia się różnymi kanałami w wyniku Hirschmanowskiego procesu „przesączenia się” (trickle down), Myrdalowskiego „rozlewania się” (spread) lub Friedmannowskiego rozchodzenia się na peryferie, wywierając zmienne dla gospodarki efekty końcowe.

W powyższych koncepcjach istnieją przynajmniej 2 elementy determinujące wielkość przedsiębiorstw:

- konieczność istnienia firmy motorycznej (wiodącej) (Perroux 1950, Hirschman 1958, Paelinck 1965)<sup>26</sup>,
- innowacyjność (Perroux 1950, Lasuen 1973)<sup>27</sup>.

Oznacza to, że teoria biegunów wzrostu dominującą rolę w rozwoju gospodarczym przypisuje wielkim przedsiębiorstwom, zaawansowanych technicznie, odznaczających się dużym stopniem interakcji z wieloma innymi firmami. Nie oznacza to jednak, że w strukturze gospodarczej były one jedynymi elementami. Istniała cała sieć małych przedsiębiorstw współpracujących z firmami motorycznymi. Jednak przypisywano im drugorzędą rolę w rozwoju gospodarczym<sup>28</sup>. Charakteryzowały się one prostym procesem produkcyjnym, minimalną wielkością ekonomiczną (niższą od wielkości firmy wiodącej) oraz lokalizacją w pobliżu przemysłu motorycznego (Darwent 1969). Ich powstanie, wzrost a nawet upadek były często uzależnione od planów rozwojowych firmy wiodącej. Powiązane regresywnie lub progresywnie z wielkimi korporacjami rozwijały się pod wpływem impulsów emitowanych przez nie. Jednak wraz z rozwojem firm wiodących zmieniało się znaczenie i zakres działania małych przedsiębiorstw. W wyniku zwiększenia się częstotliwości wprowadzania innowacji, a tym samym zmniejszania się okresu życia poszczególnych produktów, firmy motoryczne musiały działać bardziej elastycznie. Były bowiem zainteresowane tym, aby w jak najkrótszym czasie wprowadzić nowy produkt na rynek i w jak najkrótszym czasie, wycofać się z jego produkcji. Działania takie były możliwe w wyniku zlecenia podwykonawcom większo-

<sup>26</sup> W koncepcji biegunów wzrostu F. Perroux podstawą rozwoju gospodarczego są wielkie firmy motoryczne (wiodące). Są to przedsiębiorstwa działające w obrębie sektorów dynamicznych, zdolne generować swój rozwój, rozwój firm współpracujących, a tym samym rozwój całej gospodarki. Warunkiem tego rozwoju jest duża skala produkcji w firmach wiodących, silne powiązania z wieloma innymi firmami. Firmy motoryczne ze względu na swoje cechy innowacyjne i dominujące silnie oddziałują na otoczenie i są w stanie indukować wzrost w dłuższym okresie. Siła tego oddziaływania jest proporcjonalna do wielkości firmy. Im większa jest dana firma tym większy będzie zakres dominacji nad innymi firmami (Darwent 1969).

<sup>27</sup> Według F. Perroux podstawową przyczyną rozwoju biegunów wzrostu były „innowacje schumpeterowskie”, które prowadziły do pojawiania się jednych i do śmierci innych przemysłów. Nowe gałęzie przemysłu (firmy), w których wprowadzano innowacje rosły w szybszym tempie niż pozostałe, szybszy był również wzrost w przemysłach (firmach) z nimi powiązanych (Perroux 1955; Lasuen 1969). Nowe produkty oznaczały zwykle większą skalę produkcji. E. Mansfield (1968) dowodził, że mimo, iż małe przedsiębiorstwa dorównują dużym we wprowadzaniu innowacji, to jednak nowe innowacje są przyjmowane o wiele szybciej przez wielkie firmy. Natomiast J.R. Lasuen (1969) uważał, że o wiele większe konsekwencje dla gospodarki mają innowacje wprowadzane przez wielkie firmy wieloprzedmiotowe-wielozakładowe aniżeli przez mniejsze zakłady. J.R. Lasuen (1973) podkreślał, że rozwój gospodarczy jest efektem wprowadzania „kolejnych partii innowacji” w przemysłach dominujących. Te kolejne innowacje wymagają coraz większej skali działania i coraz większych rynków. Dlatego autor położył główny nacisk na innowacje o zasięgu międzynarodowym.

<sup>28</sup> Mniejsze znaczenie małych firm miało także swoje odzwierciedlenie w używanych określeniach – firmy indukowane, firmy satelitarne.



ści czynności (zaopatrzenie, sprzedaż, obsługę, badania), przy zachowaniu dla siebie końcowego montażu produktu, projektowania i finansowania produkcji (Lasuen 1969). Wpłynęło to na umocnienie powiązań między firmami wiodącymi a małymi kooperantami, zwiększenie zakresu działania mniejszych firm, a także na wzmocnienie kanałów dyfuzji innowacji pomiędzy firmami.

Pod koniec lat 60. XX wieku pojawiły się głosy krytyki dotyczące teorii biegunów wzrostu i rozwoju spolaryzowanego<sup>29</sup>. Zastosowana w niektórych krajach w polityce regionalnej koncepcja biegunów wzrostu i rozwoju spolaryzowanego przyniosła wątpliwe rezultaty. Liczne badania wykazały, że efekty rozprzestrzeniania się wzrostu na obszary zacofane są nie tylko mniejsze od oczekiwanych, ale również ograniczone przestrzennie i zdecydowanie mniejsze od efektów polaryzacji (Gray 1969; Gaile 1974; Hansen 1975; Coraggio 1977). Często powstałe bieguny nie transmitowały wzrostu na otaczające je obszary, stając się tzw. „katedrami na pustyni” (Gilly 1984, s. 402). Jednocześnie pojawiły się problemy społeczno-gospodarcze w wielu światowych ośrodkach wzrostu będące wynikiem „procesu wymywania”. Nadmierna koncentracja działalności gospodarczej w centrach wzrostu zaczęła przynosić niekorzyści skali w postaci zdegradowanego środowiska. Sprowadzenie taniej siły roboczej do wielkich miast sprzyjało wyludnianiu się obszarów zaplecza, bezładnemu rozrastaniu się miast oraz problemom społecznym (budowa slumsów, wzrost bezrobocia, sytuacje patologiczne). Wg N.M. Hansena (cyt. za J. Chmielem 1997, s. 75) zaczęły pojawiać się tendencje do:

- podporządkowania krajów słabo rozwiniętych krajom rozwiniętym i międzynarodowym korporacjom,
- dominacji jednego lub kilku ośrodków miejskich,
- rosnącego zróżnicowania dochodów,
- wzrastającego braku żywności,
- pogorszenia się warunków materialnych ludności regionów peryferyjnych.

W tych okolicznościach przydatność koncepcji biegunów wzrostu do celów polityki regionalnej okazała się ograniczona, a według niektórych krytyków wręcz bezużyteczna. Wszystko to spowodowało inne spojrzenie na znaczenie wielkich firm w rozwoju gospodarczym regionów. Nawet niektórzy zwolennicy koncepcji biegunów wzrostu zakwestionowali rolę dużych firm jako podstawy wzrostu. Podnosili oni znaczenie usług oraz skupisk wielu mniejszych firm świadczących usługi wyspecjalizowane. Tego typu firmy miały kształtować zewnętrzne korzyści aglomeracyjne (Darwent 1969). Rozbudowany układ małych zróżnicowanych firm mógł zrodzić duży dynamiczny ośro-

<sup>29</sup> Dogłębna krytyka teorii biegunów wzrostu znajduje się w pracy J.L. Corragio 1977, s. 7–42.

dek drogą powiązań zewnętrznych o charakterze psychologicznym, społecznym, kulturalnym i instytucjonalnym (Vernon 1966; Lasuen 1969).

Tymczasem na przełomie lat 80. i 90. XX w. pojawił się pogląd, że nowe okręgi przemysłowe należy analizować jako formy przestrzeni spolaryzowanej i wyjaśniać ich lokalizację w kategoriach teorii biegunów wzrostu i rozwoju spolaryzowanego (Cohen 1990; Hansen 1996; Grzeszczak 1999). Badacze podkreślali przy tym rolę innowacji w rozwoju gospodarczym, naturalną ich skłonność do skupiania się oraz fakt, że najlepsze warunki do pojawiania się nowych wiązek innowacji znajdują się w wielkich miastach. Zwrócili uwagę na okręgotwórczą rolę miast światowych (*world cities*) (Kratke 1995; Veltz 1992), miast globalnych (*global cities*) (Hingel 1995) oraz biegunów technologicznych (*technological poles of development*) (De Bresson 1989; Simmie 2001). P. Veltz (1991) stwierdził, że w wielu krajach świata widoczna jest koncentracja wzrostu w najbardziej rozwiniętych miastach i regionach oraz że głównym czynnikiem lokalizacji jest istnienie rynku wykwalifikowanej siły roboczej.

W badaniach nad nowymi okręgami przemysłowymi podkreśla się, że ich rozwój związany jest z przedsiębiorstwami różnej wielkości. S.O. Park (1996) zwrócił uwagę na to, że ze zróżnicowanych powiązań różnej wielkości firm wynikają różne typy okręgów przemysłowych. S.H. Sweeney i E.J. Freser (1998) położyli nacisk na symbiozę wielkich i małych przedsiębiorstw oraz na kooperacyjny charakter ich powiązań. A.J. Scott (1992) dowodził, że duże jednostki produkcyjne odgrywają główną rolę w inicjowaniu rozwoju i wzroście nowych okręgów, a H. Bathelt (1994, 2001) zauważył, że w regionach opartych na dużych przedsiębiorstwach dochodzi do silnej koncentracji przestrzennej różnych działalności gospodarczych. Wielkie przedsiębiorstwa z elastyczną produkcją oddziałują stymulująco na procesy zakładania nowych małych firm. Rośnie znaczenie dostawców z elastyczną produkcją, rozwijają się powiązania produkcyjne, co sprzyja podejmowaniu kolejnych decyzji lokalizacyjnych.

**W świetle przedstawionych rozważań powstaje pytanie czy teoria biegunów wzrostu może mieć zastosowanie przy objaśnianiu procesów lokalizacji mikro- firm prywatnych.**

Z badań autorki wynika, że prawie 3/4 mikro-firm zlokalizowanych jest w miastach polskich, z tego prawie 30% w 18 największych miastach (powyżej 200 tys. mieszkańców). Oznacza to, że tego rodzaju przedsiębiorstwa ciążą do największych ośrodków miejskich, bowiem korzyści lokalizacji jakie oferują te bieguny wzrostu są niezwykle atrakcyjne dla najmniejszej grupy wielkościowej firm. Geograficzna bliskość przedsiębiorstw stwarza bodźce



do zwiększania ich konkurencyjności na rynkach krajowych i zagranicznych, wytwarza mechanizm przyciągający utalentowanych ludzi i inne środki produkcji (Hansen 1992). Małe firmy mają skłonność do lokowania się w pobliżu innych firm ze względu na możliwości kooperacyjne z wielkimi przedsiębiorstwami lub ze względu na korzyści skali, korzyści różnorodności oraz korzyści wzrostu elastyczności jakie te firmy mogą uzyskiwać poprzez tworzenie skupień (clusters) (Humphrey 1995; Freser i in. 2000; Gordon i in. 2000; Gil-sing 2001; Keeble i in. 2002).

### 2.2.3.2. ROZWÓJ ENDOGENICZNY

Od początku lat 70. XX wieku coraz silniejszą pozycję zdobywała koncepcja rozwoju endogenicznego („od dołu”, lokalnego). Powstała ona jako odpowiedź na niezadowolające efekty rozwoju spolaryzowanego. Więcej na temat koncepcji rozwoju endogenicznego można znaleźć w następujących pracach: W.B. Stöhr, F. Tödtling 1978; J. Friedmann, C. Weaver 1979; W.B. Stöhr, D.R.F. Taylor 1981; C. Weaver 1981; I. Pietrzyk 1992; J. Chmiel 1997.

Główną przesłanką rozwoju endogenicznego jest zaspokojenie potrzeb społeczności lokalnych poprzez racjonalne wykorzystanie miejscowych zasobów społeczno-ekonomicznych i środowiskowych. Jego podstawą jest wspólne działanie ludności na rzecz swojego „terytorium”, czyli obszaru, który grupa osób określa jako swą wyłączną własność (Otok 1987, s. 20). Terytorium takie spełnia trzy podstawowe funkcje: zapewnia bezpieczeństwo, pobudza do aktywności oraz sprzyja identyfikacji, której ludzie oczekują przez zamieszkanie na określonym terenie (Ardrey 1967; Eyles 1970; Otok 1987). Wspomniana identyfikacja wiąże się z troską ludności o rozwój i przyszłość swojej „małej ojczyzny”. Taka postawa pozwala na postawienie rzetelnej diagnozy społeczno-gospodarczej regionu, z uwzględnieniem słabych i mocnych stron, oraz świadome wyznaczenie kierunków rozwoju w oparciu o możliwości regionu, jego odrębność kulturową i specyfikę.

Wg M. Czerny (1997, s. 32) rozwój endogeniczny oznacza, że dany obszar wykazuje zdolności do:

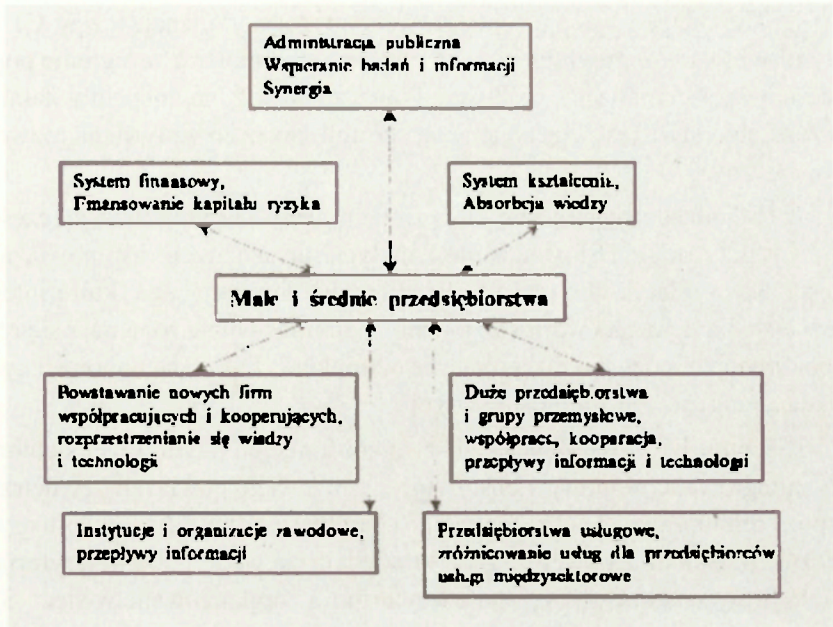
- przekształcania się lokalnego systemu społeczno-gospodarczego z tradycyjnego w nowoczesny,
- reagowania na impulsy zewnętrzne,
- promowania wśród miejscowej społeczności idei uczenia się i podnoszenia swoich kwalifikacji,
- wprowadzania specyficznych form regulacji społecznej na poziomie lokalnym.

W rozwoju endogenicznym odrzuca się dominację wielkich firm, nadmier- nie degradowujących środowisko przyrodnicze i narzucających swoje warunki nie tylko mniejszym przedsiębiorstwom, ale także regionom, w których funk- cjonują (Aydałot 1983, s. 178). Rozrośnięte nad miarę i silnie zbiurokratyzo- wane korporacje postrzegane są jako „nieładzkie” maszyny nie pielęgnujące więzi między pracownikami. „Człowiek jest mały – pisał E.F. Schumacher (1981, s. 181) – i dlatego to, co małe jest piękne. Postawić na gigantomanię to postawić na samozagładę”. Oznacza to, że rozwój endogeniczny powinien opierać się na lokalnej sile roboczej, jej wiedzy, doświadczeniu oraz zasobach. Główną siłą napędową rozwoju regionów są małe i średnie przedsię- biorstwa. Zwraca się przy tym uwagę na elastyczność tych firm, umiejętność dostosowania produkcji do potrzeb miejscowej ludności oraz do coraz bar- dziej zróżnicowanych gustów odbiorców. Małe firmy są „kręgosłupem” struk- tury regionalnej, wtapiają się w nią, stając się elementem stabilizującym roz- wój regionu. Są także źródłem innowacji, czemu sprzyja rozwój techniki (miniaturyzacja maszyn i urządzeń), jak również swoista atmosfera pracy. Pra- cownicy nie będąc anonimowi czują się odpowiedzialni za losy swojej firmy, często stając się pomysłodawcami nowych rozwiązań.

Rozwój endogeniczny jest rozwojem terytorialnym (nie sektorowym). Pod- stawowe znaczenie ma tutaj przestrzeń i jej zagospodarowanie, a punktem wyjścia jest tworzenie **terytorialnych (lokalnych/regionalnych) systemów produkcyjnych (TSP)**. TSP określane jest jako zbiór zlokalizowanych w bli- skiej przestrzeni przedsiębiorstw utrzymujących relacje między sobą i środo- wiskiem społeczno-kulturowym (Maillat 1994; Jewtuchowicz 1996; Pietrzyk 1996; Mytelka 2000; Hudson 2002; Mac Kinnon i in. 2002). Relacje te mają charakter rynkowy i nierynkowy i stanowią źródło efektów zewnętrznych dla wszystkich podmiotów gospodarczych (ryc. 7). G. Garofoli (1992a, b) wśród cech lokalnych systemów produkcyjnych wymienił:

- przewagę małych przedsiębiorstw,
- dominację jednej gałęzi,
- silną konkurencję poziomą,
- gęstą sieć powiązań między przedsiębiorstwami,
- wysoki poziom zawodowych umiejętności pracowników,
- specyficzną „atmosferę przemysłową”,





Ryc. 7. Lokalny system produkcyjny (Źródło: Jewtuchowicz 1997, s.13)

Local system of production (Source: Jewtuchowicz 1997, p.13)

- głębokie osadzenie w lokalnej kulturze technicznej i zawodowej,
- duży wpływ na gospodarkę i społeczność lokalną.

D. Maillat (2002 s. 6–7), przyjmując jako kryterium stopień zintegrowania łańcucha wartości dodanej<sup>30</sup> oraz stopień intensywności relacji między przedsiębiorstwami<sup>31</sup>, wyodrębnił 4 typy terytorialnych systemów produkcyjnych (ryc. 8):

1. TSP odznaczające się brakiem zintegrowania i terytorializacji (część A). W tym przypadku przedsiębiorstwa nie nawiązują więzi między sobą i regionem. Terytorium stanowi wyłącznie miejsce działalności i odgrywa rolę bierną (np. filie dużych przedsiębiorstw).

2. TSP odznaczające się zintegrowaniem i brakiem terytorializacji (część B). W tym przypadku funkcjonujące w regionie duże przedsiębiorstwo skupia wszystkie rodzaje działalności i nie utrzymuje relacji z innymi podmiotami. Przedsiębiorstwo to jest związane z regionem jednakże może zmienić lokalizację, w przypadku, gdy region nie oferuje już wystarczających korzyści. Ten typ TST nie jest korzystny dla rozwoju endogenicznego regionu,

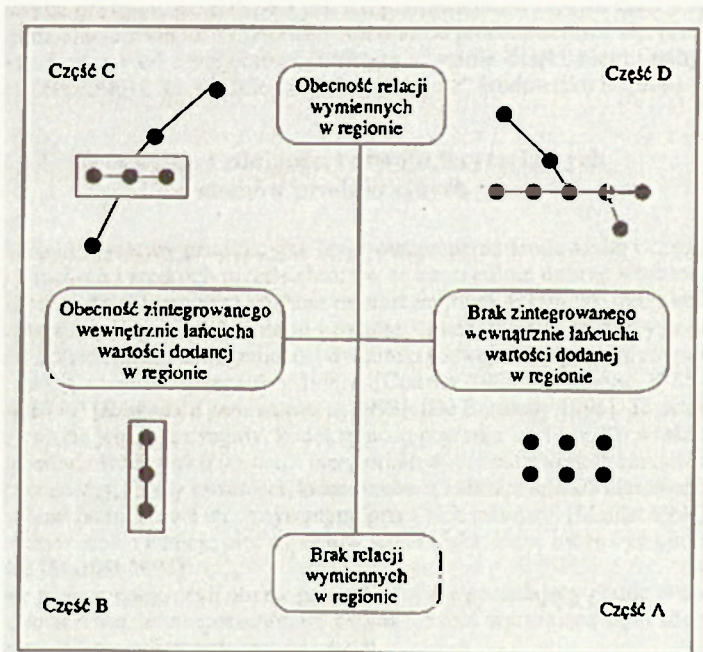
<sup>30</sup> Jak podaje autor, w odniesieniu do przedsiębiorstwa zlokalizowanego w regionie, kryterium to odzwierciedla stopień zintegrowania różnych rodzajów działalności.

<sup>31</sup> Kryterium to obrazuje komplementarność i poziome interrelacje występujące między różnymi podmiotami (Maillat 2002).

3. TSP odznaczające się zintegrowaniem i terytorializacją (część C). Duże przedsiębiorstwo utrzymuje relacje z innymi podmiotami w regionie poprzez częściową eksternalizację produkcji. Poprzez relacje z innymi podmiotami duże przedsiębiorstwo jest włączone w terytorium, przez co wpływa na rozwój endogeniczny.

4. TSP odznaczające się brakiem zintegrowania i terytorializacją (część D). W tym przypadku TSP składa się z małych niezależnych firm powiązanych gęstą siecią relacji. Nie ma przedsiębiorstwa dominującego, które integruje różne stadia łańcucha wartości dodanej, natomiast silnie rozwijają się relacje konkurencji między poszczególnymi podmiotami. TSP jest autonomiczny i posiada endogeniczne zdolności rozwoju.

TSP typu 1 i 2 związane są z rozwojem funkcjonalnym. Przedsiębiorstwa są zintegrowane pionowo i obserwuje się przewagę powiązań zewnętrznych (spoza regionu), co oznacza, że są one charakterystyczne dla rozwoju egzogenicznego. Natomiast TSP typu 3 i 4 rozwijają się według logiki terytorialnej. Małe firmy są silnie powiązane z terytorium i zorganizowane w sieci. Systemy te funkcjonują dzięki endogenicznym mechanizmom rozwoju.



Ryc. 8. Typologia terytorialnych systemów produkcyjnych (Źródło: Maillat, 2002, s. 8)

Typology of territorial systems of production (Source: Maillat, 2002, p. 8)



Wymienione typy systemów produkcyjnych należy rozpatrywać dynamicznie. Oznacza to, że systemy funkcjonujące według logiki funkcjonalnej mogą ewoluować w kierunku systemów działających według logiki terytorialnej i odwrotnie (Maillat 2002, s. 9).

Wymiarem organizacyjnym TSP są terytorialne sieci przemysłowe<sup>32</sup>. U podstaw ich funkcjonowania leży współpraca między wszystkimi aktorami<sup>33</sup> związanymi z działalnością gospodarczą w regionie (Hakansson, Johanson 1993, s. 40).

Sieć przemysłowa określana jest jako zbiór względnie stabilnych (ale nie statycznych) relacji występujących między uczestnikami procesu produkcyjnego (por. Hakansson 1992; Conti 1993; Hakansson, Johanson 1993). Relacje te mogą przybierać różny charakter (Lambooy 1991). Są one najczęściej długookresowe (Easton 1992) i pozwalają na wykształcenie swoistej „atmosfery przemysłowej” opartej nie tylko na zaufaniu i współpracy (Gordon 1990; Weaver 1990), ale także na konkurencji i kontroli (De Jong 1985; Lambooy 1991). Więcej na temat relacji w sieciach przemysłowych można znaleźć w następujących pracach: H.W. De Jong 1985; J.G. Lambooy 1991; R. Grotz, B. Braun 1993; R. Camagni 1995; T. Stryjakiewicz 1999.

Sieci przemysłowe są elementem stabilizującym zarówno funkcjonowanie małych zakładów, jak i rozwój regionu. Sieciowa struktura umożliwia większą elastyczność (Hamilton 1995; Gordon, Mac Cann 2000; Keeble, Nachum 2002) i minimalizację ryzyka i jest bardziej efektywna niż inne struktury (Pio-re, Sabel 1984; Cooke 2002; Hudson 2002). Sieci przemysłowe są także „narzędziem wsparcia” w procesie uczenia się przez łączenie indywidualnych i grupowych motywów i interesów (R. Domański 2002, s. 195). To wspólne uczenie się sprzyja przyswajaniu innowacji.

W tworzeniu sieci przemysłowych niezwykle ważne jest tzw. „wyposażenie” (endowment) społeczne i instytucjonalne danego „terytorium” (Taylor 1994; Conti 1997). Wyposażenie to decyduje o stopniu atrakcyjności danego regionu dla powstawania sieciowej struktury<sup>34</sup>. Wśród elementów wyposaże-

<sup>32</sup> Rozwój teorii sieci przemysłowych w początkowym okresie związany był głównie ze szkołą włoską. Relacje sieciowe zostały opisane na przykładzie regionów centralnych Włoch zwanych „Trzecią Italią”. Podobną sytuację zaobserwowano w innych państwach: Portugalii, Hiszpanii, Grecji, Francji. Szerzej na temat sieci przemysłowych można znaleźć w następujących pracach: H. Hakansson 1987; G. Santilli 1987; J.C. Perrin 1988; C. Charbit i in. 1991; I. Pietrzyk 1992; G. Grabher 1993; R. Camagni 1995; S. Conti 1995; J. Chmiel 1997; T. Stryjakiewicz 1999; J. Henderson i in. 2001; S.C. Park 2001).

<sup>33</sup> Aktorami w sieci przemysłowej są np. firmy, przedsiębiorcy, władza lokalna, instytucje wspomagające biznes, rząd państwa. Por. H. Hakansson; J. Johanson 1993; S. Kratke 1995.

<sup>34</sup> Por. : potencjał innowacyjny regionu.

nia społecznego wymienia się: przedsiębiorczość, innowacyjność, solidarność społeczną, kulturę przemysłową (Strykiewicz 1999, s. 54). Natomiast wyposażenie instytucjonalne to m.in. banki, inkubatory przedsiębiorczości, placówki naukowo-badawcze, agencje rozwoju regionalnego.

W skali lokalnej sieci przemysłowe tworzone są głównie przez małe i średnie przedsiębiorstwa (por. Cooke 1995; Kratke 1995; Markusen 1995). Jest to związane z tzw. „industrializacją dyfuzyjną” (spontaniczną) (Pietrzyk 1992, s. 33). Zjawisko to polega na „eksplozji” małych firm, które powstają w oparciu o umiejętności, doświadczenie oraz zasoby finansowe ich właścicieli, a ich główną siłą są powiązania typu rodzinnego.

Do teorii rozwoju endogenicznego opartego na innowacjach nawiązuje **koncepcja środowiska innowacyjnego (*milieu*)** opracowana przez zespół GREMI<sup>35</sup>. Innowacje są tu rozumiane jako proces integracji elementów, które determinują i sprzyjają dynamice terytorialnych systemów produkcyjnych (Maillat 2002, s. 11). W koncepcji tej zakłada się, że przedsiębiorstwo innowacyjne nie może zaistnieć bez lokalnego środowiska (*milieu*), bowiem to nie przedsiębiorstwo a środowisko jest źródłem innowacji (Aydalot 1986; Pietrzyk 1992; Benko 1993; Jewtuchowicz 1997). Środowisko to pojmowane jest jako terytorialnie wyodrębniony system obejmujący wszystkich aktorów życia gospodarczego i społecznego oraz złożone relacje między nimi, jako konfiguracja podmiotów gospodarczych, społecznych, kulturowych, politycznych i instytucjonalnych odznaczająca się identyfikowalnymi sposobami organizacji i regulacji (Perrin 1989). A. Malmberg (1996, s. 400) rozumie środowisko jako część terytorium odznaczającą się pewną spójnością opartą na wspólnych zachowaniach mających związek z jego lokalnymi instytucjami i kulturą, strukturą przemysłu i organizacją pracy. G. Garofoli (1991, s. 124) stwierdził, że o unikalności środowiska decydują 4 elementy: lokalna przedsiębiorczość, rozprzestrzenianie się działalności firm lokalnych poza region, rozwój w regionie funkcji kontroli jakości i usług dla biznesu oraz utrzymywanie firm funkcjonujących w regionie przez lokalnych przedsiębiorców. Autor zwraca uwagę na struktury produkcyjne, infrastrukturę technologiczną i instytucjonalną oraz na strukturę społeczności lokalnej. Cechy ludności takie jak: wiedza, doświadczenie, umiejętność uczenia się i nawiązywania kontaktów (formalnych i nieformalnych), sposób zorganizowania decydują o szczególnej roli społeczności lokalnych jako inkubatorów postępu i rozwoju (Aydalot 1986; Perrin 1989; Benko 1993; Kołodziejcki 1998).

<sup>35</sup> GREMI – Groupe de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs – zespół naukowy prowadzący badania na całym świecie dotyczące m.in. rozwoju regionalnego i lokalnego.



D. Maillat (2002, s. 11) zdefiniował środowisko innowacyjne jako „*zbiór terytorialny, w którym interakcje między podmiotami gospodarczymi rozwijają się poprzez uczenie się dzięki wielostronnym transakcjom wpływającym na powstawanie efektów zewnętrznych specyficznych dla innowacji i poprzez kształtowanie się uczenia w kierunku coraz bardziej doskonałych form zbiorowego zarządzania zasobami*”. Wymiarem organizacyjnym środowiska innowacyjnego są sieci innowacyjne.

M. Piore i C. Sabel (1984) definiują sieć innowacyjną jako organizację, która jest oparta na dużej liczbie przedsiębiorstw posiadających zdolności do stymulowania innowacji oraz do przekazywania nowych rozwiązań do zastosowań w innych działach gospodarki narodowej. Jest to dynamiczny układ organizacyjny odpowiedzialny za tworzenie pakietów informacji o nowych wynalazkach i ich przydatności, bowiem jak wskazuje C. Freeman (1991) innowacje muszą podlegać przetworzeniu informacji w użyteczną wiedzę o wytwarzaniu i sprzedawaniu nowych wyrobów i technologii. Oznacza to, że sieci są ważnym ogniwem pomiędzy innowacją a rynkiem, a ich rozwój jest ewolucyjnym procesem uruchamianym przez innowacje (Teubal i in 1991). Wg. D. Maillat (2002, s. 11) w pojęciu sieci innowacyjnej jest zawarte stwierdzenie, że proces innowacji ma charakter wielofunkcyjny, który zakłada złożone i nieliniowe powiązania specyficznych kompetencji i procesu nabywania wiedzy w ciągu całego łańcucha produkcyjnego. Środowisko innowacyjne uczestniczy w tworzeniu sieci, a sieci innowacyjne wzbogacają środowisko zwiększając jego zdolności rozwoju. Funkcjonowanie sieci jest sprawą fundamentalną zarówno z punktu widzenia gromadzenia informacji, jak i ich przetwarzania (Freeman 1991).

A zatem rozwój regionalny zależy od zdolności środowiska do generowania innowacji oraz od zdolności do tworzenia regionalnych (lokalnych) systemów produkcyjnych (Stöhr 1986; Markowski, Marszał 1998). Dlatego też polityka władz samorządowych powinna obejmować działania na rzecz współpracy między przedsiębiorstwami a środowiskiem naukowo-badawczym (Matteaccioli 1995; Martin, Sunley 2003), zwiększającej zaangażowanie w procesy twórcze (Jewtuchowicz 1997) oraz na rzecz współpracy międzyregionalnej (Perrin 1989; Giesecke 2000).

Teorie terytorialnych kompleksów produkcyjnych oraz środowiska innowacyjnego łącząc podejście sektorowe i terytorialne wyjaśniają dlaczego niektóre regiony wykazywały większą innowacyjną chłonność niż inne i dlaczego w nich nastąpiła eksplozja małych przedsiębiorstw. Jednak odpowiedź na problematykę lokalizacji jest tylko częściowa.

Koncepcja rozwoju endogenicznego i podnoszenie znaczenia małych firm wzbudziła krytykę niektórych ekonomistów (Lacour 1985; Greffe 1984; Pecqueur 1987). Poddali oni pod wątpliwość możliwości rozwoju endogenicznego w regionach peryferyjnych odznaczające się ograniczonym „wyposażeniem” zarówno społecznym, jak i instytucjonalnym. Dodatkowo poszczególne obszary charakteryzowały się bardzo zróżnicowanymi zasobami środowiska, co implikowało różną dynamikę wzrostu. Fakt ten bardziej sprzyjał narastaniu dysproporcji na obszarach zacofanych aniżeli ich wyrównywaniu (Planque 1983).

Kolejno krytyce poddano kwestie społeczne. Warunkiem *sine qua non* rozwoju endogenicznego jest wspólna dbałość społeczności lokalnej o teraźniejszość i przyszłość swojej „małej ojczyzny”. Szczególnie wymagane są tu takie cechy jak świadomość przynależności do grupy, patriotyzm lokalny, identyfikowanie się z danym obszarem, wola współpracy. Jednak te cechy skorelowane są z poziomem życia i wykształceniem ludności, co oznacza, że na obszarach peryferyjnych są one słabiej rozwinięte. Stanowiąc to może ważną barierę rozwoju lokalnego.

C. Lacour i J. Dumas (1983, s. 20) zauważyli, że rozwój endogeniczny stoi w sprzeczności z występującymi na szeroką skalę zjawiskami polegającymi na silnej rywalizacji między społecznościami lokalnymi poszczególnych regionów w zwiększaniu atrakcyjności inwestycyjnej swoich obszarów. Klóci się to z rozwojem „o własnych siłach”. Ponadto istnieje silna tendencja do koncentracji przedsiębiorstw i tworzenia eurofirm (Gilly 1991). Wielka skala produkcji, w tym przypadku, wpływa na zdecydowaną poprawę ich pozycji konkurencyjnej na rynkach światowych.

Zakwestionowano również znaczenie małych przedsiębiorstw w rozwoju endogenicznym, zwłaszcza takie ich cechy jak stabilność i innowacyjność. W.B. Stohr analizując rozwój społeczeństw od starożytności po współczesność wyciągnął wniosek, że okresy dominacji małej i wielkiej skali przeplatają się. Po okresie rozwoju egzogenicznego, w którym preferowane są wielkie firmy, działające w oparciu o korzyści skali przychodzi okres rozwoju endogenicznego i eksplozji małych zakładów (Stöhr, Taylor 1981, s. 48–61). Dodatkowo analiza cykli Kondratiewa-Schumpetera pozwoliła na konstatację, że w fazie rosnącej cyklu dominują wielkie firmy, a w fazie malejącej silnie rozwijają się małe przedsiębiorstwa (por. Chmiel 1997, s. 79). Można na tej podstawie sądzić, że obecna dominacja małych i średnich przedsiębiorstw jest zjawiskiem krótkotrwałym, co zaprzecza tezie o ich funkcjach stabilizujących rozwój lokalny (Lacour 1991, s. 468).



B. Pecqueur (1989, s. 118) zwrócił uwagę, że funkcjonowanie małych przedsiębiorstw innowacyjnych nie musi koniecznie wywoływać efektu synergii, któremu to przypisuje się duże znaczenie w rozwoju endogenicznym (por. Domański R. 2002). Ponadto małe firmy metod sprawnego działania oraz innowacyjności nauczyły się od wielkich przedsiębiorstw, co nasuwa wniosek, że to właśnie duże zakłady są „dostawcami” nowych technologii, nowatorskich metod produkcji i kontroli jakości, a małe podmioty adoptują je do swoich potrzeb i w miarę możliwości udoskonalają.

W głosach krytyki pojawia się również pytanie czy sieć przemysłową można traktować jako małe przedsiębiorstwo? M.H. Best (1990) nazywa sieć przemysłową „kolektywnym przedsiębiorcą”, który w swojej strukturze posiada nie tylko małe zakłady produkcyjne, ale również instytucje prawnicze, finansowe, ubezpieczeniowe, badawcze, reklamowe itp. Poza tym nasila się zjawisko hierarchizacji sieci, które jest wynikiem selektywnej integracji (integracja silnych punktów) (Pietrzyk 1992, s. 25), zaś S. Conti (1997) i D.C. Shanks (1985) zwracają uwagę na sieci przemysłowe o zasięgu międzynarodowym, złożone z dużych przedsiębiorstw wielonarodowych.

Należy jednak podkreślić, że obok tendencji do ekspansji przestrzennej przedsiębiorstw wielonarodowych oraz postępujących procesów globalizacji gospodarki światowej następuje rozwój mikro- i mezoregionów, którego podstawą są lokalne zasoby społeczno-ekonomiczne i mała skala produkcji, a rozwój endogeniczny nie występuje zazwyczaj w „czystej postaci”. W polityce regionalnej każdego kraju elementy koncepcji rozwoju endo- i egzogenicznego przeplatają się (Friedmann, Weaver 1979, s. 171), a w poszczególnych okresach zmieniają się jedynie proporcje między tymi podejściami (Stöhr, Taylor 1981, s. 40–41).

### 2.3. HIPOTEZY WYNIKAJĄCE Z ROZWAŻAŃ TEORETYCZNYCH

W świetle przedstawionych rozważań teoretycznych można wysunąć hipotezy dotyczące:

- I. czynników wpływających na rozwój pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej,
- II. struktury przestrzennej pozarolniczych indywidualnych podmiotów gospodarczych.

**I. Hipotezy dotyczące czynników wpływających na rozwój pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej są następujące:**

1. Aktywność gospodarcza w poszczególnych jednostkach przestrzennych (rejonach urzędów skarbowych) mierzona liczbą zakładów osób fizycznych

na 1000 mieszkańców zależy statystycznie od potencjału demograficznego mierzonego gęstością zaludnienia.

2. W badanych jednostkach przestrzennych rozmieszczenie zakładów osób fizycznych jest statystycznie zależne od odsetka ludności miejskiej.

3. W badanych jednostkach przestrzennych rozmieszczenie zakładów osób fizycznych jest statystycznie zależne od odsetka ludności pracującej w rolnictwie.

4. Aktywność gospodarcza na terenach poszczególnych rejonów urzędów skarbowych mierzona liczbą podmiotów osób fizycznych na 1000 mieszkańców zależy statystycznie od poziomu bezrobocia.

5. Aktywność gospodarcza w poszczególnych rejonach urzędów skarbowych mierzona liczbą podmiotów osób fizycznych na 1000 mieszkańców zależy statystycznie od poziomu telefonizacji mierzonego liczbą telefonów na 1000 mieszkańców.

6. Aktywność gospodarcza w badanych rejonach mierzona liczbą podmiotów osób fizycznych na 1000 mieszkańców zależy statystycznie od gęstości dróg na  $100 \text{ km}^2$ .

7. Aktywność gospodarcza w poszczególnych jednostkach przestrzennych mierzona liczbą podmiotów osób fizycznych na 1000 mieszkańców zależy statystycznie od liczby wszystkich podmiotów gospodarczych przypadających na 1000 mieszkańców.

8. Aktywność gospodarcza w poszczególnych jednostkach przestrzennych mierzona liczbą podmiotów osób fizycznych na 1000 mieszkańców zależy statystycznie od liczby spółek z udziałem kapitału zagranicznego na 1000 mieszkańców funkcjonujących na tych obszarach.

9. Aktywność gospodarcza w poszczególnych jednostkach przestrzennych mierzona liczbą podmiotów osób fizycznych na 1000 mieszkańców zależy statystycznie od dochodów gmin przypadających na 1 mieszkańca.

10. Aktywność gospodarcza w poszczególnych jednostkach przestrzennych mierzona liczbą podmiotów osób fizycznych na 1000 mieszkańców zależy statystycznie od liczby banków na 10 000 mieszkańców.

11. Aktywność gospodarcza w poszczególnych jednostkach przestrzennych mierzona liczbą podmiotów osób fizycznych na 1000 mieszkańców zależy statystycznie od wielkości wydatków inwestycyjnych gmin na 1 mieszkańca.

Przyjęte cechy odzwierciedlają różne aspekty poziomu rozwoju układów lokalnych (Opalło 1972; Woźniak, Ziolo 1993). Wstępnie przyjęto, że liczba ludności określa rozmiary rynku pracy i rynku towarów. Jako miernik potencjału demograficznego przyjęto gęstość zaludnienia. Ta cecha określa przewagę wielkich aglomeracji miejsko-przemysłowych wynikającą ze skoncen-



trowanego rynku. Z drugiej strony w rejonach gęsto zaludnionych są wyższe koszty produkcji i większa konkurencja, co może oddziaływać hamująco na powstawanie zakładów osób fizycznych. Kolejna cecha – odsetek ludności miejskiej – odnosi się do stopnia urbanizacji. Znana jest bowiem cecha małych firm, że ciążą one do wielkich aglomeracji.

Liczba bezrobotnych wskazuje pośrednio na ograniczone zasoby finansowe, mogące stanowić istotny czynnik hamujący rozwój prywatnej przedsiębiorczości. Równocześnie bezrobotni, ze względu na swoją trudną sytuację, mogą zakładać małe firmy, stanowiące dla nich i ich rodzin źródło utrzymania.

Oprócz działalności pozarolniczej, ważnym źródłem aktywizacji zawodowej jest działalność związana z produkcją rolniczą. Syntetycznym miernikiem tego jest odsetek ludności pracujących w rolnictwie.

Kolejne cechy odnoszą się do infrastruktury technicznej. W charakterze mierników przyjęto wskaźniki: liczba telefonów na 1000 mieszkańców oraz gęstość dróg na 100 km<sup>2</sup>. Są to czynniki warunkujące szybszy kontakt podmiotów gospodarczych z elementami jego otoczenia.

Dla rozwoju małych zakładów prywatnych ważna jest liczba innych podmiotów gospodarczych w regionie, ze względu na określenie liczby firm konkurencyjnych, a także ze względu na możliwości kooperacji. Dlatego do badań przyjęto również następujące dwa wskaźniki: liczba podmiotów gospodarczych zarejestrowanych w systemie REGON na 1000 mieszkańców oraz liczba spółek z udziałem kapitału zagranicznego na 1000 mieszkańców. Intensywność nasycenia przestrzeni tymi podmiotami świadczy o stopniu atrakcyjności lokalizacyjnej poszczególnych obszarów.

Wyniki badań ankietowych wskazują, że jedną z najczęściej wymienianych barier w rozwoju przedsiębiorczości jest brak kapitału. Dlatego kolejną cechą jest liczba banków na 10 000 mieszkańców. Miernik ten może pośrednio dawać informację o dostępności oferty kredytowej.

W rozdziale 4.2.2. wykazano, że władze samorządowe winny stale podnosić atrakcyjność lokalizacyjną i osiedleńczą gmin (powiatów), bowiem korzyści z tego są obustronne. Dlatego w niniejszym badaniu przyjęto dwa mierniki informujące o działaniach, w tym zakresie, władz lokalnych: dochody ogółem gmin na 1 mieszkańca oraz wydatki inwestycyjne gmin na 1 mieszkańca.

Weryfikacje powyższych hipotez przeprowadzono w rozdziale 9.

**II. Hipotezy wynikające z zaprezentowanych teorii dotyczące struktury przestrzennej pozarolniczych indywidualnych podmiotów gospodarczych są następujące:**

1. Silna koncentracja pozarolniczych indywidualnych podmiotów gospodarczych wystąpi w największych aglomeracjach miejsko-przemysłowych oraz obszarach bezpośrednio do nich przylegających. Koncentracja ta zależy od potencjału demograficznego i ekonomicznego tych obszarów.

2. Dużą koncentracją tego typu przedsiębiorstw będą odznaczać się obszary o wysokiej atrakcyjności lokalizacyjnej (położone wzdłuż głównych arterii komunikacyjnych, przejść granicznych, atrakcyjne turystycznie, objęte interwencjonizmem państwowym).

3. Wysoka koncentracja badanych firm wystąpi na obszarach przygranicznych.

4. Dużo zakładów osób fizycznych będzie zlokalizowanych w rejonach o prężnie działających samorządach terytorialnych (ze względu na „wyposażenie” instytucjonalne i społeczne tych obszarów i zdolność do budowy lokalnych systemów produkcyjnych).

5. Obszary o tradycjach rozwoju przedsiębiorczości będą wykazywać wyższą od średniej koncentrację badanych firm (ze względu na „wyposażenie” społeczne tych obszarów: kulturę przedsiębiorczości, doświadczenie, umiejętność podejmowania ryzyka, umiejętność działania itd.).

Próbie weryfikacji wymienionych hipotez podjęto w rozdziałach 6–8.



### 3. MIEJSCE POZAROLNICZEJ INDYWIDUALNEJ DZIAŁALNOŚCI W GOSPODARCE UNII EUROPEJSKIEJ I POLSKI

#### 3.1. MIEJSCE POZAROLNICZEJ INDYWIDUALNEJ DZIAŁALNOŚCI W GOSPODARCE UNII EUROPEJSKIEJ

W zachodniej literaturze przedmiotu nie funkcjonuje pojęcie „pozarolnicza indywidualna działalność gospodarcza”. Na określenie tej grupy przedsiębiorstw stosuje się najczęściej pojęcie „small business”. W Polsce synonimem small businessu jest termin „małe przedsiębiorstwa”, co nie do końca oddaje istotę pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej (por. rozdz. 1.4.). W niniejszych rozważaniach przyjęto, że odpowiednikiem polskich pozarolniczych indywidualnych podmiotów gospodarczych będą mikro-przedsiębiorstwa Unii Europejskiej.

W 2002 roku w państwach UE funkcjonowało 17,3 mln mikro-przedsiębiorstw (tab. 7). W ogólnej liczbie firm stanowiły one 92,4%. Udział przedsiębiorstw pozostałych kategorii wielkościowych przedstawiał się następująco:

- przedsiębiorstwa małe (10–49 zatrudnionych) stanowiły 6,5% ogólnej liczby firm,
- przedsiębiorstwa średnie (50–249 zatrudnionych) – 0,9%,
- przedsiębiorstwa duże (powyżej 249 zatrudnionych) – 0,2%.

Podobne proporcje utrzymują się w całej Europie Zachodniej<sup>36</sup>.

W strukturze zatrudnienia mikro-firmy również mają poważne znaczenie. W 2002 roku obejmowały one 39,7% ogółu zatrudnionych w firmach UE, podczas gdy małe przedsiębiorstwa – 17,2%, średnie – 12,8%, a duże – 30,3% (tab. 7, ryc. 9). W poszczególnych państwach udział mikro-firm (do 9 zatrudnionych) w strukturze zatrudnienia był bardziej zróżnicowany i wahał się od 24% (Luksemburg) do 57% (Grecja, Włochy) (tab. 8, ryc. 10).

---

<sup>36</sup> 19 państw Europy – 15 państw Unii Europejskiej plus Islandia, Szwajcaria, Norwegia, Lichtenstein.

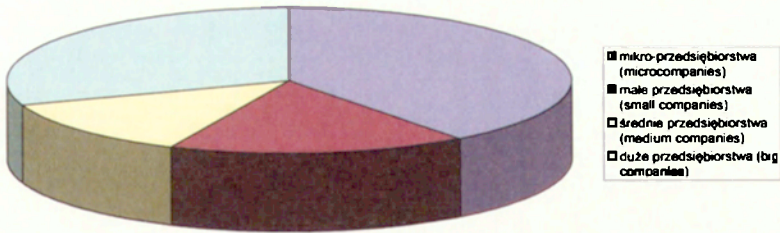
Tabela 7. Przedsiębiorstwa różnej wielkości w Unii Europejskiej w 2002 roku

| Wyszczególnienie                                     | Kraje     | Mikro<br>do 9 osób | Udział mikro-<br>firm w ogólnej<br>liczbie<br>prywatnych<br>firm | Małe<br>10–49<br>osób | Średnie<br>50–249<br>osób | Duże<br>>249 | Razem  |
|--|-----------|--------------------|--|-----------------------|---------------------------|--------------|--------|
| Liczba<br>przedsiębiorstw<br>(tys.)                  | UE        | 17272              | 92,4   | 1211                  | 176                       | 39           | 18698  |
|  | Poza UE** | 552                | 90,3   | 50                    | 9                         | 2            | 612    |
|  | Razem     | 17824              | <b>92,3</b>  | 1261                  | 185                       | 40           | 19310  |
| Zatrudnienie<br>(tys.)                               | UE        | 55669              | 39,7   | 23320                 | 17261                     | 40902        | 135152 |
|  | Poza UE** | 1368               | 30,0   | 958                   | 843                       | 1395         | 4562   |
|  | Razem     | 55040              | 39,4   | 24275                 | 18105                     | 42297        | 139714 |
| Liczba<br>zatrudnionych na 1<br>przedsiębiorstwo     | UE        | 3                  | -  | 19                    | 98                        | 1059         | 7      |
|  | Poza UE** | 2                  | -  | 19                    | 94                        | 698          | 8      |
|  | Razem     | 3                  | -  | 19                    | 98                        | 1052         | 7      |
| Obrót na 1<br>przedsiębiorstwo w<br>mln. euro*       | UE        | 0,2                | -  | 3                     | 23                        | 215          | 1,0    |
|  | Poza UE** | 0,3                | -  | 3                     | 16                        | 135          | 1,3    |
|  | Razem     | <b>0,2</b>         | -  | 3                     | 23                        | 215          | 1,0    |
| Udział eksportu w<br>obrocie (%)*                    | UE        | 6                  | -  | 13                    | 16                        | 22           | 16     |
|  | Poza UE** | 12                 | -  | 14                    | 16                        | 20           | 16     |
|  | Razem     | 7                  | -  | 13                    | 16                        | 22           | 16     |
| Wartość dodana na<br>1 zatrudnionego<br>w tys. Euro* | UE        | 30                 | -  | 50                    | 95                        | 90           | 60     |
|  | Poza UE** | 55                 | -  | 50                    | 60                        | 85           | 65     |
|  | Razem     | 30                 | -  | 50                    | 90                        | 90           | 60     |

Źródło: *The European Observatory...*, 2000, s. 41-43, *The European Observatory...*, 2003, s. 26, 77-78.

\*dane za 1999 r. \*\* 4 państwa: Islandia, Szwajcaria, Norwegia, Lichtenstein





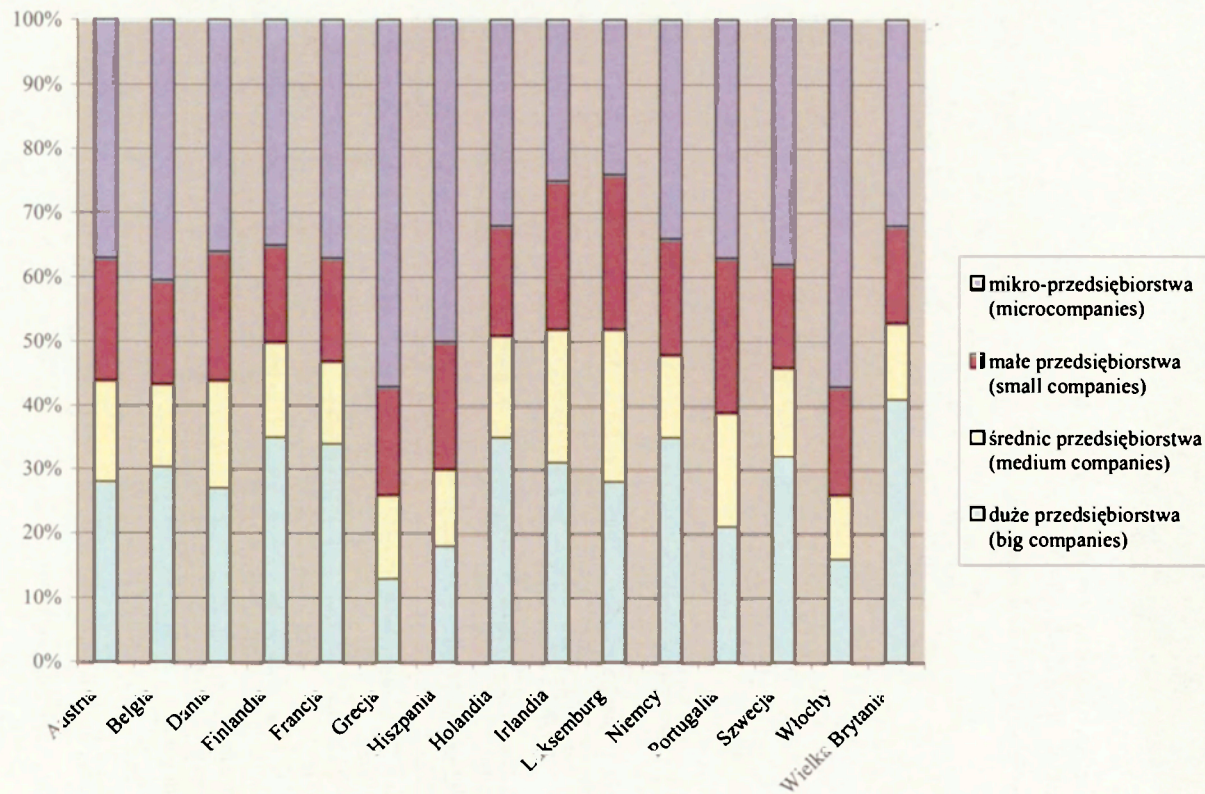
Ryc. 9. Struktura zatrudnienia w przedsiębiorstwach różnej wielkości w Unii Europejskiej w 2002 r. (Źródło: opracowanie własne)

Employment structure in companies of various size in EU in the year 2002 (Source: author's own analysis)

Tabela 8. Struktura zatrudnienia w państwach Unii Europejskiej w 2002 r.

| Kraj            | Liczba zatrudnionych ogółem (tys.) | w tym w % w przedsiębiorstwach |        |          |        |
|-----------------|------------------------------------|--------------------------------|--------|----------|--------|
|                 |                                    | mikro                          | małych | średnich | dużych |
| Austria         | 2938                               | 37                             | 19     | 16       | 28     |
| Belgia          | 3264                               | 40                             | 16     | 13       | 30     |
| Dania           | 2082                               | 36                             | 20     | 17       | 27     |
| Finlandia       | 1523                               | 35                             | 15     | 15       | 35     |
| Francja         | 18932                              | 37                             | 16     | 13       | 34     |
| Grecja          | 1785                               | 57                             | 17     | 13       | 13     |
| Hiszpania       | 15637                              | 50                             | 20     | 12       | 18     |
| Holandia        | 6951                               | 32                             | 17     | 16       | 35     |
| Irlandia        | 929                                | 25                             | 23     | 21       | 31     |
| Luksemburg      | 225                                | 24                             | 24     | 24       | 28     |
| Niemcy          | 30884                              | 34                             | 18     | 13       | 35     |
| Portugalia      | 3210                               | 37                             | 24     | 18       | 21     |
| Szwecja         | 3228                               | 38                             | 16     | 14       | 32     |
| Włochy          | 18834                              | 57                             | 17     | 10       | 16     |
| Wielka Brytania | 24730                              | 32                             | 15     | 12       | 41     |

Źródło: *The European Observatory* ..., 2003 s. 78.



Ryc. 10. Struktura zatrudnienia w przedsiębiorstwach różnej wielkości w państwach Unii Europejskiej w 2002 r. (Źródło: opracowanie własne)

Employment structure in the companies of various size in the countries of Europe in the year 2002. (Source: author's own analysis)



Tabela 9. Wzrost sprzedaży w 19 krajach Europy w latach 1988–2002.  
Zmiany roczne w %

| Wyszczególnienie      | Przedsiębiorstwa |      |         |      | Razem |
|-----------------------|------------------|------|---------|------|-------|
|                       | Mikro            | małe | Średnie | duże |       |
| Sprzedaż krajowa      | 2,1              | 1,9  | 1,7     | 1,8  | 1,9   |
| w tym:                |                  |      |         |      |       |
| a. dobra konsumpcyjne | 1,4              | 1,0  | 0,5     | 0,2  | 0,8   |
| b. dobra inwestycyjne | 1,9              | 1,3  | 0,8     | 0,7  | 1,2   |
| c. dobra pośrednie    | 2,7              | 2,7  | 2,7     | 2,8  | 2,7   |
| Eksport               | 5,8              | 5,8  | 6,2     | 6,2  | 6,1   |
| Ogółem                | 2,4              | 2,4  | 2,4     | 2,7  | 2,5   |

Źródło: *The European Observatory* ..., 2003, s. 34.

Pozostałe wskaźniki charakteryzujące funkcjonowanie mikro-firm Unii Europejskiej kształtują się znacznie gorzej niż w pozostałych kategoriach wielkościowych przedsiębiorstw. Wartość dodana na 1 zatrudnionego w mikro-zakładzie UE wyniosła 30 tys. EURO i była 2-krotnie niższa od średniej dla wszystkich przedsiębiorstw (60 tys. EURO) (tab. 7). Udział eksportu w obrocie w mikro-firmach wyniósł zaledwie 6%, podczas gdy w zakładach małych (10–49 zatrudnionych) 13%, a w dużych 22%.

W latach 1988–2002 w 19 państwach Europy tempo wzrostu sprzedaży krajowej w mikro-przedsiębiorstwach było wyższe niż w firmach małych, średnich i dużych (tab. 9). Wyższym tempem w mikro-firmach odznaczała się również krajowa sprzedaż:

– dóbr konsumpcyjnych – zmiany roczne 1,4% (w dużych przedsiębiorstwach 0,2%),

– oraz dóbr inwestycyjnych – zmiany roczne 1,9% (w dużych przedsiębiorstwach 0,7%).

W Unii Europejskiej mikro-przedsiębiorstwa funkcjonują głównie w takich branżach jak: produkcja drewna i wyrobów z drewna, produkcja odzieży oraz produkcja artykułów spożywczych i napojów. Zatrudnienie w mikro-firmach stanowi tutaj powyżej 20% ogólnej liczby zatrudnionych w poszczególnych branżach (tab. 10).

Przytoczone dane świadczą o tym, że w państwach UE najmniejsze firmy mają dominujące znaczenie w liczebności firm i w strukturze zatrudnienia. Pozostałe wskaźniki ekonomicznego funkcjonowania małych firm kształtują się na ogół poniżej wartości średnich (z wyjątkiem wzrostu sprzedaży krajowej).

Tabela 10. Odsetek pracujących w małych zakładach wg rodzaju działalności gospodarczej w UE w 1994 r.

| Wyszczególnienie                                     | Przedsiębiorstwa o liczbie pracujących |            | Razem [ % ] | Pozostałe    | Zatrudnienie ogółem |
|--|--|------------|-------------|--------------|---------------------|
|  | 0 –9 osób                              | 10-49 osób | 0-49        | pow. 50 osób |                     |
| Produkcja artykułów spożywczych i napojów            | 21,6                                   | 21,5       | 43,1        | 56,9         | 100,0               |
| Produkcja tkanin                                     | 15,7                                   | 25,3       | 41,0        | 59,0         | 100,0               |
| Produkcja odzieży                                    | 22,5                                   | 33,0       | 55,5        | 45,5         | 100,0               |
| Produkcja drewna i wyrobów z drewna                  | 36,1                                   | 30,3       | 66,4        | 33,6         | 100,0               |
| Produkcja mebli                                      | 16,7                                   | 18,6       | 35,3        | 64,7         | 100,0               |
| Produkcja papieru                                    | 6,0                                    | 15,0       | 21,0        | 79,0         | 100,0               |
| Produkcja wyrobów z gumy                             | 9,0                                    | 22,9       | 31,2        | 68,8         | 100,0               |
| Produkcja wyrobów z surowców niemetalicznych         | 15,6                                   | 23,8       | 39,4        | 60,6         | 100,0               |
| Produkcja metali                                     | 3,3                                    | 10,2       | 13,5        | 86,5         | 100,0               |
| Produkcja elektrycznych maszyn i aparatury           | 4,7                                    | 11,2       | 15,9        | 84,1         | 100,0               |
| Przemysł pojazdów motorowych, przyczep samochodowych | 0,8                                    | 3,0        | 3,8         | 96,2         | 100,0               |
| Produkcja maszyn i urządzeń                          | 9,4                                    | 20,8       | 30,2        | 69,8         | 100,0               |

Źródło: *Impact of the Enlargement ... 2000.*

### 3.2. MIEJSCE POZAROLNICZEJ INDYWIDUALNEJ DZIAŁALNOŚCI W GOSPODARCE POLSKI

W 2002 r. w Polsce funkcjonowało 3206,4 tys. mikro- przedsiębiorstw, z czego 3140,3 tys. (97,9%)<sup>37</sup> to firmy prywatne (tab. 11)<sup>38</sup>. Struktura wielkościowa przedsiębiorstw prywatnych w Polsce była podobna do struktury w Unii Europejskiej: przedsiębiorstwa mikro stanowiły 96,5% ogólnej liczby prywatnych firm, małe 2,9%, średnie 0,5 %, a przedsiębiorstwa duże 0,1%.

Polskie mikro-przedsiębiorstwa skupiały 38,2% ogólnej liczby zatrudnionych w sektorze prywatnym, przedsiębiorstwa małe 20,1%, średnie 19,5%

<sup>37</sup> Dane obejmują przedsiębiorstwa zarejestrowane w systemie REGON.

<sup>38</sup> W Polsce, w sprawozdawczości GUS przyjmuje się takie same kryteria podziału przedsiębiorstw na grupy wielkościowe jak w Unii Europejskiej. Można przyjąć, że mikro-przedsiębiorstwa prywatne odpowiadają pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej. Jest to jednak pewne uproszczenie ze względu na fakt, że pozarolnicza indywidualna działalność gospodarcza jest wyodrębniana ze względu na kryterium własnościowe i formę prawną przedsiębiorstwa. Obejmuje na zatem wszystkie mikro-przedsiębiorstwa prywatne i niewielki odsetek większych firm prowadzonych przez osoby fizyczne. Ze względu na brak danych dotyczących ekonomicznego działania pozarolniczej indywidualnej działalności przyjęto powyższe informacje.



Tabela 11. Liczba przedsiębiorstw wg wielkości w Polsce w 2002 r.

| Wyszczególnienie                                  | Przedsiębiorstwa zarejestrowane w systemie REGON |   |        |        |        |
|---|--|---|--------|--------|--------|
|   | ogółem   | w tym przedsiębiorstwa o liczbie zatrudnionych: |        |        |        |
|   |  | do 9  | 10-49  | 50-249 | > 249  |
| <b>Liczba przedsiębiorstw</b>                     |  |   |        |        |        |
| Ogółem (w tys.)                                   |  |   |        |        |        |
| w tym:  | 3374,9   | 3206,4  | 131,1  | 30,8   | 6,6    |
| sektor prywatny (w tys.)                          | 3255,7   | 3140,3  | 94,8   | 17,4   | 2,8    |
| <b>Struktura przedsiębiorstw</b>                  |  |   |        |        |        |
| Ogółem (w %)                                      | 100,0  | 95,0  | 3,9    | 0,9    | 0,2    |
| Sektor prywatny (w %)                             | 100,0  | 96,5  | 2,9    | 0,5    | 0,1    |
| <b>Zatrudnieni ogółem</b>                         |  |   |        |        |        |
| (w tys.), w tym:                                  | 10344,7  | 2624,0  | 1969,7 | 2349,6 | 3401,4 |
| Sektor prywatny ( w tys.)                         | 6697,2   | 2561,4  | 1339,7 | 1307,3 | 1488,8 |
| <b>Struktura zatrudnienia</b>                     |  |   |        |        |        |
| ogółem (w %)                                      | 100,0  | 25,4  | 19,0   | 22,7   | 32,9   |
| Sektor prywatny (w %)                             | 100,0  | 38,2  | 20,1   | 19,5   | 22,2   |
| <b>Liczba zatrudnionych na 1 przedsiębiorstwo</b> |  |   |        |        |        |
| Ogółem  | 4  | 1,0   | 15     | 76     | 515    |
| Sektor prywatny                                   | 2  | 1,0   | 15     | 75     | 532    |

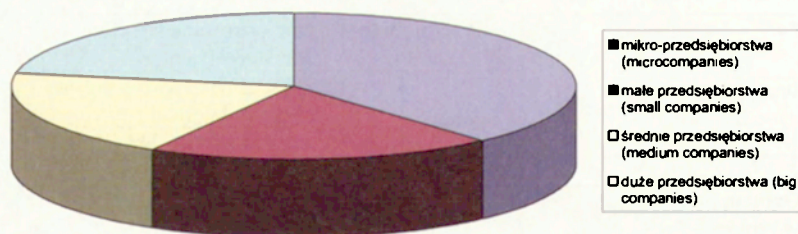
Źródło: *Raport o stanie...*, 2003, s. 311 i nast. Obliczenia własne.

a duże 22,2% (ryc. 11). Przeciętnie w takim podmiocie gospodarczym zatrudniona była 1 osoba<sup>39</sup>.

Największe znaczenie mikro-firmy prywatne miały w sekcji – hotele i restauracje (obejmowały one 57,4% ogółu zatrudnionych we wszystkich firmach prywatnych funkcjonujących w tej sekcji), w sekcji – handel i naprawy (56,9%), w sekcji – pozostała działalność usługowa (50,4%) oraz w sekcji – transport, gospodarka magazynowa i łączność (47,4%) (tab. 12). Z drugiej strony, wśród sekcji, w których mikro-firmy prywatne miały małe znaczenie należy wymienić: górnictwo i kopalnictwo (6,5%) oraz zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę (7,9%). Było to oczywiście zważywszy na specyfikę tych rodzajów działalności. Natomiast w przetwórstwie przemysłowym – najmniejsze firmy prywatne stanowiły zaledwie 17,7% ogólnej liczby zatrudnionych w prywatnych przedsiębiorstwach funkcjonujących w tej sekcji.

W strukturze działowej dominujące znaczenie miały mikro-firmy prywatne reprezentujące handel i naprawy (44,8% ogółu zatrudnionych w tego typu podmiotach gospodarczych) oraz przetwórstwo przemysłowe (15,9%) (tab. 13, ryc. 12). Wymienione 2 sekcje skupiały łącznie ponad 60% ogółu zatrudnionych w najmniejszych prywatnych firmach.

<sup>39</sup> Dane odnoszą się do liczby zatrudnionych. Liczba pracujących (właściciele + zatrudnieni) wynosi ok. 2 osób.

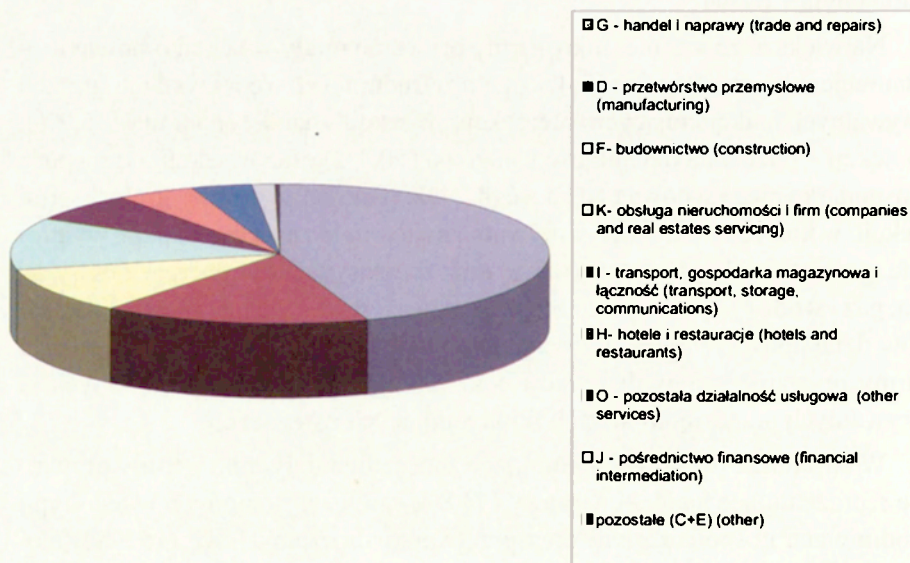


Ryc. 11. Struktura zatrudnienia w sektorze prywatnym wg wielkości przedsiębiorstw w Polsce w 2002 r. Źródło: opracowanie własne.

Employment structure in the private sector per companies' size in Poland in the year 2002. (Source: author's own analysis).

W 1998 r udział mikro-przedsiębiorstw w tworzeniu PKB wyniósł 25,0%. Dla porównania można podać, że udział średnich firm w tworzeniu PKB wyniósł 9,9%, a dużych 22,5% (*Raport o stanie...* 2001, s. 318–320).

Odwierciedleniem konkurencyjności małych przedsiębiorstw jest ich udział w eksporcie i w imporcie. W 2002 r. udział mikro-przedsiębiorstw w eksporcie wyniósł 10,8%, (tab. 14, ryc. 13). Dla porównania udział firm małych w eksporcie wyniósł 11,5%, średnich 21,7%, a dużych ponad połowę.



Ryc. 12. Struktura pracujących w mikro-przedsiębiorstwach prywatnych w sektorze rynkowym wg sekcji EKD w Polsce 2002 r. (Źródło: opracowanie własne).

Employees' structure in microcompanies in market sector per NACE section in Poland in the year 2002. (Source: author's own analysis)



Tabela 12. Struktura pracujących w małych zakładach w sektorze rynkowym\* wg sekcji EKD w Polsce w 2002 r.

| Wyszczególnienie                                    | Przedsiębiorstwa o liczbie pracujących |              | Razem<br>0 – 49 osób | Ogółem<br>wszystkie<br>zakłady |
|---|--|--------------|----------------------|--------------------------------|
|   | 0 – 9 osób                             | 10 – 49 osób |                      |                                |
|   | % udział w strukturze pracujących      |              |                      |                                |
| Ogółem  | 25,4                                   | 19,0         | 44,4                 | 100,0                          |
| w tym: sektor prywatny                              | 38,2                                   | 20,0         | 58,2                 | 100,0                          |
| C – górnictwo i kopalnictwo                         | 1,1                                    | 1,6          | 2,7                  | 100,0                          |
| w tym: sektor prywatny                              | 6,5                                    | 8,6          | 15,1                 | 100,0                          |
| D – przetwórstwo przemysłowe                        | 15,7                                   | 18,8         | 34,5                 | 100,0                          |
| w tym: sektor prywatny                              | 17,7                                   | 20,9         | 38,6                 | 100,0                          |
| E – zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę | 1,0                                    | 6,4          | 7,4                  | 100,0                          |
| w tym: sektor prywatny                              | 7,9                                    | 11,3         | 19,2                 | 100,0                          |
| F – budownictwo                                     | 35,7                                   | 24,9         | 60,6                 | 100,0                          |
| w tym: sektor prywatny                              | 38,1                                   | 25,6         | 63,7                 | 100,0                          |
| G – handel i naprawy                                | 56,0                                   | 19,6         | 75,6                 | 100,0                          |
| w tym: sektor prywatny                              | 56,9                                   | 19,7         | 76,6                 | 100,0                          |
| H – hotele i restauracje                            | 52,9                                   | 25,0         | 77,9                 | 100,0                          |
| w tym: sektor prywatny                              | 57,4                                   | 22,2         | 79,6                 | 100,0                          |
| I – transport, gospodarka magazynowa i łączność     | 22,9                                   | 7,0          | 29,9                 | 100,0                          |
| w tym: sektor prywatny                              | 47,4                                   | 12,6         | 60,0                 | 100,0                          |
| J – pośrednictwo finansowe                          | 14,0                                   | 9,0          | 23,0                 | 100,0                          |
| w tym: sektor prywatny                              | 19,2                                   | 11,8         | 31,0                 | 100,0                          |
| K – obsługa nieruchomości i firm                    | 36,2                                   | 16,5         | 52,7                 | 100,0                          |
| w tym: sektor prywatny                              | 42,7                                   | 16,4         | 59,1                 | 100,0                          |
| O – pozostała działalność usługowa,                 | 31,4                                   | 27,2         | 58,6                 | 100,0                          |
| w tym: sektor prywatny                              | 50,4                                   | 21,7         | 72,1                 | 100,0                          |

Źródło: *Raport o stanie.....*, 2003, s. 314. Obliczenia własne.

\* Sektor rynkowy obejmuje większość sekcji gospodarki oprócz rolnictwa, leśnictwa, rybołówstwa i rybactwa, administracji publicznej, edukacji i ochrony zdrowia.

W latach 1998-2002 udział najmniejszych firm w eksporcie obniżył się o 2,3 pp, co jest zjawiskiem niekorzystnym, zwłaszcza że wartość importu mikro-firm 2,3-krotnie przewyższała wielkość eksportu.

W 1998 r. udział najmniejszych firm w imporcie wyniósł 19,3% i obniżył się do 17,8% w 2002 r. Dla porównania udział średnich firm w imporcie ogółem wynosił 23,8% w 1998 r. i 22,6% w 2002 r., a dużych firm odpowiednio: 36,5% i 40,6% (tab. 15, ryc. 14).

W świetle powyższych danych można stwierdzić, że mikro-przedsiębiorstwa w Polsce mają duże znaczenie w strukturze zatrudnienia. Szczególnie szybko rozwijają się one w sektorze rynkowym. Duże jest ich znaczenie również w tworzeniu PKB. Pozostałe wskaźniki funkcjonowania mikro-firm są gorsze niż w firmach dużych ale częstokroć lepsze aniżeli w przedsiębiorstwach małych i średnich. Niekorzystnym zjawiskiem jest zbyt duży udział mikro-firm w krajowym imporcie.

Tabela 13. Struktura pracujących w sektorze rynkowym wg sekcji EKD w Polsce w 2002 r.

| Wyszczególnienie                                    | Przedsiębiorstwa o liczbie pracujących |            | Razem 0-49 osób |
|---|--|------------|-----------------|
|   | 0-9 osób                               | 10-49 osób |                 |
| Ogółem  | 100,0                                  | 100,0      | 100,0           |
| w tym: sektor prywatny                              | 100,0                                  | 100,0      | 100,0           |
| C – górnictwo i kopalnictwo                         | 0,1                                    | 0,3        | 0,2             |
| w tym: sektor prywatny                              | 0,1                                    | 0,2        | 0,2             |
| D- przetwórstwo przemysłowe                         | 15,8                                   | 33,4       | 22,1            |
| w tym: sektor prywatny                              | 15,9                                   | 35,8       | 22,8            |
| E – zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę | 0,1                                    | 1,1        | 0,5             |
| w tym: sektor prywatny                              | 0,1                                    | 0,2        | 0,1             |
| F – budownictwo                                     | 10,6                                   | 13,0       | 11,5            |
| w tym: sektor prywatny                              | 10,7                                   | 13,7       | 11,7            |
| G – handel i naprawy                                | 44,4                                   | 27,3       | 38,1            |
| w tym: sektor prywatny                              | 44,8                                   | 29,6       | 39,5            |
| H – hotele i restauracje                            | 4,6                                    | 3,8        | 4,3             |
| w tym: sektor prywatny                              | 4,6                                    | 3,4        | 4,2             |
| I – transport, gospodarka magazynowa i łączność     | 6,6                                    | 3,5        | 5,5             |
| w tym: sektor prywatny                              | 6,6                                    | 3,4        | 5,5             |
| J – Pośrednictwo finansowe                          | 1,6                                    | 1,8        | 1,7             |
| w tym: sektor prywatny                              | 1,6                                    | 1,9        | 1,7             |
| K – Obsługa nieruchomości i firm                    | 12,3                                   | 9,8        | 11,4            |
| w tym: sektor prywatny                              | 12,0                                   | 8,8        | 10,9            |
| O – Pozostała działalność usługowa                  | 3,9                                    | 6,0        | 4,7             |
| w tym: sektor prywatny                              | 3,6                                    | 3,0        | 3,4             |
| Sektor rynkowy (sekcje C-K i O)                     | 94,7                                   | 71,8       | 84,9            |
| w tym: sektor prywatny                              | 96,2                                   | 96,3       | 96,2            |

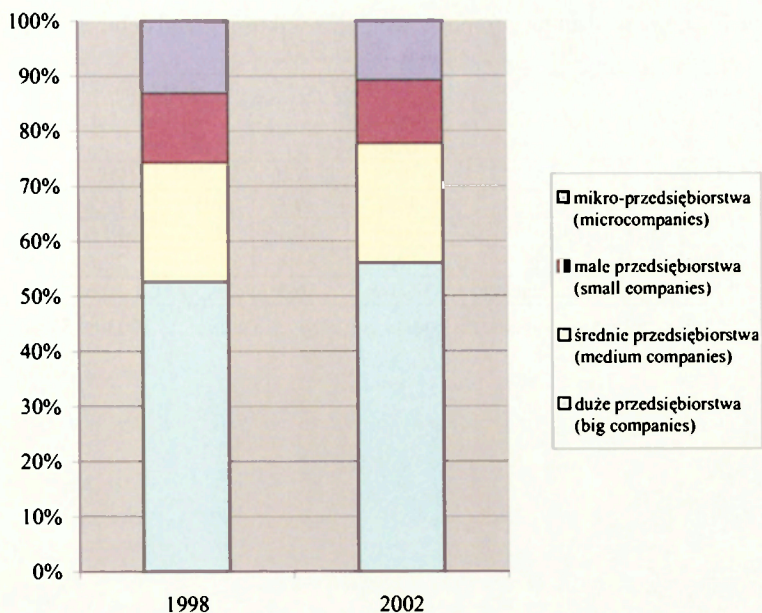
Źródło: *Raport o stanie...*, 2003, s. 316.

Tabela 14. Zmiany struktury eksportu według wielkości przedsiębiorstw w Polsce w latach 1998-2002

| Wyszczególnienie        | 1998 rok  |      | 2002 rok  |      |
|-------------------------|-----------|------|-----------|------|
|                         | w mln USD | w %  | w mln USD | w %  |
| Ogółem                  | 28229     | 100  | 36092     | 100  |
| 0-9 pracujących         | 3 682     | 13,1 | 3886      | 10,8 |
| 10-49 pracujących       | 3 544     | 12,6 | 4136      | 11,5 |
| 50-249 pracujących      | 6 134     | 21,7 | 7825      | 21,7 |
| Powyżej 250 pracujących | 14 869    | 52,6 | 20245     | 56,0 |

Źródło: *Raport o stanie...* 2003, s. 57.





Ryc. 13. Struktura eksportu wg wielkości przedsiębiorstw w Polsce w latach 1998–2002 ( Źródło: opracowanie własne).

Export structure per size of the companies in the years 1998–2002. (Source: author's own analysis).



Ryc. 14. Struktura importu wg wielkości przedsiębiorstw w Polsce w latach 1998–2002 ( Źródło: opracowanie własne).

Import structure per size of the companies in Poland in the years 1998–2002. (Source: author's own analysis).

Tabela 15. Zmiany struktury importu według wielkości przedsiębiorstw w Polsce w latach 1998–2002

| Wyszczególnienie        | 1998 rok  |      | 2002 rok  |       |
|-------------------------|-----------|------|-----------|-------|
|                         | w mln USD | w %  | w mln USD | w %   |
| Ogółem                  | 47054     | 100  | 50275     | 100,0 |
| 0–9 pracujących         | 9056      | 19,3 | 8957      | 17,8  |
| 10–49 pracujących       | 9613      | 20,4 | 9532      | 19,0  |
| 50–249 pracujących      | 11202     | 23,8 | 11356     | 22,6  |
| Powyżej 250 pracujących | 17182     | 36,5 | 20430     | 40,6  |

Źródło: obliczenia własne na podstawie: *Raport o stanie ...*, 2003, s. 57.



## 4. INSTRUMENTY I FORMY WSPIERANIA POZAROLNICZEJ INDYWIDUALNEJ DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

### 4.1. INSTRUMENTY POBUDZANIA I STEROWANIA SMALL BUSINESSEM W GOSPODARCE ŚWIATOWEJ

Pobudzanie i sterowanie rozwojem małych przedsiębiorstw jest ważnym zadaniem polityki gospodarczej większości krajów wysoko rozwiniętych (Buskirk 1988; Storey 1994; Schutenbach 2000), ponieważ przedsiębiorczość i rozwój małych przedsiębiorstw uważane są za skuteczny sposób stymulowania rozwoju ekonomicznego i społecznego regionów (Jewtuchowicz 1997; Klich 1997). Polityka ta ma na celu tworzenie szans stabilizacji, pobudzanie pożądaných (z punktu widzenia ogólnych interesów społeczno-gospodarczych) tendencji rozwoju oraz wzmocnienia konkurencyjności własnej gospodarki na rynkach światowych (Mączyńska 1991).

Stymulowanie rozwoju small businessu najczęściej obejmuje działania w 4 podstawowych sferach (tab. 16):

- w sferze instrumentów finansowych,
- w sferze instytucjonalnej,
- w sferze wprowadzania postępu technicznego,
- w sferze instrumentów informacyjno-szkoleniowych.

Tabela 16. Instrumenty pobudzania small business'u w gospodarkach światowych

| Rodzaj instrumentu  | Wiodące instrumenty  |
|---|--|
| Instrumenty finansowe                                     | kredyty, gwarancje, zamówienia rządowe, podatki, venture capital   |
| Instrumenty instytucjonalne                               | fundusze wzajemnych poręczeń, inkubatory przedsiębiorczości, parki technologiczne, ośrodki szkoleniowe, izby gospodarcze, agencje, stowarzyszenia, centra informacyjne, ośrodki innowacji i technologii  |
| Instrumenty wspierające wprowadzanie postępu technicznego | dofinansowanie projektów innowacyjnych, dofinansowanie prac naukowo-badawczych, granty na prowadzenie badań, pomoc finansowa na zakup nowych technologii, dotacje do szkolenia pracowników w wyspecjalizowanych instytucjach naukowych, dostęp do skomputeryzowanych baz danych o nowych wynalazkach, wynikach badań |
| Instrumenty informacyjno-szkoleniowe                      | dostęp do informacji o: nowych technologiach, nowoczesnych metodach zarządzania, zamówieniach publicznych, formach wspierania małego biznesu, możliwości podnoszenia kwalifikacji; profesjonalne doradztwo; szkolenia zawodowe   |

Źródło: zestawienie własne.

## 4 1.1. FINANSOWE FORMY WSPIERANIA MAŁYCH PRZEDSIĘBIORSTW

Finansowe wspieranie drobnych firm realizowane jest głównie poprzez: kredyty, gwarancje, zamówienia rządowe i podatki.

Dla małych firm podstawowym warunkiem uruchomienia działalności, rozwoju i utrzymania się na rynku jest uzyskanie odpowiedniej pomocy finansowej (Buskirk 1988; Sano 1992; Kulik 1993; Short 1999). Pomoc ta na ogół nie jest związana z przepływem kapitału po niższych kosztach, nie przewiduje się dotacji ani kredytów o niższym oprocentowaniu. Preferencje finansowe związane są z samym faktem **udzielania kredytu** oraz korzystnymi warunkami spłaty. W USA np. w latach 70. XX wieku w wyniku obniżenia stopy procentowej kredytów z 10,6% do 7,8% oraz przyznania publicznym kasom oszczędnościowym prawa przeznaczania od 5% do 20% własnych aktywów na kredytowanie działalności gospodarczej uzyskano znaczne ożywienie w sektorze małych przedsiębiorstw, w którym powstała wówczas większość nowo utworzonych miejsc pracy (Buskirk 1988; Kowalak 1989; Osborne, Gaebler 1993). Obecnie w USA małe przedsiębiorstwa mogą zaciągnąć tzw. mikrokredyty do wysokości 25 tys. \$. Udzielane są one osobom podejmującym działalność gospodarczą przez 45 organizacji typu non-profit w większości stanach USA (Gatewood, Hylton 1994; Klich 2000). Z mikrokredytów mogą również korzystać przedsiębiorcy np. na Węgrzech<sup>40</sup>. Niskie oprocentowanie i dogodne warunki spłat są cechą charakterystyczną systemu kredytowania małych firm w Niemczech (Schuttenbach 2000), w Wielkiej Brytanii (Buskirk 1988; Klich 1994b, c; Storey 1994; Coxal, Robins, Leach 1995; Hutton 1995; Short 1999), w Szwecji (Hozer 1997) oraz we Francji (*148 quartiers ...* 1990; Greffe 1984; Arocena 1986; Jewtuchowicz 1997). W Grecji oferowane są pożyczki wyłącznie na tworzenie nowych zakładów rzemieślniczych, a w Portugalii na zakładanie małych firm w przemyśle (Klich 1994c). Odminną sytuację można zaobserwować we Włoszech. Wprowadzone w tym kraju w latach 80. przepisy preferują potrzeby wielkich firm. Małe jednostki mogą natomiast liczyć na kredyt z oprocentowaniem ponad 20% (Szosda 1991).

Kolejnym instrumentem wspierania małych firm są **gwarancje kredytowe**. Ten instrument jest stosowany w większości państw o gospodarce rynkowej. W Niemczech już w latach 50. XX w. rozpoczął swoją działalność Niemiecki Bank Wyrównawczy, który na żądanie banków lokalnych przejmował zadłużenie małych firm (Hozer 1997). W USA udzielaniem gwarancji kredytowych zajmuje się Small Business Administration. Gwarancje udzielane są w wysokości do 90% wartości pożyczki zaciągniętej w banku komercyjnym

<sup>40</sup> Jak podaje J. Klich (1998) w 1990 r. utworzono tam specjalny fundusz, który zasilono kwotą 4,2 mld. forintów. Z tego typu kredytów mogą korzystać przedsiębiorstwa o zatrudnieniu nie przekraczającym 150 osób oraz posiadające obrót netto mniejszy niż 300 mln forintów.



(Klich 1994c; Hozer 1997; Short 1999). We Francji fundusz gwarancyjny został utworzony w 1978 r. i zabezpieczał do 75% wartości zaciąganego kredytu na założenie firmy i na rozwój innowacji technologicznych<sup>41</sup> (Węclawski 1997; Dębski 2002a). W Wielkiej Brytanii został utworzony Program Gwarancji Kredytowych dla Małej Przedsiębiorczości (Small Business Program Guaranty Scheme). Głównym celem tego funduszu jest pomoc w zaciąganiu kredytów na założenie firmy (Węclawski 1997). W Niemczech powstały banki wyspecjalizowane w udzielaniu gwarancji pożyczkowych małym przedsiębiorstwom. Jak podaje J. Dębski (2002a, s. 43) na terenie Republiki Federalnej znajdują się 24 banki gwarancji pożyczkowych, w tym 19 w landach zachodnich i 5 w wschodnich. Gwarancje kredytowe stosowane są też w innych państwach. Rząd Holandii oferuje gwarancje na część lub pełną wysokość kredytu, a w Belgii, Luksemburgu, Irlandii, Portugalii, Grecji gwarancji mogą udzielać wszystkie organizacje upoważnione przez rząd (Klich 1994c).

Za szczególną formę materialnego stymulowania rozwoju działalności małych firm należy uznać **zamówienia rządowe**. Przykłady tego typu można spotkać w Stanach Zjednoczonych i Niemczech (Osborne, Gaebler 1993; Britton 1995; Schuttenbach 2000) oraz w Wielkiej Brytanii (Coxal, Robins, Leach 1995). Małe firmy preferowane są przy ubieganiu się o dostawy dla rządu, które to dostawy ze względu na pewność zbytu, ustalone ceny i długie serie mają duże znaczenie dla ich stabilizacji i przetrwania (Hozer 1997). Aby umożliwić małym przedsiębiorstwom dostęp do zamówień publicznych stosuje się różnego rodzaju zabiegi. W Niemczech np. jednostki administracyjne mają obowiązek dzielenia dużych zamówień na mniejsze fragmenty i zlecenia, a jeśli jest to utrudnione wówczas duże firmy zobowiązane są do współpracy z małymi podwykonawcami (Schuttenbach 2000)

W rozwiniętych państwach świata szeroko rozpowszechnionym instrumentem finansowym są fundusze wysokiego ryzyka tzw. „**venture capital**”<sup>42</sup>. Są to wyspecjalizowane firmy, które zajmują się inwestowaniem w przedsięwzięcia o wysokim ryzyku. J. Węclawski (1997, s. 30) definiuje venture capital jako kapitał własny wnoszony na ograniczony czas (3–10 lat), przez inwestorów zewnętrznych, do małych i średnich przedsiębiorstw dysponujących innowacyjnym produktem, metodą produkcji lub usługą, które nie zostały jeszcze

<sup>41</sup> W przypadku firmy nie notowanej na giełdzie fundusz gwarantował do 40% wartości zaciąganego kredytu.

<sup>42</sup> Pierwsze firmy tworzące fundusze venture capital powstały po II wojnie światowej w USA i Wielkiej Brytanii. Obsługiwały one pod względem finansowym nowe przedsięwzięcia charakteryzujące się dużym ryzykiem. W USA dotyczyło to wprowadzania nowych technologii, w Wielkiej Brytanii sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Dla małych przedsiębiorstw najczęściej oferowane są fundusze capital venture typu seed capital (inwestycje 1–500 tys. \$) i start-up (inwestycje od 50 tys. do 1 mln \$). Por. Z. Dudziński (1997)

zweryfikowane przez rynek, a więc stwarzają ryzyko niepowodzenia inwestycji. Fundusz wysokiego ryzyka jest sposobem finansowania nowo powstających małych firm nie notowanych na giełdzie (Sharp 1991; *The Economist* 1996). Dodatkowo kapitał wysokiego ryzyka zwiększa wiarygodność przedsiębiorcy i umożliwia ewentualne korzystanie z dotychczas niedostępnych kredytów bankowych. Wiele państw zachęca grupy venture capital do inwestowania w małe przedsiębiorstwa. Przykłady tego typu działań można znaleźć w Niemczech i Holandii, gdzie rządy udzielają gwarancji inwestorom, a w Belgii, Hiszpanii, Irlandii i Luksemburgu rządy same inwestują w małe przedsiębiorstwa wykorzystując powołane do tego organizacje np. Sociedad de Desarrollo Industrial (w Hiszpanii), Société National de Crédit et d'Investissement (w Luksemburgu) (Klich 1994c).

Szczególnie skutecznym instrumentem wspierania małych firm jest polityka podatkowa. Polega ona na ogólnym obniżeniu stopy opodatkowania dochodów przedsiębiorstwa i jej zróżnicowaniu w zależności od rodzaju przedsiębiorstwa oraz wysokości uzyskanego dochodu. W USA wprowadzono dla małych firm minimalne opodatkowanie w wysokości 15,5% (Kowalak 1989); we Francji przez trzy lata małe zakłady zwolnione są z płacenia podatku dochodowego, a przez następne dwa odpłacają 25% należnego podatku, natomiast osoba zakładająca całkiem nowe przedsiębiorstwo może być zwolniona od opodatkowania nawet przez 5 lat (Klich 1994c). W Holandii nowe przedsiębiorstwa zwolnione są z podatku przez 2 pierwsze lata, a osoba pracująca na własny rachunek posiada ulgi w podatku dochodowym. W Wielkiej Brytanii stawka podatku dla małych przedsiębiorstw jest znacznie niższa niż dla dużych i wynosi 25% podstawy opodatkowania (dla dużych firm 42%) (Klich 1994b). W niektórych państwach (np. Belgia, Irlandia, Niemcy) wprowadzono również korzystne stawki amortyzacyjne. W Niemczech odpisy amortyzacyjne (*Sonderabschreibungen*) mogą wynosić do 20% kosztów inwestycyjnych poniesionych w danym roku (Schuttenbach 2000).

Finansowe wspieranie małych i średnich firm funkcjonuje także w większości rozwijających się krajów Azji, Afryki i Ameryki Południowej. Oprócz różnych form pomocy finansowej (kredytów, ulg podatkowych, dotacji na konkretne cele itp.), rządy niektórych państw stosują dodatkowe preferencje. Polegają one na przekazywaniu małym jednostkom prawa wyłączności produkcji określonych wyrobów lub korzystania z dostaw pewnych środków zaopatrzenia (Indie) lub wprowadzaniu systemu licencji na określone sfery działalności rezerwowane dla małych przedsiębiorstw (Indonezja) (Siayor, Wiśniewski 1990).



#### 4.1.2. INSTYTUCJONALNE WSPOMAGANIE DZIAŁALNOŚCI MAŁYCH FIRM

Oprócz stosowania standardowych środków pomocy dla małych przedsiębiorstw, w większości państw rozwiniętych stworzono różnego rodzaju instytucje, których głównym celem jest działanie na rzecz rozwoju przedsiębiorczości. Te instytucjonalne formy wspierania drobnych firm mogą przybierać różne formy. Do najczęściej spotykanych zalicza się: fundusze poręczeń kredytowych, inkubatory przedsiębiorczości, parki technologiczne, ośrodki szkoleniowo-doradcze, izby gospodarcze, agencje rozwoju regionalnego i lokalnego, centra informacyjne, ośrodki innowacji i technologii. Wymienione instytucje wchodzi w skład tzw. otoczenia biznesu (*business environment*), które zgodnie z teorią E.J. Blakely'a (1994) tworzą bazę rozwoju lokalnego. Ich działalność jest istotna zarówno ze względu na bezpośrednie kontakty z lokalnymi przedsiębiorcami poprzez doradztwo, udzielanie kredytów czy informacji gospodarczej jak również poprzez działania mające na celu podnoszenie kwalifikacji miejscowej siły roboczej (organizacja szkoleń i kursów).

Wśród wymienionych instytucji dużym zainteresowaniem cieszą się Fundusze Poręczeń Kredytowych (FPK), które działają w 85 państwach świata (Doran, Levitsky 1997). Jak podają M. Gajewski, T. Kiliański, J. Szczucki (2000, s. 17) w latach 90. XX wieku w Austrii, Belgii, Francji, Niemczech, Finlandii, Grecji, Holandii, Wielkiej Brytanii i Hiszpanii FPK udzielały rocznie ponad 80 tys. poręczeń kredytowych. W krajach Unii z poręczeń oferowanych przez fundusze kredytowe korzysta rocznie 0,4% małych i średnich przedsiębiorstw.

Parki technologiczne zwane także biegunami technologii zaczęły powstawać w II połowie XX wieku umożliwiając rozwój małych i średnich przedsiębiorstw stosujących najnowsze technologie. W latach 60. w USA funkcjonowało około 100 parków technologicznych i biegunów technologii (Benko 1993, s. 64)<sup>43</sup>.

We Francji funkcjonują parki działalności technologicznej (np. Sophia-Antipolis, Bordeaux-Technopolis), technopolie regionalne (np.: Paris-Sud), parki naukowe tworzone na terenie aglomeracji posiadających warunki do rozwoju najnowszych technologii (np. Grenoble-Maylan).

W Wielkiej Brytanii do najbardziej znanych parków technologicznych W. Kasperkiewicz (1997, s. 49 i nast.) zaliczył Western Corridor – park położony między Londynem a Bristolem, Cambridge – park położony obok uniwersytetu, Herriot-Watt – park położony na krańcach Edynburga, Aston – park w Birmingham oraz Warwick – park położony w Coventry.

<sup>43</sup> Najbardziej znane parki technologiczne w USA to: „Dolina Krzemowa”, „Droga nr 128”, „Dolina Bioniki”, „Krzemowa Dolina Wschodniego Wybrzeża”, „Krzemowa Preria” (Kasperkiewicz 1997, s. 36 i nast.).

Parki technologiczne funkcjonują również w innych krajach: w Niemczech<sup>44</sup>, Japonii, Korei Południowej.

Do instytucji wspierających rozwój małych firm należą różnego rodzaju agencje rozwoju regionalnego i lokalnego. Instytucje tego typu są bardzo rozbudowane, zwłaszcza w krajach Europy Zachodniej i w Stanach Zjednoczonych działając na szczeblu krajowym, regionalnym i lokalnym.

We Francji działa około 80 różnego rodzaju organizacji i komitetów obejmujących swym zasięgiem poszczególne departamenty oraz 50 agencji lokalnych w skali okręgu lub miasta. Jak podaje T. Wolf (1994) na terenie całego kraju funkcjonują biura DATAR (rządowej Agencji Rozwoju Kraju).

W Wielkiej Brytanii instytucje działające na rzecz rozwoju regionalnego (w tym na rzecz rozwoju małych firm) obejmują swym zasięgiem cały kraj, poszczególne hrabstwa i okręgi. Rządową instytucją tego typu jest Ministerstwo Handlu i Przemysłu – DTI (*Department of Trade and Industry*). Jedną z form wspierania biznesu przez DTI jest świadczenie usług ekspertów i wykonywanie raportów nawet dla pojedynczych przedsiębiorstw. W Wielkiej Brytanii istnieje 13 regionalnych rządowych biur, co odpowiada lokalizacji regionalnych biur DTI (Dudziński 1997, s. 60). Na początku lat 80. XX wieku w Wielkiej Brytanii powstało wiele agencji rozwoju regionalnego (np. *Welsh Development Agency, West Midlands Enterprises Board, Greater London Enterprises*). Wszystkie one mają wspierać rozwój małej przedsiębiorczości. Obok agencji rozwoju regionalnego na Wyspach Brytyjskich funkcjonują instytucje zajmujące się wyłącznie wspieraniem przedsiębiorczości. Są to Agencje Przedsiębiorczości (np. *London Enterprise Agency LENTA*) i tzw. *Business Link*<sup>45</sup> (np.: *Birmingham Business Link, Dudley Business Link*). W 1993 r. w Wielkiej Brytanii funkcjonowało ponad 300 Agencji Przedsiębiorczości (Dudziński 1997, s. 95).

W Stanach Zjednoczonych działania na rzecz rozwoju regionalnego (w tym na rzecz rozwoju małych przedsiębiorstw) są silnie zdecentralizowane. U podstaw tej decentralizacji leży przekonanie, że odpowiedzialność za rozwiązywanie problemów regionalnych i lokalnych powinna spoczywać na władzy odpowiedniego (najniższego) szczebla. Przykładem instytucjonalnego wspierania przedsiębiorczości jest program *Ben Franklin Partnership* uruchomiony w Pensylwanii w latach 80. XX wieku. Jest to program udzielania grantów dla

<sup>44</sup> We wschodnich landach Niemiec tylko w latach 90. XX w. utworzono 60 kompleksów technologicznych. Jak podaje J. Dębski (2002a, s. 48) należy do nich 1300 przedsiębiorstw zatrudniających kilkanaście tysięcy osób.

<sup>45</sup> Business Link zajmuje się wspieraniem firm już ustabilizowanych na rynku (działającymi ponad 2 lata).



4 centrów regionalnych (*Advanced Technology Centres*). Każde z tych centrów udziela z kolei grantów małemu biznesowi. Najwięcej instytucji wspierających rozwój małych firm działa na szczeblu lokalnym (np. Komitet Rozwoju Baltimore, Rada Rozwoju Wiejskiego, Izba Gospodarcza Des Moines, Korporacja Rozwoju Des Moines).

Specjalne agencje rozwoju regionalnego powstają również w regionach opóźnionych gospodarczo, np. w regionie Saary (Niemcy) utworzono Ośrodek Rozwoju Wydajności i Postępu Technicznego. Jest to stowarzyszenie w skład którego wchodzi: rząd Saary, lokalne izby i związki gospodarcze, organizacje pracownicze oraz instytucje naukowe (Wolf 1994). W Prowincji Asturia (Hiszpania) utworzono Instytut Rozwoju Regionalnego, którego głównym celem jest wspieranie przedsiębiorczości. Dodatkowo powstała sieć agencji, fundacji i stowarzyszeń działających na rzecz przedsiębiorczości.

Wymienione instytucje zajmują się wspieraniem przedsiębiorczości i dlatego warto przytoczyć zestawione przez E.J. Blakely'a (1994) główne cele działalności wybranych instytucji otoczenia biznesu (tab. 17).

Doświadczenia krajów wysokorozwiniętych wskazują na to, że funkcjonowanie wyspecjalizowanych instytucji koordynujących pomoc dla małych przedsiębiorstw wpływa pobudzająco na ich powstawanie i rozwój.

Tabela 17. Podstawowe cele wybranych instytucji wspierających rozwój prywatnej przedsiębiorczości

| Nazwa instytucji              | Główne cele            |                       |                              |                                       |
|-------------------------------|------------------------|-----------------------|------------------------------|---------------------------------------|
|                               | Zakładanie nowych firm | Przyciąganie kapitału | Wspieranie istniejących firm | Rozwój innowacji i przedsiębiorczości |
| Agencje rozwoju lokalnego     | x                      | x                     | x                            | x                                     |
| Ośrodki doradztwa i szkolenia | x                      |                       | x                            |                                       |
| Fundusze poręczeń kredytowych | x                      |                       | x                            |                                       |
| Centra obsługi inwestora      | x                      | x                     | x                            |                                       |
| Centra wspierania biznesu     | x                      |                       | x                            | x                                     |
| Inkubatory przedsiębiorczości | x                      |                       |                              | x                                     |
| Parki technologiczne          | x                      | x                     | x                            |                                       |
| Strefy przemysłowe            | x                      | x                     | x                            |                                       |

Źródło: E.J. Blakely 1994.

#### 4.1.3. WSPIERANIE MAŁYCH FIRM W SFERZE WPROWADZENIA POSTĘPU TECHNICZNEGO

W polityce wspierania rozwoju małych przedsiębiorstw w krajach wysoko rozwiniętych podstawowe znaczenie mają działania zmierzające do wprowadzenia w nich postępu technicznego, wdrażania wyników badań naukowych i testowania nowych technologii. Polityka przemysłowa nie polega bowiem już na promowaniu inwestycji zwiększających zdolności produkcyjne, ale na promowaniu innowacyjności przedsiębiorstw.

W krajach Unii Europejskiej pomoc dla małych firm uczestniczących w badaniach naukowych jest znacznie rozbudowana. W Niemczech szczególnej opiece podlegają nowopowstające przedsiębiorstwa nastawione na wdrażanie najnowocześniejszych technologii. Jak podaje E. Mączyńska (1991) opracowano tam dwie formy przejmowania ryzyka związanego z finansowaniem nowych innowacyjnych przedsiębiorstw:

1. Możliwość pełnego refinansowania tych udziałów przez banki państwowe,
2. Finansowanie w połowie kosztów przedsięwzięć przez bank państwowy, a w połowie przez udziałowców prywatnych.

Istotną częścią systemu stymulowania rozwoju jest zlecenie małym przedsiębiorstwom zadań z rządowych (federalnych) programów finansowania postępu technicznego. W Niemczech udział małych i średnich przedsiębiorstw w rządowych programach w latach 1984–1987 wzrósł trzykrotnie. Ogólnie ocenia się, że spośród 120 różnych przedsiębiorstw uczestniczących w tym okresie w rządowych programach badań nad nowymi technologiami produkcji około 2/3 stanowiły zakłady małej i średniej wielkości (Schuttenbach 2000).

W Belgii małe przedsiębiorstwa mają prawo do wyższych dotacji na badania naukowe. W Luksemburgu 50% środków Funduszy Wspierania Nowych Produktów i Procesów Technologicznych wydziela się do dyspozycji małych firm. We Włoszech 25% środków Funduszu Badań Stosowanych przeznaczają się dla tych zakładów. Małe przedsiębiorstwa równocześnie mają prawo do uzyskiwania pomocy do wysokości 90% poniesionych kosztów (Skowroński 1990a; Osborne, Gaebler 1993; Coxal, Robins, Leach 1995).

W państwach Europy Zachodniej tworzone są instytucje wspierające małe przedsiębiorstwa w zakresie technologii i badań naukowych. W Holandii i Wielkiej Brytanii powstały Centra Innowacji, w Irlandii Agencja Naukowa i Technologiczna, w Portugalii Centra Informacji Technologicznej, a we Francji Regionalne Centra Innowacji i Transferu Technologii. Rządy tych państw uruchomiły specjalne programy sprzyjające rozwojowi innowacji w małych firmach. W Wielkiej Brytanii jednym z takich programów jest program SMART (Small Firms Merit Awards for Research and Technology), w ramach którego



firmy mogą ubiegać się o sfinansowanie swoich projektów innowacyjnych (Morgan 1991; Moore, Garnsey 1993; Vaessen 1993; Stone 1999). W Niemczech rząd subsydiuje przedsiębiorstwa, które do rozwiązania problemów technologicznych mogą zatrudniać ekspertów z zewnątrz.

Większość państw Europy Zachodniej oferuje pomoc finansową małym firmom na prowadzenie prac nad nowymi technologiami. Podobnie w USA ze środków federalnych i stanowych, przeznaczanych corocznie na finansowanie badań i postępu technicznego, do 25% otrzymują jednostki *small business*'u (Osborne, Gaebler 1993; Coyal, Robins 1995). Oprócz tego jak podaje J. Klich (2000) przedsiębiorcom działającym w obszarze nowoczesnej techniki przysługuje pomoc bezzwrotna w postaci grantów w ramach programów *Small Business Innovation Research Program* (Program Badań Innowacyjnych w Małych Firmach) oraz *Advanced Technology Program* (Program Zaawansowanych Technologii)

Ważnym elementem systemu stymulowania postępu technicznego w małych firmach jest pomoc, jaką przedsiębiorstwa te mogą uzyskać na zakup nowych technologii i rozwiązań w wyspecjalizowanych ośrodkach naukowych. Na przykład w 1978 r. w Niemczech dla ułatwienia dostępu małych firm do nowych technologii i rozwiązań naukowych zainicjowano program tzw. badań na zamówienie. Jego celem jest dofinansowanie ze środków rządowych zleceń na prace badawczo-rozwojowe. Małe firmy mogą uzyskać na ten cel pomoc w wysokości do 40% kosztów zlecenia. Przyspieszeniu stosowania innowacji w *small business*'ie służą także dotacje na oddelegowanie młodych pracowników do wykonania potrzebnych firmie badań w wyspecjalizowanych instytucjach naukowych.

Ważną sprawą dla małych firm jest dostęp do informacji o nowych wynalazkach, wynikach badań itp. W krajach Europy Zachodniej dostępne są usługi skomputeryzowanych banków danych i systemów informacyjnych gromadzących te dane (Osborne, Gaebler 1993). Należy podkreślić, że w Niemczech, we Francji, w Belgii, Danii i w Holandii istnieją systemy usług informacyjnych dla jednostek gospodarczych zajmujących się badaniami i rozwojem nowych technologii.

#### 4.1.4. WSPIERANIE MAŁYCH FIRM W ZAKRESIE INSTRUMENTÓW INFORMACYJNO-SZKOLENIOWYCH

Wspieranie małych firm w zakresie instrumentów informacyjno-szkoleniowych ma długą tradycję w większości państw Europy Zachodniej i USA. Pomoc tego typu obejmuje nie tylko dostęp do informacji o nowoczesnych technologiach, o metodach zarządzania i organizacji, o zamówieniach publicz-

nych, o formach wspierania małego biznesu, ale także pomoc w zakresie profesjonalnego doradztwa i możliwości podnoszenia kwalifikacji. Problematykę tą podjęli w swoich pracach m.in.: D. Osborne, T. Gaebler (1993); B. Coxal, L. Robins, R. Leach (1995); N. Alderman, A. Thwaites (1995); D. Keeble (1997); N. Alderman 1998; I. Stone (1999) oraz M.H. Grabowski, P. Kulawczuk (1991); J. Klich 1994 a, b, c, (1997); J. Hozer (1997); E. Kryńska (1997). Z punktu widzenia celu niniejszej rozprawy warto przytoczyć, że w niektórych państwach (Hiszpania, Portugalia, Grecja) utworzono specjalne instytucje do udzielania szeroko pojętej informacji biznesowej i doradzania inwestorom w zakresie tworzenia nowej firmy czy kierunków rozwoju już istniejącej. Powstały w tym celu skomputeryzowane bazy danych. W Wielkiej Brytanii w ostatnich latach kładzie się głównie nacisk na te instrumenty ograniczając jednocześnie pomoc finansową (subsydia, preferencje podatkowe). Zmiana polityki w Wielkiej Brytanii wynika z pewnych mankamentów dotychczasowego systemu wspomagania małych przedsiębiorstw. Pojawiały się bowiem ze strony firm działania zmierzające do ograniczania ich rozwoju, aby zachować nabyte uprawnienia przysługujące jedynie firmom małym i średnim. Dlatego też w Wielkiej Brytanii silnie rozwinął się system pomocy w zakresie instrumentów informacyjno-szkoleniowych. Warto również wspomnieć o najnowszym działaniu rządu na rzecz zwiększenia konkurencyjności małych firm w tym kraju. Ogólnokrajowa kampania „*Fit for Future – business learning from business*” zakłada wymianę doświadczeń między liderami biznesu a pozostałymi przedsiębiorcami. Brytyjski rząd uważa bowiem że jeśli istniejące lub powstające firmy przyswoją sobie choć w przeciętnym stopniu najlepszą praktykę biznesową od liderów w danej dziedzinie to roczny PKB wzrośnie o ok. 300 miliardów funtów (Woodward 1999). We Francji w 1995 r. utworzono moduł „*Allo creation*”, którego głównym zadaniem jest ułatwianie dostępu do informacji o możliwościach tworzenia małego przedsiębiorstwa. Korzystanie z doradztwa zmniejsza bowiem ryzyko związane z prowadzeniem działalności gospodarczej. Pomoc w ramach tego modułu polega na telefonicznym zdiagnozowaniu problemów finansowych, prawnych, organizacyjnych i skierowaniu zainteresowanego do odpowiedniej instytucji. Jak podaje E. Kryńska (1997) ok. 35% kontaktujących się osób rzeczywiście korzysta z porad wskazanych instytucji, a 10% tworzy własne przedsiębiorstwa.

Szczególną uwagę zwraca się również na kształcenie i podnoszenie kwalifikacji pracowników. Widoczne jest to już w systemach kształcenia zawodowego. Szkoły zawodowe dzienne, wieczorowe kursy zawodowe oraz inne formy doskonalenia zawodowego funkcjonują we wszystkich państwach Europy Zachodniej i w Stanach Zjednoczonych. W wielu państwach (Dania, Holandia, Francja, Belgia) władze lokalne mogą samodzielnie organizować kształ-



enie. Jest to szczególnie ważne, bowiem profil kształcenia można dostosować do potrzeb na lokalnym rynku pracy. W wymienionych państwach przedsiębiorstwa zatrudniające ludzi jeszcze uczących się w niepełnym wymiarze pracy otrzymują od rządu specjalne granty i płacą z tego tytułu niższe stawki na ubezpieczenie społeczne (Klich 1994c). W Irlandii organizowane są specjalne szkolenia dla przedsiębiorców, w Niemczech i Luksemburgu szkolenia i kursy organizują izby handlowe, a w Hiszpanii, Portugalii i Grecji kształceniem zawodowym zajmują się specjalnie do tego celu powołane instytucje.

#### 4.1.5. WSPIERANIE MAŁYCH FIRM NA OBSZARACH SŁABO ROZWINIĘTYCH

Popieranie tworzenia i rozwoju małych przedsiębiorstw jest jednym z najwyżej ocenianych instrumentów równoważenia rynku pracy stosowanych w warunkach wysokiego bezrobocia i osłabienia koniunktury gospodarczej (Jewtuchowicz 1996; Kryńska 1997). Działania tego typu sprzyjają bowiem rozwojowi dynamiki lokalnej, a małe przedsiębiorstwa mogą być katalizatorem restrukturyzacji, innowacji, upowszechniania ducha przedsiębiorczości i tworzenia kapitału (Brown 1993). Dlatego też rządy wielu państw wysoko rozwiniętych stosują politykę wspierania przedsiębiorczości na obszarach dotkniętych kryzysem gospodarczym, o wysokim bezrobociu czy regionach rolniczych. Przykłady takich działań można znaleźć we Francji, gdzie opracowano specjalne programy dla tego typu regionów (Lotaryngia, Owernia, Nord Pas de Calais). Główny nacisk kładzie się tutaj na wspieranie osób tworzących nowe małe przedsiębiorstwa. Pomoc odbywa się poprzez ulgi podatkowe, ulgi w opłatach na rzecz ubezpieczeń społecznych, premie finansowe, pomoc techniczną. Dodatkowo uruchomiono ACCRE (Aide aux demandeurs d'emploi créant ou reprenant une entreprise) – program pomocy dla bezrobotnych zakładających swoje firmy. Środki na finansowanie tego programu pochodzą z budżetu państwa. Jak podaje E. Kryńska (1997, s. 21) w 1995 r. w regionie Nord – Pas de Calais stworzono 10 tys. przedsiębiorstw, a na wszystkie formy wspomaganie sektora małych i średnich firm przeznaczają się ok. 8% budżetu regionalnego. Sektor ten na obszarach zapóźnionych gospodarczo wspomagany jest również instytucjonalnie. Utworzono bowiem Agencję Rozwoju Regionalnego, której działania ukierunkowane są m.in. na wydłużenie przeciętnego okresu trwania firmy. Powstała sieć instytucji informujących, doradzających i szkolących, np. izby rzemiosła, butiki zarządzania.

Podobną politykę rządu obserwuje się w regionie Strathclyde (Szkocja). W regionie tym zanikają tradycyjne gałęzie przemysłu (przemysł ciężki, stoczniowy, hutniczy, górniczy), a wspieranie gospodarki odbywa się tam głównie przez stymulowanie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw (Campbell

1993). W tym celu utworzono agencję *Strathclyde Business Development*, której głównym zadaniem jest działanie na rzecz przedsiębiorczości poprzez: usługi doradcze, tworzenie banku danych o możliwościach gospodarczych, promocja eksportu, tworzenie instytucji wsparcia dla małych przedsiębiorstw (np. inkubatory przedsiębiorczości).

Wspieranie przedsiębiorczości na obszarach preferowanych obserwuje się również w hiszpańskiej Asturii (Fernandez 1993), w niemieckim kraju Saary (Baus 1993), we wschodnich landach Niemiec (Żabiński 1999; Odorzyńska 2000a; Schuttenbach 2000), we Włoszech (Woodward 1999), w Holandii i w Belgii (Klich 1997)

Od początku lat 70. XX wieku w krajach o rozwiniętej gospodarce rynkowej małe firmy odznaczały się coraz większą dynamiką wzrostu. Wyniki badań wskazują, że w tym okresie w amerykańskich małych i średnich przedsiębiorstwach powstało prawie 70% wszystkich nowych miejsc pracy w USA (Brich 1979). Podobnie sytuacja przedstawia się w krajach Unii Europejskiej, gdzie pod koniec lat 90. XX wieku mikro-firmy prywatne (do 9 zatrudnionych) skupiały ponad 40% ogółu zatrudnionych. Wskazuje to na istotne znaczenie małych firm na rynku pracy. „Szybki wzrost gospodarczy jest w niewielkim stopniu produktem dojrzałych firm multinarodowych, jest natomiast produktem małych i średnich przedsiębiorstw” (Gilder 1989, s. 16). Zalety małych firm i ich znaczenie w gospodarce dostrzegły wszystkie rządy państw zachodnich. W literaturze przedmiotu zwraca się również uwagę na stosunkowo krótki okres funkcjonowania *small businessu*. Jak podaje G. Benko (1993, s. 193) w każdym roku powstaje około 100 000 przedsiębiorstw, 25 000 znika, a 1/3 istnieje krócej niż 3 lata (Benko 1993, s. 193) (por. Dębski 2002a, s. 84). Wśród przyczyn stosunkowo krótkiego okresu przetrwania małych firm najczęściej wymienia się: brak rozeznania rynku przez osoby zakładające firmy, brak doświadczenia w zarządzaniu firmą i personelem, brak kapitału na rozruch firmy. Aby temu zaradzić rządy wysokorozwiniętych państw prowadzą politykę wspierania rozwoju drobnej przedsiębiorczości. Polityka ta prowadzona jest na wszystkich szczeblach (od krajowego po lokalny), ale największą aktywnością, w tym zakresie, odznaczają się władze regionalne i lokalne. Wspieranie rozwoju małych firm ma najczęściej charakter selektywny. Oznacza to, że jest ono głównie kierowane do małych firm o dużym potencjale wzrostowym. Takie nastawienie wynika z przekonania, że jak podaje R. Woodward (1999, s. 9) „*to małe firmy o potencjale wzrostowym – a nie małe firmy jako takie – mają maksymalny wpływ na zatrudnienie i na wzrost gospodarczy. W Wielkiej Brytanii korzystny system podatkowy nie prowadził do stworzenia nowych miejsc pracy przez małe przedsiębiorstwa. Był korzystny dla małych firm, głównie słabych, ponieważ zmniejszył częstotliwość upadłości firm*”.



Jak podaje J. Dębski (2002a, s. 86) w Stanach Zjednoczonych ponad połowa nowych przedsiębiorstw kończy działalność w pierwszym roku istnienia, ale finansowo upada tylko jedna na siedem. Pozostałe kończą swą działalność bez strat. Jest to niewątpliwie zasługa systemu wspierania.

#### 4.2. INSTRUMENTY POBUDZANIA I STEROWANIA POZAROLNICZĄ INDYWIDUALNĄ DZIAŁALNOŚCIĄ GOSPODARCZĄ W POLSCE

Transformacja gospodarki narodowej wymaga wypracowania nowych jakościowo modeli wsparcia rozwoju przedsiębiorczości zapewniających kompleksowość przyjętych rozwiązań. Problematyka wspierania rozwoju małych firm w Polsce została szeroko omówiona zwłaszcza w literaturze ekonomicznej (Grabowski, Kulawczuk 1991; Piasecki 1995, 1997; Vargas 1999; Klich 2000; Miś, Ciosek 2000). W rozważaniach tych przeważa pogląd, że rozwój małych firm potrzebuje odpowiedniej polityki zawierającej spójny system preferencji dla tej grupy wielkościowej podmiotów gospodarczych oraz instrumenty (finansowe i organizacyjne) do jego realizacji.

Strategiczne podejście do polityki wspierania przedsiębiorczości wymaga ustalenia roli państwa w tych działaniach oraz adresata pomocy. W pierwszym przypadku należy odpowiedzieć na pytanie, jak daleko będzie sięgać pomoc państwa. Jest to szczególnie istotne w krajach postsocjalistycznych, gdzie interwencjonizm państwa był długotrwały i oddziaływał deformująco na procesy gospodarcze (Piasecki 1995). Natomiast w drugim przypadku konieczne jest ustalenie czy pomoc będzie dotyczyć wszystkich małych firm (czyli będzie zorientowana na wzrost ilościowy), czy będzie kierowana do wybranych przedsiębiorstw np. innowacyjnych, czy tworzących nowe miejsca pracy.

Odpowiadając na te pytania warto wziąć pod uwagę doświadczenia państw o rozwiniętych gospodarkach rynkowych. Nie oznacza to, że należy kopiować istniejące rozwiązania w tych krajach, ale podjąć próbę zaadoptowania ich, w możliwym zakresie, do polskich warunków.

Zasadniczy ciężar działania w zakresie wspierania rozwoju przedsiębiorczości w Polsce powinien spoczywać na władzach regionalnych i lokalnych. Władze centralne winny zadbać o stworzenie dogodnych warunków prawnych i finansowych rozwoju małych firm oraz wspierać inicjatywy oddolne. W tym celu konieczne jest wzmocnienie pozycji samorządów lokalnych. W Polsce władza publiczna jest nadal silnie scentralizowana. Miernikiem tego jest stosunek wydatków władz centralnych do wydatków władz lokalnych, który w Polsce wynosi 5:1, podczas gdy np. w USA 1:1, a w Wielkiej Brytanii 2,5:1 (Dudziński 1997, s. 112).

W Polsce wspieranie małych firm (w tym pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej) odbywa się na szczeblu krajowym (polityka państwa), regionalnym i lokalnym (działania samorządów terytorialnych).

#### 4.2.1. POLITYKA PAŃSTWA WOBEC SEKTORA MAŁYCH FIRM W POLSCE W LATACH 1988–2003

W Polsce polityka wspierania przedsiębiorczości została zapoczątkowana jeszcze w okresie centralnego sterowania. Wyrazem tego było m.in. uchwalenie 23 grudnia 1988 r. ustawy o działalności gospodarczej [Dz. U. 1988, Nr 41], która gruntownie zmieniła dotychczasowe podejście do indywidualnej działalności gospodarczej i stworzyła lepsze warunki rozwoju przedsiębiorczości w Polsce. Ustawa ta:

- wprowadziła zasadę wolności gospodarczej i równości wszystkich typów własności przy podejmowaniu i prowadzeniu działalności gospodarczej. Zasada wolności gospodarczej polegała na przyjęciu generalnej klauzuli: podejmowanie i prowadzenie działalności gospodarczej jest wolne i dozwolone każdemu, ale z zachowaniem warunków, które określają przepisy prawa. Wyrazem zasady równości wszystkich typów własności przy podejmowaniu i prowadzeniu działalności gospodarczej były jednolite dla wszystkich podmiotów przepisy dotyczące zatrudnienia pracowników oraz uzyskiwania koncesji. Ustawa zawierała również przepisy deklarujące równe prawa podmiotów w zakresie obciążeń publiczno prawnych, korzystania z kredytów bankowych i zaopatrzenia w środki produkcji.

- zmieniła przepisy dotyczące zatrudnienia, stanowiąc, że podmiot gospodarczy może zatrudniać pracowników w nieograniczonej liczbie i bez pośrednictwa organów zatrudnienia.

- zadeklarowała dobrowolność podmiotów gospodarczych w sprawie zrzeszania się w organizacje.

- zmieniła sposób ewidencjonowania działalności gospodarczej. Organ ewidencyjny dokonywał wpisu do ewidencji stosownie do zgłoszenia, które w przeciwieństwie do dotychczasowych rozwiązań prawnych, nie było podaniem, prośbą czy wnioskiem obywatela skierowanym do organu państwowego w celu uzyskania zezwolenia na prowadzenie działalności gospodarczej. Miało ono charakter wyłącznie informacyjny (Taradejna, Maj 1990).

Ustawa o działalności gospodarczej stanowiła dobry instrument pobudzenia pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej. Była najczęściej zmienianym aktem prawnym regulującym prowadzenie działalności gospodarczej w Polsce. W latach 1988–1999 dokonano w niej aż 42 zmiany.



19 listopada 1999 r. sejm przyjął nową ustawę regulującą podejmowanie działalności gospodarczej „prawo działalności gospodarczej”, a 2 lipca 2004. ustawę „o swobodzie działalności gospodarczej” (Dz.U nr 173, poz. 1807, z dnia 6 sierpnia 2004 r.). Jednocześnie straciła moc ustawa z 1988 r. Ostatnia z tych ustaw weszła w życie niedawno, dlatego zbyt wcześnie jest by oceniać jej oddziaływanie na rozwój przedsiębiorczości. Można natomiast stwierdzić, że ograniczyła ona reglamentację<sup>46</sup>, uprościła ewidencję działalności gospodarczej<sup>47</sup>, zapewniła pisemne interpretacje podatkowe<sup>48</sup> i ograniczyła kontrole<sup>49</sup>.

W okresie transformacji gospodarki narodowej w Polsce podstawowymi dokumentami, w którym kolejne rządy określały politykę wobec sektora małych przedsiębiorstw były:

- *Strategia dla Polski* przyjęta w 1994 r.,
- *Strategia dla Polski. Pierwszy rok realizacji i dalsze zamierzenia*, przyjęta w 1995 r.,
- *Strategia dla Polski. Pakiet 2000*, przyjęta w 1996 r.
- *Polska 2025. Długookresowa Strategia Trwałego i Zrównoważonego Rozwoju* przyjęta w 2000 r.
- *Przed wszystkim przedsiębiorczość* – program przyjęty w 2002 r.

Politykę wobec sektora małych przedsiębiorstw rząd realizuje za pomocą następujących instrumentów: prawnych, finansowych, organizacyjnych, informacyjno-szkoleniowych (tab. 18).

Inicjatywy legislacyjne rządu wydają się szczególnie ważne. One bowiem, w głównym stopniu, ułatwiają bądź utrudniają powstawanie nowych i rozwój już istniejących podmiotów gospodarczych.

W latach 1990–2003 w Polsce uchwalono kilkadziesiąt aktów prawnych regulujących rozwój małych przedsiębiorstw (np.: ustawy: ordynacja podatkowa, prawo bankowe, o poręczeniach i gwarancjach udzielanych przez Skarb Państwa oraz niektóre osoby prawne, o Krajowym Rejestrze Sądowym, swoboda działalności gospodarczej, o warunkach dopuszczalności i nadzorowaniu pomocy publicznej dla przedsiębiorców) oraz ustanowiono szereg istot-

<sup>46</sup> Koncesji wymaga działalność gospodarcza w 6 dziedzinach: 1. poszukiwanie lub rozpoznawanie złóż kopalin, wydobywanie kopalin ze złóż, 2. wytwarzanie i obrót materiałami wybuchowymi, bronią i amunicją, 3. wytwarzanie przetwarzanie, magazynowanie paliw i energii, 4. ochrona osób i mienia, 5. rozpowszechnianie programów telewizyjnych i radiowych, 6. przewozy lotnicze.

<sup>47</sup> Wszystkie wnioski rejestrowe (włącznie z ZUS) można składać w gminie lub w sądzie. Nowy system rejestracji wejdzie w życie 1 stycznia 2007 r.

<sup>48</sup> Przedsiębiorcom zagwarantowano prawo zwracania się do odnośnych urzędów o wydanie pisemnej interpretacji co do zakresu i sposobu zastosowania przepisów.

<sup>49</sup> Mikroprzedsiębiorców można kontrolować nie dłużej niż przez 4 tygodnie w roku.

nych dla przedsiębiorców regulacji, które pośrednio przyczyniają się do rozwoju przedsiębiorczości (np.: ustawa o zasadach wspierania rozwoju regionalnego).

Działania legislacyjne dotyczące funkcjonowania małych przedsiębiorstw oceniane są różnie. Z jednej strony zmierzają one do uporządkowania i ujednolicenia spraw związanych z funkcjonowaniem i wspieraniem sektora małych przedsiębiorstw, z drugiej zaś często wprowadzają zamieszanie. Zbyt szyb-

Tabela 18. Instrumenty stymulujące rozwój małych przedsiębiorstw w Polsce

| Rodzaj instrumentów   | Zadania rządu w ramach realizacji polityki wspierające rozwój sektora małych przedsiębiorstw   |
|-----------------------|--|
| Instrumenty prawne    | <ul style="list-style-type: none"> <li>- przegląd i nowelizacja prawa cywilnego, handlowego, ustawy o zamówieniach publicznych itp.,</li> <li>- przygotowanie aktów prawnych ułatwiających funkcjonowanie małych podmiotów gospodarczych ,</li> <li>- stworzenie systemu prawnego określającego podstawy tworzenia i funkcjonowania instytucji finansowych obsługujących lokalne fundusze poręczeń,</li> <li>- analiza uregulowań prawnych w zakresie ułatwień w procedurach celnych, tranzytowych i granicznych - przystosowanie ich pod kątem potrzeb sektora małych przedsiębiorstw,</li> <li>- uproszczenie zasad, warunków i procedur ubezpieczeń kredytów eksportowych,</li> </ul>   |
| Instrumenty finansowe | <ul style="list-style-type: none"> <li>- wprowadzenie systemu poręczeń kredytowych dla małych przedsiębiorstw</li> <li>- wprowadzenie systemu regwarancji kredytowych</li> <li>- opracowanie i wdrożenie systemów kryteriów udzielania małym przedsiębiorstwom pomocy publicznej,</li> <li>- wspieranie małych przedsiębiorstw na terenach wiejskich,</li> <li>- dofinansowanie usług dla małych przedsiębiorstw, świadczonych przez Agencję Techniki i Technologii i inne ośrodki, polegających na udzielaniu informacji o innowacjach i nowych technologiach,</li> <li>- wspieranie udziału małych przedsiębiorstw w ekspozycjach (krajowych i międzynarodowych), w misjach handlowych organizowanych przez samorządy gospodarcze, w dostępie do publikacji, seminariów i szkoleń,</li> <li>- współfinansowanie kosztów udziału małych przedsiębiorstw w programach Unii Europejskiej,</li> <li>- wsparcie kapitałowe istniejących i nowo tworzonych lokalnych i regionalnych funduszy poręczeń kredytowych przez dofinansowanie ich ze środków publicznych i ze środków pomocowych,</li> <li>- wzmocnienie instrumentów stosowanych przez Agencję Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, umożliwiających udzielanie pożyczek na rozpoczęcie działalności gospodarczej na terenie gmin wiejskich oraz miejsko-wiejskich, a także miast do 20 tys. mieszkańców poprzez rozszerzenie zakresu podmiotów mogących ubiegać się o uzyskanie pożyczki,</li> </ul> |



|                                      |  |
|--------------------------------------|--|
| Instrumenty organizacyjne            | <ul style="list-style-type: none"> <li>- zainicjowanie pomocy mającej na celu powstawanie lokalnych sieci funduszy wspierających poręczenia małym przedsiębiorstwom oraz opracowanie modelu lokalnego systemu poręczeń na podstawie środków pomocowych,</li> <li>- wspieranie tworzenia systemu regionalnych towarzystw ubezpieczeń wzajemnych i innych pozabankowych instytucji finansowych,</li> <li>- rozwijanie struktur organizacyjnych systemu kooperacji przemysłowej,</li> <li>- utworzenie Fundacji Promocji i Rozwoju MSP,</li> <li>- opracowanie raportu o dostępności, stopniu zaangażowania i efektywności wykorzystania środków pomocy zagranicznej, przeznaczonych na wsparcie małych przedsiębiorstw,</li> <li>- utworzenie Agencji Promocji i Rozwoju Przedsiębiorczości (na bazie Polskiej Fundacji Promocji i Rozwoju MSP,</li> <li>- utworzenie w Urzędzie Zamówień Publicznych centralnej bazy danych o zamówieniach publicznych oraz zwiększenie dostępu małych przedsiębiorstw do ogólnej informacji o zamówieniach publicznych poprzez Krajowy System Usług i Internet,</li> <li>- opracowanie strategii promocji eksportu małych przedsiębiorstw,</li> <li>- rozbudowa bazy danych o regulacjach prawnych w Unii Europejskiej,</li> <li>- stworzenie systemu wzajemnych gwarancji lokalnych i regionalnych funduszy poręczeń kredytowych.</li> </ul>  |
| Instrumenty informacyjno-szkoleniowe | <ul style="list-style-type: none"> <li>- wspieranie rozwoju regionalnych i lokalnych instytucji promujących i wspierających małe przedsiębiorstwa,</li> <li>- stworzenie systemu organizacji i procedury wspierania małych przedsiębiorstw w dostępie do technologii i wzornictwa przemysłowego,</li> <li>- wspomaganie działań zmierzających do poprawy konkurencyjności gospodarki,</li> <li>- wspomaganie zinstytucjonalizowanej pomocy w udostępnianiu wiedzy z zakresu finansów, zarządzania, marketingu, jakości i kształcenia zawodowego itp.,</li> <li>- opracowanie i włączanie do programów nauczania przedmiotów propagujących przedsiębiorczość,</li> <li>- opracowanie i wdrożenie systemu monitorowania stanu małych przedsiębiorstw oraz ich wrażliwości na zmiany instrumentarium ekonomiczno-finansowego,</li> <li>- rozpowszechnianie informacji o możliwościach wykorzystania środków Funduszu Pracy przez przedsiębiorców tworzących nowe miejsca pracy,</li> <li>- udostępnianie przedsiębiorcom informacji o procedurach administracyjnych i celnych oraz o ułatwieniach w dostępie do rynków zagranicznych,</li> <li>- udzielanie pomocy doradczej i finansowej przy tworzeniu Funduszy Wzajemnych Ubezpieczeń Kontraktów Eksportowych,</li> <li>- przygotowanie i wydawanie materiałów dotyczących wdrażania norm ISO serii 9000, 14001 w małych przedsiębiorstwach,</li> <li>- promowanie poprzez rankingi banków udzielających kredytów przedsiębiorcom na najbardziej korzystnych zasadach,</li> <li>- organizowanie seminariów i szkoleń dla pracowników banków i instytucji pozabankowych w celu upowszechnienia stosowania uproszczonych procedur przy udzielaniu pożyczek i kredytów dla małych przedsiębiorstw.</li> </ul> |

ko zmieniające się przepisy<sup>50</sup>, brak jednolitych tekstów ustaw<sup>51</sup> powodują, że przedsiębiorcy muszą śledzić stale zachodzące zmiany, a niejednokrotnie korzystać z profesjonalnych usług prawniczych. Inne słabe strony działań legislacyjnych:

- krótkie *vacatio legis*;
- brak na etapie przygotowania regulacji konsultacji i uzgodnień ze środowiskiem przedsiębiorców,
- częste uleganie wpływom różnych grup nacisku, tworzenie ustaw w celu ochrony doraźnych interesów,
- długi okres przygotowania przepisów wykonawczych do ustaw<sup>52</sup>,
- skomplikowanie, nieklarowność i niepotrzebna szczegółowość nowych przepisów<sup>53</sup>,
- żywość oraz łatwość zmieniania prawa, pochopne inicjatywy ustawodawcze,
- szeroki zakres, duża częstotliwość kontroli przedsiębiorców przez administrację publiczną<sup>54</sup>,
- utrzymywanie obszarów reglamentacji<sup>55</sup>,
- niespójność, nieprzejrzystość przepisów, niezgodność wewnętrzna.

Podstawową barierą w rozwoju małych firm jest bariera kapitałowa. Od początku okresu transformacji gospodarki narodowej utrzymuje się tendencja do zakładania małych prywatnych firm w oparciu o własne, ograniczone środki finansowe. Konsekwencją tego są przestarzałe technologie, niska innowacyjność oraz nieodpowiednia baza lokalowa. Dlatego rząd polski, podobnie jak rządy państw Europy Zachodniej i USA, prowadzi politykę wspierania

<sup>50</sup> W Polsce średnio raz dziennie stanowi się nową ustawę, co godzinę wydawane jest nowe rozporządzenie i raz na 7 minut drukowana jest jedna strona Dziennika Ustaw (z przemówienia sejmowego wicemarszałka Janusza Wojciechowskiego). Tylko w 2000 r. do sejmu III kadencji wniesiono 257 projektów ustaw. Sejm zdolal uchwalić 183 ustawy. Podmioty gospodarcze prowadzące działalność gospodarczą muszą śledzić także informacje ukazujące się w dziennikach urzędowych poszczególnych resortów oraz akty prawa miejscowego. W roku 2000 wydano łącznie 12 210 aktów prawa miejscowego opublikowanego w urzędowych dziennikach wojewódzkich (*Raport ...* 2001, s. 149).

<sup>51</sup> Kodeks Pracy po ogłoszeniu jednolitego tekstu w 1998 r. zmieniano 21 razy, kodeks karny skarbowy – 16 razy, ustawę o podatku dochodowym od osób fizycznych, której jednolity tekst ukazał się w 2000 r. nowelizowano 35 razy – średnio raz na miesiąc (Semprich 2003).

<sup>52</sup> Np. przepisy wykonawcze do ustawy o Krajowym Rejestrze Sądowym ukazały się po 3 latach od opublikowania ustaw.

<sup>53</sup> W roku 1990 akt prawny miał średnio 2 strony, w 2003 r. – 8 stron (Semprich 2003).

<sup>54</sup> Wiele urzędów (np. Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, Państwowa Inspekcja Handlowa), w ostatnich latach, zyskały dodatkowe kompetencje, a niektórym rozszerzono kompetencje w zakresie kontroli (np. Inspekcja Finansowa).

<sup>55</sup> W 2000 r. wprowadzono konieczność posiadania zezwoleń na prowadzenie np. przedsiębiorstw składowych, wprowadzono regulacje np. rynku turystycznego.



małych przedsiębiorstw za pomocą **instrumentów finansowych**. Do instrumentów finansowych najczęściej stosowanych w Polsce należy zaliczyć: poręczenia kredytowe, kredyty i pożyczki, ulgi i preferencje podatkowe i inne (np. zamówienia publiczne, finansowanie udziału w targach i wystawach zagranicznych).

Podstawowym celem **poręczeń kredytowych** jest ułatwianie dostępu do kredytów bankowych poprzez udzielanie poręczeń spłaty kredytów. W Polsce w 1997 r. powstał Krajowy Fundusz Poręczeń Kredytowych (KFPK). Fundusz ten został zasilony kwotą 45 mln zł., z budżetu państwa. Do końca 1999 r. z Funduszu zostało udzielonych 507 poręczeń na kwotę 156,5 mln zł (*Finansowanie ...* 2000). Ponadto w Polsce działają 2 regionalne fundusze poręczeń kredytowych oraz 15 lokalnych. Do końca 1997 r. fundusze te udzieliły 707 poręczeń na kwotę 25,5 mln zł. Liczby te wyraźnie wskazują na to, iż pomoc tego rodzaju jest bardzo ograniczona, przeszkodą jest brak informacji o działalności KFPF.

Poręczenia kredytowe są szczególnie istotne dla małych firm. Wg stanu na 31 grudnia 2000 r. z tego typu pomocy korzystały głównie małe firmy, które wykorzystały prawie 83% ogólnej liczby poręczeń.

Udzielaniem **kredytów i pożyczek** małym firmom zajmuje się wiele instytucji. Jedną z nich jest utworzony w 1994 r. Fundusz Mikro. W 2000 r. w Polsce funkcjonowało 30 przedstawicielstw Funduszu Mikro, które obsłużyły 21 tys. klientów udzielając im pożyczek na kwotę ok. 61 mln \$<sup>56</sup>.

Kredyty i pożyczki na prowadzenie działalności gospodarczej w skali mikro obsługuje również Agencja Techniki i Technologii (ATiT) finansowana z budżetu państwa. W latach 1997–2000 do tej Agencji wpłynęło 213 wniosków o pożyczki, z czego ATiT zrealizowała zaledwie 43, tj. 20,2%. W okresie tym wnioskowano o pomoc finansową w wysokości 111,5 mln zł, a ATiT udzieliła jej na kwotę 19,5 mln zł, tj. 17,4% (*Raport... 2001*).

Właściciele małych przedsiębiorstw mogą również korzystać z funduszy oferowanych przez rządy poszczególnych państw zachodnich (pomoc regulowana przez umowy rządowe np. programy PHARE)<sup>57</sup>.

W polskim prawie podatkowym przewiduje się **uproszczoną formę opodatkowania** dla małych przedsiębiorstw (karta podatkowa, ryczałt od przychodów ewidencjonowanych). Ich zaletą jest niższy poziom obciążeń, niższa pracochłonność i prosta konstrukcja. Małe firmy funkcjonujące na obszarach zagrożonych szczególnie wysokim bezrobociem strukturalnym mogą korzy-

<sup>56</sup> Dane uzyskane z Ministerstwa Gospodarki – Departament Rzemiosła, Małych i Średnich Przedsiębiorstw.

<sup>57</sup> Szerzej na ten temat w rozdz. III.2.3. niniejszej pracy.

stać z ulg podatkowych. Istnieje m.in. możliwość odliczenia od dochodu do opodatkowania lub obniżenia podatku o 50% (w gminach do 5000 mieszkańców o 75%) kwoty wydatków inwestycyjnych i możliwość korzystania z podwyższonych stawek amortyzacyjnych umożliwiających szybszą amortyzację niektórych środków. Z ulg podatkowych na określonych warunkach mogą również korzystać firmy działające w tzw. specjalnych strefach ekonomicznych.

Wśród pozostałych instrumentów finansowych warto wspomnieć o finansowaniu udziału małych przedsiębiorstw w zagranicznych targach i wystawach. Rada Ministrów sporządziła listę imprez targowych objętych w latach 2000–2002 systemem dofinansowania. Maksymalna kwota refundacji waha się od 5000 do 15 000 PLN (w zależności od rangi wystawy).

W Polsce zamówienia publiczne nie są często stosowaną formą finansowego wspierania małych przedsiębiorstw. Należy jednak podkreślić, że w nowej ustawie o zamówieniach publicznych obniżono wysokość wadium dla tej kategorii firm.

W działaniach organizacyjnych władz centralnych duże znaczenie miało utworzenie Polskiej Fundacji Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw. Fundacja ta prowadziła swoją działalność w latach 1995–2000. Od 1997 r. prace Fundacji nadzorowane były przez Ministerstwo Gospodarki. W ciągu 5 lat istnienia Fundacji stworzono infrastrukturę organizacyjną służącą wspieraniu małych przedsiębiorstw w Polsce. Powstała sieć ośrodków Krajowego Systemu Usług, zorganizowano Centra Informacji Gospodarczej, powołano Polską Sieć Doradców Biznesu. Fundacja zajmowała się także wdrażaniem programów Unii Europejskiej przeznaczonych dla sektora małych przedsiębiorstw (*Raport ... 2001*).

Ważną instytucją działającą na rzecz wspierania przedsiębiorczości jest Agencja Techniki i Technologii (ATiT). Rozpoczęła ona działalność od utworzenia bazy informacyjnej o nowych organizacyjno-technicznych projektach możliwych do szybkiego wdrożenia, a następnie przystąpiła do ułatwiania kontaktów producentów z inwestorami kapitałowymi. W 1997 r. ATiT udzieliła wsparcia organizacyjno-finansowego 13 innowacyjnym projektom wdrożeniowym na kwotę 5,5 mln zł (Miś, Ciosek 2000). W 1999 r. ATiT zajęła się głównie tworzeniem, wspieraniem i współpracą z regionalnymi ośrodkami.

Podstawowym celem przyjętym w zakresie instrumentów informacyjno-szkoleniowych było wspieranie rozwoju regionalnych i lokalnych instytucji promujących i wspierających małe przedsiębiorstwa. Powołano 30 ośrodków afiliowanych przy regionalnych organizacjach przedsiębiorców, Agencjach i Fundacjach Rozwoju Regionalnego. Utworzono 20 regionalnych ośrodków informacji, 61 ośrodków wspierania przedsiębiorczości, 34 Fundacje Rozwoju Przedsiębiorczości i 31 inkubatorów przedsiębiorczości (*Raport... 2001*).



Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw utworzyła 87 punktów konsultacyjno-doradczych świadczących bezpłatne usługi doradcze dla małych przedsiębiorstw. Z usług tych tylko w 2000 r. skorzystało 19 800 klientów (*Raport... 2001*).

**Przedstawione rozważania prowadzą do następujących wniosków:**

1. Istnieje duża różnorodność instytucji odpowiedzialnych za funkcjonowanie małych firm i promocję przedsiębiorczości. Jednak ich pozycja i tzw. „siła przebicia” jest zbyt mała, aby skutecznie wpływać na politykę rządu wobec tej grupy przedsiębiorców (m.in. ze względu na częste reorganizacje i zmiany personalne, podległość służbową itd.),

2. Promocją przedsiębiorczości zajmuje się wiele ministerstw, instytucji i agencji rządowych, co skutkuje narastaniem problemów związanych z komunikacją interpersonalną oraz z koordynacją działań w tym zakresie,

3. Instrumentarium wspierania przedsiębiorczości jest scentralizowane. Należy w większym stopniu przesunąć je na szczebel regionalny i lokalny, zgodnie z zasadą, że instrumenty tej polityki powinny być „w dyspozycji tego ogniwa, które w sposób najbardziej efektywny wykorzysta przeznaczone na ten cel środki” (Bagdziński 1995, s. 13),

4. Należy w większym stopniu zaangażować kapitał prywatny w proces wspierania małych firm innowacyjnych. Chodzi tu głównie o rozwój instytucji typu „venture capital”. Firmy tego typu w państwach o rozwiniętych gospodarkach rynkowych z powodzeniem wspomagają finansowo firmy wprowadzające zaawansowaną technologię.

5. Należy w głównym stopniu postawić na wykorzystywanie aktywnych instrumentów rozwoju przedsiębiorczości, instrumentów, które zwiększą atrakcyjność inwestycyjną poszczególnych jednostek przestrzennych i wywołają efekty synergiczne. Instrumenty pośrednie (np. alimentowanie gmin zagrożonych wysokim bezrobociem strukturalnym) dają mniejsze efekty od oczekiwanych. Na przeciwdziałanie bezrobociu w Polsce w latach 90. XX w. **90% środków Funduszu Pracy przeznaczono na formy bierne** (głównie wypłata zasiłków), **natomiast na formy aktywne zaledwie 5% środków**. Jak podają S.L. Bagdziński, J.A. Konkel (1997a, s. 35) ponad 40% funduszy przeznaczonych na pomoc społeczną w Polsce trafia do niewłaściwych ludzi.

6. Polityka rządu wobec małych firm musi być bardziej stabilna. Badania wykazały, że nadmierna zmienność przepisów, podatków, instytucji to najczęściej wymieniane przez przedsiębiorców bariery rozwoju. Przedsiębiorcom zależy nie tylko na wysokości podatków (choć i to jest niezwykle ważne), ale i na ich stabilności, bowiem to pomoże im zaplanować budżet i sformułować właściwie plany rozwojowe firmy,

7. Należy ograniczyć do minimum biurokrację. Stworzyć możliwości załatwiania spraw urzędowych, podatkowych i organizacyjnych przez internet. Oszczędzi to czas, pieniądze i energię przedsiębiorców.

8. W celu wspierania małych firm konieczne jest ich monitorowanie. Dlatego rząd musi zadbać o odpowiednią bazę statystyczną. Urzędy statystyczne na ogół badają grupę najmniejszych przedsiębiorstw (do 9 pracujących) metodą ankietową. Często w ogólnych statystykach tej grupy wielkościowej przedsiębiorstw nie ujmuje się, a do systemu REGON należy podchodzić z dużą ostrożnością. Także urzędy skarbowe zrezygnowały ze sporządzania „Sprawozdania MF2Ps” dotyczącego liczby podmiotów osób fizycznych i zatrudnienia w układzie sekcji EKD (podawana jest tylko liczba zakładów!). W związku z tym rząd powinien zobowiązać odpowiednie urzędy do zadbania o taką bazę danych.

#### 4.2.2. ROLA SAMORZĄDU GMINNEGO W ROZWOJU INDYWIDUALNEJ DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

Wszystkie procesy rozwojowe odbywają się w przestrzeni geograficznej (przyrodniczej, społeczno-gospodarczej) i są z nią ściśle związane. Badania wykazały, że zwłaszcza działalność gospodarcza małych firm ma silny związek z układami przestrzennymi (Styś 1991; Kamińska 1995b, 1996b; Bagdziński, Konkel 1997a; R. Domański 1997; Jewtuchowicz 1997). Główne cechy drobnych przedsiębiorstw, takie jak: lokalność ich działalności w rozumieniu świadczenia usług głównie na rzecz społeczności lokalnej; duża podatność na przystosowania gospodarcze do skali regionów (wykorzystanie lokalnych surowców, rezerw siły roboczej) oraz silne właściwości adaptacyjne do potrzeb miejscowej ludności, stanowią o istocie ich związku z rynkiem lokalnym. Rynki lokalne obejmują podmioty gospodarcze wywołujące efekty podażowe towarów, dóbr, kapitałów i usług oraz funkcjonujące określone społeczności, które wywołują efekty popytowe (Styś 1991).

W 1990 r. w Polsce nastąpiła decentralizacja władzy. Wyrazem tego było powołanie do życia samorządów terytorialnych odpowiedzialnych za rozwój odpowiednich układów lokalnych. Przedsiębiorczość prywatna uważana była za warunek przezwyciężenia trudności gospodarczych. Potwierdzają to badania (Szymła 1992; Dębski 2002b), które wskazują na to, że najwyższy poziom dochodów budżetowych wykazują gminy miejskie oraz te, na których terenie zlokalizowane są liczne przedsiębiorstwa i jednostki gospodarcze. Dlatego władze lokalne są zainteresowane tworzeniem na swym terenie korzystnych warunków dla rozwoju przedsiębiorczości, budową terytorialnych systemów produkcyjnych oraz zwiększaniem potencjału innowacyjnego swojego środowiska.



Doświadczenia wielu krajów wskazują na to, że władza lokalna w istotny sposób wspiera prywatną inicjatywę (Derg, Klassen, Mecer 1990; Caetano 1992; Moltz, Hottes 1992; Marcon, Kistenmacher, Cler 1994; Krafft, Ulrich, Wiśniewski 1995). W niektórych państwach (np. w Holandii, Wielkiej Brytanii, Kanadzie) władze samorządowe stosują tzw. marketing miejski (city marketing). W działaniach tych miasto postrzegane jest jako obszar o zróżnicowanych wartościach użytkowych. Strategia marketingowa polega na wypracowaniu takiego wizerunku miasta, który przekona potencjalnych inwestorów, że jest to miejsce najbardziej dla nich atrakcyjne (Derg, Klassen, Mecer 1990). We Francji władze samorządowe, w celu przyciągnięcia inwestorów do stref priorytetowych, stosują premie zagospodarowania PAT (*Prime d'aménagement du territoire*) (Marcon, Kistenmacher, Cler 1994). Jest ona przydzielana przedsiębiorcom tworzącym nowe miejsca pracy oraz instytucjom prowadzącym działalność badawczą. We Francji, Włoszech, Hiszpanii i Niemczech stosuje się procedury kontraktów planowych zawieranych między państwem a samorządami terytorialnymi (Jałowicki 1993). Umowy planowe odnoszą się głównie do pomocy w rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, podwyższenia atrakcyjności osiedleńczej miast (upiększenie miast, poprawa warunków życia), pobudzania aktywności gospodarczej itp. W Portugalii władze samorządowe położyły duży nacisk na rozbudowę systemu kwalifikacji zawodowych i tworzenia, tzw. „kanałów ruchliwości siły roboczej” (Caetano 1992).

W Polsce władze lokalne otrzymały szereg instrumentów w zakresie pobudzania rozwoju prywatnych firm (ryc. 15). E. Denek, J. Rolewicz (1997), J. Rolewicz (1999) do najważniejszych zaliczają<sup>58</sup>:

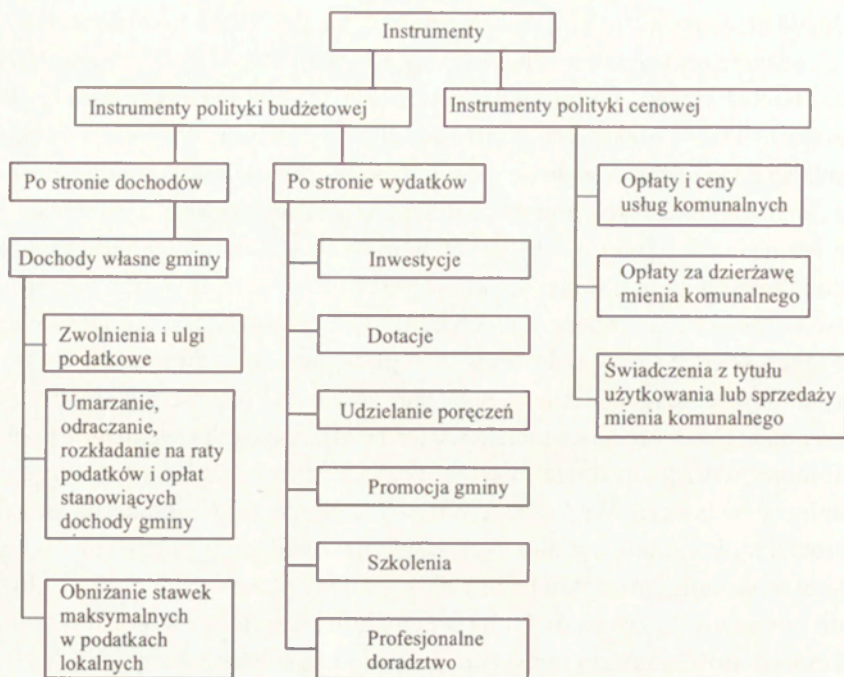
- instrumenty polityki budżetowej,
- instrumenty polityki cenowej.

Instrumenty polityki budżetowej stymulujące przedsiębiorczość znajdują się zarówno po stronie dochodów jak i wydatków.

W grupie instrumentów dochodowych znajdują się:

- zwolnienia i ulgi podatkowe,
- umarzanie, odraczanie, rozkładanie na raty podatków i opłat stanowiących dochody gmin,

<sup>58</sup> W literaturze przedmiotu można spotkać również inne klasyfikacje instrumentów wspierania lokalnej przedsiębiorczości. W. Dziemianowicz i in. (2000, s. 21) dokonali prawnej klasyfikacji instrumentów (w oparciu, o które akty prawne działania są możliwe). Wyróżnili oni cztery grupy instrumentów: działania mające na celu tworzenie i rozwój infrastruktury technicznej, ułatwiającej podejmowanie, prowadzenie i rozszerzanie działalności gospodarczej, działania promocyjno-organizacyjne, działania nie nakierowane do konkretnych przedsiębiorców mające na celu tworzenie korzystnych warunków finansowych dla podejmowania, prowadzenia i rozszerzania działalności gospodarczej i działania o charakterze pomocy publicznej. S.L. Bagdziński i J.A. Konkel (1997a s. 35) wyróżnili instrumenty: planistyczne, ekonomiczne, administracyjne, informacyjne. <http://rcin.org.pl>



Ryc. 15. Instrumenty gminy stymulujące rozwój pozarolniczej działalności gospodarczej (Źródło: opracowanie własne).

Commune's instruments stimulating the development of nonagricultural economic activity (Source: author's own analysis).

– obniżanie stawek maksymalnych w podatkach lokalnych.

Stosowanie ulg, odroczeń, umorzeń, zwolnień z podatków i opłat stanowiących dochody gmin może dotyczyć wybranych płatników. Obniżenie maksymalnej stawki podatków dotyczy w równym stopniu wszystkich jego płatników.

Wielu autorów (Denek, Rolewicz 1997; Rolewicz 1999; Dziemianowicz i in. 2000; Bończak-Kucharczyk i in. 2001) do instrumentów stymulujących prywatną przedsiębiorczość znajdujących się po stronie wydatków budżetowych zalicza wydatki na:

- inwestycje, podnoszące atrakcyjność lokalizacyjną gminy,
- dotacje i pożyczki udzielane podmiotom,
- udzielanie poręczeń,
- rozwój turystyki i promocję gminy,
- tworzenie rejonowych biur pracy,
- tworzenie banków danych o kwalifikacjach osób bezrobotnych, wydatki na szkolenia, doradztwo.



Wśród wymienionych instrumentów podstawowymi są wydatki na infrastrukturę techniczną i społeczną. Te inwestycje są niezbędne dla potencjalnych inwestorów. Przykładem inwestycji bezpośrednio wpływających na rozwój przedsiębiorczości są instytucje tzw. otoczenia biznesu (np. inkubatory przedsiębiorczości, centra wspierania biznesu). Pozostałe instrumenty wydatkowe (dotacje, pożyczki oraz poręczenia) w polskich warunkach są niezwykle rzadko stosowane. Jest to głównie związane z ograniczonymi finansami samorządów lokalnych.

Dla rozwoju przedsiębiorczości niezwykle istotna jest wszechstronna promocja gminy. Działania promocyjne mogą wpłynąć na wzrost zainteresowania inwestorów oraz turystów. Środkami wykorzystywanymi do promocji są reklama i marketing. Koszty reklamy są zbyt wysokie dla małych firm toteż rola władz w tym zakresie jest niezwykle istotna. Należy jednak pamiętać, że sama reklama gminy jest niewystarczająca. Samorząd lokalny powinien podjąć działania zmierzające do poprawy wizerunku gminy. Jak podaje T. Topczewska (1996) powinny one obejmować:

- kształtowanie i ochronę środowiska przyrodniczego,
- przygotowanie terenów pod zabudowę integracyjną,
- przestrzenne kształtowanie, porządkowanie i rehabilitację zagospodarowania,
- realizację urządzeń infrastruktury technicznej i społecznej,
- stymulowanie realizacji budynków mieszkalnych i usługowych przez różnych inwestorów oraz realizację komunalnej zabudowy mieszkaniowej,
- formalne kształtowanie architektury realizowanych budynków,
- ochronę zabytków urbanistyczno-architektonicznych.

Inną formą wspierania przedsiębiorczości przez władze gminy są wydatki na szkolenia, doradztwo, banki danych o kwalifikacjach osób bezrobotnych. Tego typu działania wpływają zarówno na rozwój przedsiębiorczości jak i są aktywną formą przeciwdziałania bezrobociu.

Dużą rolę samorząd odgrywa przy wyznaczaniu wysokości świadczeń pieniężnych uiszczanych przez prywatne podmioty gospodarcze z tytułu kupna, użytkowania, dzierżawy i najmu gruntu oraz powierzchni komunalnych. Dla tego do podstawowych instrumentów (**polityki cenowej**) stymulujących przedsiębiorczość należy zaliczyć:

- opłaty i ceny usług komunalnych,
- opłaty za dzierżawę i wynajem mienia komunalnego,
- świadczenia z tytułu użytkowania lub sprzedaży mienia komunalnego.

Organy samorządu gminnego mają wpływ na wysokość cen i opłat większości usług komunalnych. Dla prowadzenia działalności gospodarczej duże znaczenie mają ceny za wodę i ścieki, centralne ogrzewanie, ciepłą wodę, usuwanie, składowanie i utylizację odpadów. Opłaty za usługi komunalne są zazwyczaj kształtowane przez działanie mechanizmów rynkowych. Jednak władze lokalne ustalają zarówno wielkość zysku jak i terminy płatności. Wynika z tego, że ceny za usługi komunalne mogą oddziaływać hamująco lub pobudzająco na rozwój przedsiębiorczości.

Obok wyżej wymienionych wpływów gminy posiadają dochody z majątku gminy, które także można wykorzystać jako instrumenty polityki cenowej wspierania przedsiębiorczości. Zalicza się tu dochody ze sprzedaży gruntów, nieruchomości, dochody z najmu lub dzierżawy, opłaty z tytułu wieczystego użytkowania gruntów, opłaty z tytułu oddania mienia do korzystania.

Przedstawione rozważania wskazują na to, że samorządy gminne mogą odgrywać dużą rolę w rozwoju przedsiębiorczości (w tym pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej). Jednak obserwacje i dotychczasowe doświadczenia wskazują na to, że faktyczne działania, w tym zakresie, są ograniczone. Przyczyną takiego stanu rzeczy jest kondycja finansowa gmin (Wierzbicki 1991; Patrzalek 1996; Małeczka 1997; D. Stawasz 1997; Górka 1999) oraz zła struktura dochodów (Dziemianowicz i in. 2000; Gilowska, Miśsiąg 2000). O wielkości środków przeznaczanych na wspierania lokalnej przedsiębiorczości decydują dochody własne<sup>59</sup>. Jednak ich udział w strukturze dochodów gmin począwszy od 1991 r. systematycznie obniża się. W latach 1991–2002 spadek ten wyniósł ponad 29 pp.

Z badań przeprowadzonych przez W. Dziemianowicza i in. (2000), wśród instrumentów stosowanych przez gminy dominują: zmniejszenie obciążeń podatkowych (w 1999 r. dokonano zmniejszenia obciążeń podatkowych na kwotę 1361 mln zł), obniżenie stawek podatkowych oraz zwolnienia i ulgi w podatku od nieruchomości (prawie 46% badanych gmin stosowało ten instrument), wydatki na inwestycje (połowa badanych gmin miała opracowaną strategię inwestycyjną swojego obszaru), wydatki na podnoszenie kwalifikacji lokalnej społeczności oraz wydatki na rozwój instytucji otoczenia biznesu (co 4 ankietowana gmina uczestniczyła w tworzeniu inkubatorów przedsiębiorczości i centrów wspierania biznesu, agencji rozwoju regionalnego i agencji inicjatyw lokalnych, a co 10 gmina uczestniczyła w tworzeniu funduszy poręczeniowo -kredytowych). Niepokojący jest fakt, że tego typu działania

<sup>58</sup> Dotacje celowe z budżetu państwa są przeznaczane na realizację zadań z zakresu administracji rządowej. Gmina nie ma możliwości swobodnego dysponowania tymi środkami. Natomiast subwencja ogólna w zdecydowanej większości jest przeznaczana na pokrycie wydatków związanych z funkcjonowaniem szkół podstawowych.



podejmują prawie wyłącznie gminy miejskie. Niedocenianym przez samorządy lokalne instrumentem wspierania przedsiębiorczości jest promocja. Tylko co 10 ankietowana gmina prowadziła takie działania.

Analiza różnych rodzajów wspierania przedsiębiorczości lokalnej prowadzi do następujących wniosków:

1. Rozwój gospodarki indywidualnej zasługuje na wsparcie ze strony samorządów terytorialnych.

2. Istniejące w Polsce warunki prawne dają samorządom terytorialnym szeroki wachlarz instrumentów wspierania przedsiębiorczości. Stosowanie tych instrumentów jest jednak niepokojące ponieważ najczęściej stosowane są instrumenty najprostsze np. tworzenie baz informacyjnych, ulgi podatkowe, szkolenia, inwestycje (które należą do zadań własnych gminy). Nie oznacza, że są one nieskuteczne lub nieprzydatne. Mają jednak głównie charakter pośredni. Bardziej skutecznymi są instrumenty bezpośrednie, czyli tworzące warunki do podejmowania działalności gospodarczej w gminie np. program rozwoju lokalnego, miejscowy plan zagospodarowania przestrzennego, strategiczny program rozwoju, fundusze kapitałowe itp. (por. Bagdziński, Konkel 1997a, s. 34).

3. Samorządy powinny wykorzystać inicjatywy obywatelskie i inspirować powstawanie takich inicjatyw w celu rozwiązywania wielu problemów lokalnych przy współudziale mieszkańców gminy.

4. Konieczne jest zaangażowanie, w większym stopniu, prywatnego kapitału w proces wspierania lokalnej przedsiębiorczości poprzez tworzenie na przykład funduszy wzajemnych poręczeń czy organizację wspólnych przedsięwzięć (targi, wystawy promujące gminę, konkursy na najlepszy produkt itp.)

5. Samorządy gminne zbyt często politykę wspierania przedsiębiorczości ograniczają do walki z bezrobociem, najczęściej przy tym stosując mało efektywne bierne metody. Jak podają S.L. Bagdziński i J.A. Konkel (1997a, s. 35) bierne metody spowodowały zmniejszenie bezrobocia o 10 tys. osób na obszarach, gdzie wynosiło ono aż 400 tys. osób.

6. Struktura dochodów budżetowych gmin jest wadliwa. Odznacza się stałym spadkiem udziału dochodów własnych gmin, przy jednoczesnym wzroście subwencji i dotacji celowych z budżetu państwa. Na zbyt dużą centralizację w dysponowaniu instrumentami zwracają również uwagę S.L. Bagdziński, J.A. Konkel (1997a), W. Dziemianowicz i in (2000), Z. Gilowska, W. Misiąg (2000). Subwencje celowe i dotacje budżetowe służą finansowaniu zadań bieżących samorządów lub inwestycji z „góry” narzuconych gminie.

7. Działania na rzecz wspierania przedsiębiorczości lokalnej prowadzą w głównej mierze gminy miejskie i to związane z dużymi i średnimi miastami. Gminy wiejskie sięgają do tych instrumentów w ograniczonym zakresie. Wy-

nika to niejednokrotnie z niekompetencji członków samorządów, z biernego oczekiwania na subwencje rządowe oraz z konfliktów związanych ze wspólnym użytkowaniem przestrzeni lokalnej i z roszczeniowych postaw władz samorządowych wobec obywateli. Oczywiście nie bez znaczenia jest w tym przypadku także „szczupłość” dochodów budżetowych gmin.

Ożywienie gospodarki lokalnej i regionalnej poprzez rozwój sektora małych firm jest skuteczną formą pokonywania recesji. Władza lokalna powinna wpływać na zwiększenie atrakcyjności swojego terenu i mieć świadomość, że wszelkie działania zniechęcające przedsiębiorców prowadzą nie tylko do zaniechania przez nich działalności, ale także prowadzą do szerszych skutków jak np. niepodjęcia określonej liczby nowych inwestycji, braku dodatkowych miejsc pracy czy mniejsze wpływy budżetowe (Grabowski, Kulawczuk 1991; Bagdziński, Konkel 1997a,b; Bończak-Kucharczyk i in. 2001).

Warto poszerzać zakres instrumentów wspierających rozwój małych i średnich firm. W tym celu można, po odpowiedniej modyfikacji, wykorzystywać instrumenty sprawdzone w innych krajach jak np. premię zagospodarowania przestrzennego, procedury kontraktów czy kanały ruchliwości siły roboczej.

#### 4.2.3. POMOC ZAGRANICZNA PRZY WSPIERANIU MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW

W procesie polskiej transformacji gospodarki narodowej od samego początku uczestniczą rządy wielu państw i organizacje międzynarodowe. Z zaangażowanie to, jak wskazuje T. Stryjakiewicz (1999) w początkowym okresie transformacji miało na celu wspieranie stabilizacji makroekonomicznej i rozszerzało się przyjmując różne formy w miarę postępów na drodze integracji Polski z Unią Europejską. W ramach tych działań stosunkowo szeroki zakres pomocy dotyczył wspierania prywatnej przedsiębiorczości. Wyrazem tego było wdrożenie wielu programów. Pomoc zagraniczna udzielana była<sup>60</sup>, bądź na podstawie dwustronnych umów między Polską a rządami innych państw lub instytucjami światowymi (np. Bank Światowy), bądź na zasadach zdecentralizowanych (zagraniczne instytucje bezpośrednio kontaktowały się z polskimi partnerami).

Programy pomocowe skierowane były albo bezpośrednio na rozwój małych przedsiębiorstw albo na rozwój gospodarczy wybranych regionów (np. zagrożonych bezrobociem strukturalnym, wymagających restrukturyzacji), gdzie drobne przedsiębiorstwa mogły odegrać znaczącą rolę. Pierwsza grupa programów miała na celu głównie promocję przedsiębiorczości, pobudzanie działalności inwestycyjnej firm, aktywizację lokalnej społeczności, podnosze-

<sup>60</sup> Od 1998 r. programy pomocowe dotyczą bardziej przyspieszenia procesów integracji Polski z UE aniżeli wspierania przedsiębiorczości.



nie konkurencyjności małych przedsiębiorstw. Cele te realizowane były głównie za pomocą instrumentów finansowych (pożyczki, kredyty), organizacyjno-instytucjonalnych (wspieranie instytucji działających na rzecz małych firm), oraz informacyjno-szkoleniowych (szkolenia, doradztwo, przepływ informacji). Do najważniejszych programów tego typu należą programy PHARE (STEP I, STEP II, STEP IFE, EXPROM). Natomiast drugą grupę stanowiły programy wsparcia sektorowego i regionalnego. Celem ich było łagodzenie społecznych i regionalnych skutków restrukturyzacji gospodarki, wspieranie rozwoju gospodarczego tych regionów. Programy te obejmowały działania na rzecz zainwestowania w infrastrukturę lokalną i ochronę środowiska, ulepszanie i modernizację stref przemysłowych, drogi dojazdowe, telekomunikację oraz wszelkie inicjatywy zmierzające do podniesienia jakości i atrakcyjności terenów objętych pomocą. Duże znaczenie przypisywano tu rozwojowi prywatnej przedsiębiorczości jako elementowi przyspieszającemu rozwój tych regionów i zmniejszającemu bezrobocie. Z tego tytułu dotowane były np. projekty dotyczące tworzenia obiektów dla małych przedsiębiorstw (inkubatory przedsiębiorczości, centra technologiczne itp.) i szkoleń na potrzeby lokalnych rynków pracy. Przykładami takich programów są programy PHARE:

- Inicjatywa I i II – dotyczące wsparcia procesu restrukturyzacji górnictwa i hutnictwa.

- STRUDER – Program Restrukturalnego Rozwoju Wybranych Regionów (dla województw łódzkiego, katowickiego, wałbrzyskiego, rzeszowskiego, suwalskiego, olsztyńskiego).

- STRUDER RAPID – Program Rozwoju Infrastruktury na Terenach Wiejskich.

Zestawienie najważniejszych programów pomocy zagranicznej dla małych przedsiębiorstw znajduje się w tabeli (tab. 19). Ich analizę i ocenę prezentują m.in.: M.H. Grabowski, P. Kulawczuk (1991), J. Brózda (1998), E. Dobrzyńska, A. Jaraczewska (1998), M. Gajewski (1999), B. Mikołajczyk (1999), A. Żabiński, G. Piecek (1999), T. Chrościcki (2001a, b).

Trudno oszacować pełne rozmiary pomocy zagranicznej przeznaczonej na wspieranie przedsiębiorczości w Polsce. Nie jest prowadzone bowiem dokładne zestawienie źródeł i wysokości pomocy, a ewentualne informacje częściowo dotyczą alokacji, a częściowo zrealizowanych wydatków<sup>61</sup>. Jednak jak podaje Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw<sup>62</sup> w ramach regulowanej przez umowy rządowe współpracy Polski z UE na

<sup>61</sup> Dodatkowym utrudnieniem są różnice kursowe walut, w których prowadzone są zestawienia.

<sup>62</sup> *Stan sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. Raport za lata 1995/1996, 1997*, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa, s. 68.

Tabela 19. Ważniejsze programy pomocy zagranicznej związane z przedsiębiorczością

| Nazwa programu  | Czas realizacji | Budżet         | Źródła finansowania |
|---|-----------------|----------------|---------------------|
| <b>Programy PHARE:</b>  |                 |                |                     |
| Program Rozwoju Sektora Prywatnego  | 1992–1996       | 4 mln ECU      | Unia Europejska     |
| Program Promocji Eksportu EXPROM I  | 1993–1996       | 12 mln ECU     |                     |
| EXPROM II   | 1996–1999       | 7,25 mln ECU   |                     |
| Program Rozwoju Przedsiębiorczości STEP I                                 | 1995–1997       | 3 mln ECU      |                     |
| STEP II   | 1997–1999       | 2,27 mln ECU   |                     |
| Program Wspierania Instytucjonalnych Struktur Przedsiębiorczości STEP IFE | 1997–1999       | 2,8 mln ECU    |                     |
| Program Rozwoju Infrastruktury na Terenach Wiejskich RAPID                | 1996–1998       | 14,95* mln ECU |                     |
| Program Rozwoju Regionalnego w Wybranych Regionach STRUDER                | 1994–1996       | 76,7 mln ECU   |                     |
| Program Wspierania Rozwoju MSP  | 1991–1995       | 10,3 mln ECU   |                     |
| Program INICJATYWA II **  | 1999–2002       | 31 mln EURO*** |                     |
| Program Rozwoju Małej Przedsiębiorczości TOR # 10                         | od 1993         | 8,2 mln USD    | Bank Światowy       |
| Fundusz MIKRO   | od 1994         | 2 mln USD      | USA                 |
| Polsko-Amerykański Fundusz Przedsiębiorczości                             | od 1989         | 256 mln USD    |                     |
| Fundusz Inwestycyjny Podwyższonego Ryzyka RENAISSANCE                     | do 2003         | 40 mln USD     |                     |
| Polsko-Amerykańskie Kluby Przedsiębiorczości                              | 1992–1996       | 830 tys. USD   |                     |
| Polsko-Brytyjski Fundusz Rozwoju Przedsiębiorczości                       | od 1994         | 12 mln GBP     | Wielka Brytania     |
| Polsko-Brytyjski Program Wspierania Samorządności Lokalnej                | od 1992         | 2 mln GBP      |                     |
| Polsko-Szwajcarski Program Rozwoju Regionalnego                           | od 1991         | 4,8 mln CHF    | Szwajcaria          |
| Program Business to Business  | od 1994         | 21 mln DKK     | Dania               |
| Duński Fundusz Inwestycyjny dla Europy Środkowej i Wschodniej             | od 1989         | 40mln USD      |                     |
| COACHING Program  | 1995–1996       | 12,5 mln DM    | Niemcy              |
| Kanadyjsko-Polski Program Przedsiębiorczości                              | 1995–2003       | 32 mln CAD     | Kanada              |

Źródło: Zestawienie na podstawie opracowania pt. *Programy i fundusze wspierające rozwój małych i średnich przedsiębiorstw 1996* oraz *Programy i fundusze wspierające rozwój małych i średnich przedsiębiorstw 2000*. \* Pierwotny budżet programu wynosił 20 mln ECU. Środki te w 1997 r. zredukowano o 5,05 mln ECU. \*\* Pełna nazwa brzmi: *Projekt wsparcia dla krajowej polityki restrukturyzacji przemysłu i rozwoju regionalnego – INICJATYWA II*; \*\*\* Całkowite środki przeznaczone na ten projekt wynoszą 84 mln euro, w tym 31 mln. Euro stanowi dofinansowanie ze środków UE.

wspieranie małych i średnich przedsiębiorstw przeznaczono w latach 1990–1995 31 mln ECU, co stanowiło 2,6% całości Środków PHARE przyznanych Polsce w tym okresie. Zaś przyznana alokacja środków PHARE na lata 1996–1999 wynosiła 15 mln ECU. Z ogólnej kwoty 846 mln USD środków pomocowych przyznanych Polsce przez Amerykańską Agencję Rozwoju Międzynarodowego (USAID) w latach 1989–1996, 151 mln USD wydano na rozwój drobnej przedsiębiorczości, a dalszych 256 mln USD zasililo Polsko-Amerykański Fundusz Przedsiębiorczości. W ramach brytyjskiego Funduszu Know



How, w latach 1989–1997 wydano ogółem na pomoc dla Polski 80 mln funtów, a dodatkowe 25 mln przeznaczone zostały na zasilenie tzw. Funduszu Stabilizacyjnego. Ze środków Know How za lata 1995–2000 alokowano na programy związane z sektorem małych i średnich przedsiębiorstw 577,3 tys. funtów brytyjskich oraz 20 mln USD. W 1992 r. Bank Światowy pozostawił do dyspozycji rządu polskiego 60 mln USD na kredyty dla małych i średnich firm w ramach projektu Rozwój Przedsiębiorstw Prywatnych<sup>63</sup>.

W 1996 r. w Polsce działało ponad 400 instytucji lokalnych i regionalnych realizujących programy wspierania przedsiębiorczości finansowane ze środków zagranicznych, z czego 32% finansowane było przez programy PHARE Unii Europejskiej, 26% realizowało projekty ze środków Banku Światowego, 26% realizowało programy ze środków USAID, rządu, Kongresu i Senatu USA, 16% realizowało programy pozostałych darczyńców (głównie rządy niektórych państw np. Austrii, Kanady, Szwajcarii)<sup>64</sup>.

Pomoc zagraniczna kierowana na aktywizację lokalnej gospodarki (w tym rozwój małych przedsiębiorstw) jest niezwykle potrzebna, jednak jej rozmia-ry są dalekie od istniejących potrzeb. Dlatego te ograniczone środki powinny być lokowane z wielką rozważą, a w przypadku małych przedsiębiorstw kierowane na wdrażanie rozwiązań innowacyjnych, proekologicznych, zapewniających powstawanie nowych i utrzymywanie istniejących miejsc pracy.

Analiza efektów realizacji niektórych programów pomocy zagranicznej pozwala na wyciągnięcie następujących wniosków:

1. Pierwsza transza pomocy zagranicznej z Funduszu PHARE w latach 1996–1999 odznaczała się dużym rozproszeniem środków, co wpłynęło na obniżenie efektów. Alokacja środków z drugiej transzy charakteryzowała się większą koncentracją środków, przy czym ponad 40% środków przeznaczone było na podniesienie konkurencyjności produkowanych w Polsce wyrobów.

2. Większość środków przeznaczona była na projekty działalności gospodarczej bardzo zróżnicowane branżowo i technologicznie. Wśród nich znalazły się projekty dotyczące oprogramowania komputerowego, ale także wyrobu materiałów budowlanych, produkcji trumien (Konopielko, Bell 1998).

3. Pomoc zagraniczna winna być kierowana na wzmacnianie aktywności gospodarczej oraz zmianę niewłaściwej struktury społeczno-gospodarczej. Tymczasem często działania te były kierowane raczej na wzmacnianie istniejących struktur. Jak wskazuje Z. Dudziński (1997, s. 115) wynikało to z braku współfinansowania programów i projektów przez stronę polską. W Polsce nie-

<sup>63</sup> Polski Bank Rozwoju obsługujący tę linię kredytową nie był w stanie efektywnie zagospodarować tych środków i po wydatkowaniu 2 mln USD linię zamknęto.

<sup>64</sup> Dane uzyskane w Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości w Warszawie.

mał wszystkie inicjatywy rozwoju lokalnego uruchamiane są w nadziei pozyskania zagranicznych środków pomocowych. Jak twierdzi autor partycypacja finansowa krajowych partnerów zmniejszyłaby przypadkowość wyboru tych partnerów, przekonałaby o ich realnym zaangażowaniu oraz zapewniła kontynuację po ustaniu wspomagania z zewnątrz.

4. Dla wszystkich podmiotów związanych z programami pomocy zagranicznej realizacja projektów zdynamizowała procesy uczenia się (Kozak 1996) oraz wpłynęła na aktywne zachowania podmiotów gospodarczych, zwłaszcza instytucji finansowych (Konopielko, Bell 1998).

5. Bariery we wprowadzaniu programów okazały się braki infrastrukturalne, różnice w przepisach prawa europejskiego i polskiego oraz przecenianie możliwości rodzimych agencji rozwoju regionalnego i regionalnych oddziałów banków (Strykiewicz 1999).



## 5. POZAROLNICZA INDYWIDUALNA DZIAŁALNOŚĆ GOSPODARCZA W POLSCE W OKRESIE CENTRALNEGO STEROWANIA

### 5.1. MIEJSCE POZAROLNICZEJ INDYWIDUALNEJ GOSPODARKI W POLITYCE ROZWOJU KRAJU

Funkcjonujący w Polsce do końca lat 80. XX wieku system gospodarowania oparty był na centralnym planowaniu i wynikających z niego nakazowo-rozdzielczych metodach zarządzania. Dominującą rolę odgrywał sektor uspołeczniony (w gospodarce poza rolnictwem), natomiast sektor prywatny stanowił jedynie uzupełnienie gospodarki państwowej i spółdzielczej (Goettig 1980; Ziolo 1992; Kamińska 1997 b). Przez wiele lat istnienie gospodarki nieuspołecznionej usprawiedliwiano twierdzeniem, że jest to zanikająca forma działalności, relikw minionych czasów i ustroju (Kirejczyk 1988). Według E. Lipińskiego (1968) usprawiedliwienie prywatnej produkcji w społeczeństwie budującym socjalizm stanowiło wytwór niedorozwoju ekonomicznego i wynikało z niedostatecznie rozwiniętego uspołecznienia produkcji. Temu generalnemu podejściu do sektora prywatnego towarzyszyła niechętna atmosfera w społeczeństwie, które traktowało przedsiębiorczość i jej efekty jako przejawy sprytu i godnej potępienia dążności do dorabiania się (Gonetowa 1988b).

W procesie rozwoju podejście do indywidualnej gospodarki było często zmieniane w zależności od sytuacji politycznej i związanych z nią warunków gospodarowania oraz sytuacji rynkowej. W okresie wzmożonych trudności gospodarczych indywidualna działalność gospodarza traktowana była jako skuteczny instrument łagodzenia konfliktów na rynku (Niewadzi 1991 b). Pobudzano wówczas jej rozwój przez stosowanie różnego rodzaju preferencji do momentu, gdy skala trudności gospodarczych zmniejszała się.

W latach 1944–1988 można wyróżnić cztery okresy charakteryzujące się odmiennym podejściem państwa do funkcji sektora prywatnego w gospodarce narodowej.

W pierwszym okresie, obejmującym lata 1944–1948, stworzono stosunkowo korzystne warunki do rozwoju tzw. prywatnej inicjatywy. Było to związane z realizacją odbudowy modelu gospodarki trójsektorowej (Bolkowiak 1988). Rząd polski stał na stanowisku, że odbudowa prywatnej inicjatywy jest pożądana i celowa.

Drugi okres, obejmujący lata 1948–1956, był wyjątkowo niekorzystny dla gospodarki nieuspołecznionej. Nastąpiło w nim prawne i instytucjonalne zwalczanie prywatnego sektora. Wyrazem tego był spadek liczby zakładów rzemieślniczych z 97,7 tys. (1949 r.) do 83 tys. (1956 r.), tj. o 15% oraz liczby zatrudnionych z 224,7 tys. osób do 118 tys. osób, tj. o prawie połowę.

W trzecim okresie (1956–1980) komunistyczna władza nadal była przekonana o bezwzględnej wyższości uspołecznionych form gospodarki, ale nie zakładano już likwidacji gospodarki nieuspołecznionej. Nie stworzono jednak dla sektora prywatnego równorzędnych, w stosunku do gospodarki uspołecznionej warunków rozwoju i funkcjonowania. Wzrost liczby indywidualnych podmiotów gospodarczych był bardzo powolny. W latach 1960–1980 liczba zakładów rzemieślniczych wzrosła ze 106,3 tys. do 147,3 tys., a liczba w nich zatrudnionych wzrosła z prawie 170 tys. do ok. 280 tys. osób (tab. 20). Oznacza to, że w ciągu 20 lat liczba zakładów powiększyła się o 41 tys., a liczba zatrudnionych o 110 tys. osób.

Czwarty okres (obejmujący lata 1980–1988) to wg B. Piaseckiego (1993, 1995, 1997) wstępna faza rozwoju przedsiębiorczości w Polsce. Rząd podjął wtedy próbę zreformowania gospodarki centralnie sterowanej. Jednym z ważniejszych celów działania było ustabilizowanie warunków makroekonomicznych w Polsce oraz zahamowanie kryzysu społecznego (Łukawer 1994; Balcerowicz 1997; Stryjakiewicz 1999; Ziolo 1999). Rozpoczęto pracę nad tworzeniem dogodnych warunków dla rozwoju prywatnej inicjatywy. Odbywało się to głównie na drodze usuwania barier organizacyjno-prawnych. Powstały nowe ustawy i rozporządzenia regulujące funkcjonowanie prywatnej działalności gospodarczej. Wśród nich najważniejszymi są (por.: Piasecki 1997 s. 112):

1. Ustawa z dnia 25 września 1981 r. o przedsiębiorstwach państwowych (Dz.U. nr 24, poz. 122 z późn. zmianami; tekst jednolity: Dz.U. z 2002 r., nr 11, poz. 981), umożliwiająca sprzedaż części majątku przedsiębiorstw państwowych osobom prywatnym.

2. Ustawa z dnia 26 lutego 1982 r. o cenach (Dz.U. nr 27, poz. 27), zmniejszająca stopień ingerencji państwa w kształtowanie cen.

3. Ustawa z dnia 6 lipca 1982 r. o zasadach prowadzenia na terytorium Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej działalności gospodarczej w zakresie drobnej wytwórczości przez zagraniczne osoby prawne i fizyczne (Dz.U. z 1989 r. nr 27, poz. 148 – tekst jednolity) dopuszczająca zagraniczne inwestycje.

4. Ustawa z dnia 29 czerwca 1983 r. o poprawie gospodarki przedsiębiorstwa państwowego oraz o jego upadłości (Dz.U. z 1983 r., nr 36, poz. 165), umożliwiająca postawienie przedsiębiorstwa państwowego w stan upadłości i określająca sposoby zagospodarowania powstałej masy upadłościowej.



Tabela 20. Zmiany liczby zakładów rzemieślniczych i zatrudnionych w latach 1960–1980

| Rok  | Liczba [tys.] |               | Dynamika [1960 r.=100%] |               |
|------|---------------|---------------|-------------------------|---------------|
|      | zakładów      | zatrudnionych | zakładów                | zatrudnionych |
| 1960 | 106,3         | 169,9         | 100,0                   | 100,0         |
| 1965 | 97,8          | 176,8         | 92,0                    | 104,1         |
| 1970 | 107,5         | 208,5         | 101,1                   | 122,7         |
| 1975 | 118,8         | 241,1         | 117,8                   | 141,9         |
| 1980 | 147,3         | 280,6         | 138,6                   | 165,2         |

Źródło: *Roczniki Statystyczne Polski*, GUS za lata 1961, 1966, 1971, 1976, 1981.

5. Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 5 września 1983 r.: ogólne zasady udzielania kredytów dewizowych przez banki na cele rozwoju produkcji eksportowej i usług eksportowych (Dz.U. z 1983 r., nr 56, poz. 249), umożliwiające prywatnym firmom zaciąganie kredytów dewizowych na zakup maszyn i urządzeń oraz materiałów.

6. Ustawa z dnia 23 kwietnia 1986 r. o spółkach z udziałem zagranicznym (Dz.U. z 1986 r., nr 17, poz. 88), umożliwiająca tworzenie spółek z udziałem podmiotów zagranicznych.

7. Ustawa z dnia 23 grudnia 1988 r. o działalności gospodarczej z udziałem podmiotów zagranicznych (Dz.U. z 1988 r. nr 41, poz. 325), ułatwiająca podejmowanie działalności gospodarczej na terenie Polski zagranicznym podmiotom.

8. Ustawa z dnia 23 grudnia 1988 r. o działalności gospodarczej (Dz.U. z 1988 r., nr 41, poz. 324), ułatwiająca podejmowanie działalności przez osoby fizyczne.

Zmiana polityki państwa w stosunku do przedsiębiorczości wpłynęła na wzrost znaczenia sektora prywatnego w gospodarce narodowej (tab. 21). Wzrazem tego był wzrost udziału gospodarki nieuspołecznionej:

- w produkcji czystej (z 4,0% w 1980 r. do 7,9% w 1988 r.),
- w produkcji globalnej (z 1,6% w 1976 r. do 5,4% w 1988 r.),
- w nakładach inwestycyjnych (z 3,8% w 1980 r. do 5,9% w 1988 r.),
- w wartości brutto środków trwałych (z 5,3% w 1980 r. do 6,5% w 1988 r.),
- w zatrudnieniu (z 3,5% w 1980 r. do 8,3% w 1988 r.).

W latach 1976–1988 liczba zarejestrowanych zakładów gospodarki nieuspołecznionej wzrosła z 255,4 tys. do 624,4 tys., tj. do 244,4%, a liczba w nich pracujących z 460,3 tys. osób. do 1125,4 tys., tj. do 244,5%.

Tabela 21. Zmiany udziału pozarolniczej gospodarki nieuspołecznionej w gospodarce narodowej Polski w latach 1976–1988

| Rok  | Produkcja globalna                | Pracujący | Nakłady inwestycyjne | Wartość brutto środków trwałych | Produkcja czysta |
|------|-----------------------------------|-----------|----------------------|---------------------------------|------------------|
|      | udział w gospodarce narodowej w % |           |                      |                                 |                  |
| 1976 | 1,6                               | -         | -                    | -                               | -                |
| 1980 | 2,3                               | 3,5       | 3,8                  | 5,3                             | 4,0              |
| 1981 | 3,0                               | 3,8       | 5,1                  | 5,4                             | 5,3              |
| 1982 | 2,8                               | 4,1       | 6,5                  | 5,7                             | 4,5              |
| 1983 | 3,3                               | 4,6       | 6,5                  | 6,1                             | 5,1              |
| 1984 | 3,7                               | 5,1       | 6,1                  | 6,2                             | 5,2              |
| 1985 | 4,0                               | 5,3       | 6,0                  | 6,2                             | 5,7              |
| 1986 | 4,4                               | 5,6       | 6,0                  | 6,4                             | 6,4              |
| 1987 | 4,7                               | 6,2       | 6,1                  | 6,4                             | 6,8              |
| 1988 | 5,4                               | 8,3       | 5,9                  | 6,5                             | 7,9              |

Źródło: *Roczniki Statystyczne* GUS za lata 1976–1988.

Przedstawione rozważania wskazują na to, że:

1. W okresie centralnego sterowania polityka rządu wobec sektora prywatnego była na ogół restrykcyjna. W procesie rozwoju zmieniał się jedynie poziom restrykcji (bądź nasilały się, bądź nieco łagodniały).

2. Dostrzegano rolę prywatnej działalności w łagodzeniu napięć na rynku jednak względy ideologiczne były zdecydowanie ważniejsze aniżeli ekonomiczne i społeczne.

3. Usunięcie lub ograniczenie oddziaływania niektórych barier (głównie prawnych) powodowało zauważalny rozwój sektora prywatnego.

4. Kryzys gospodarczy i społeczny w latach 80. XX wieku wymusił zmiany w podejściu do roli, znaczenia i funkcjonowania sektora prywatnego w gospodarce kraju. Nowe uwarunkowania prawne wpłynęły na wzrost jego znaczenia w gospodarce narodowej.

W 1988 r. w skład gospodarki nieuspołecznionej wchodziła własność krajowa (m.in. zakłady osób fizycznych, spółki prawa handlowego, fundacje), własność zagraniczna (przedsiębiorstwa zagraniczne drobnej wytwórczości). Poniżej, zgodnie z celem niniejszej pracy, ograniczono się do prezentacji potencjału zakładów osób fizycznych.

## 5.2. ROZMIESZCZENIE I STRUKTURA RODZAJOWA POZAROLNICZEJ INDYWIDUALNEJ DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ W POLSCE W 1988 R.

W 1988 roku w Polsce funkcjonowało 624,4 tys. zakładów osób fizycznych, w których pracowało 1125,4 tys. osób. W stosunku do ogółu pracujących w gospodarce narodowej poza rolnictwem stanowiło to zaledwie 7,9%.



Główne cechy przestrzennego rozmieszczenia indywidualnych podmiotów gospodarczych w Polsce w 1988 r. (tab. 22, ryc. 16) były następujące:

1. Największa koncentracja zakładów wystąpiła w Warszawie. Na jej obszarze funkcjonowało 37,8 tys. firm osób fizycznych, w których pracowało 89,3 tys. osób. Stanowiło to 6,1% ogółu indywidualnych podmiotów gospodarczych kraju oraz 7,9% ogółu pracujących w tych zakładach, podczas gdy w stolicy mieszkało 4,7% mieszkańców Polski. Potencjał pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej był tu prawie 2 krotnie wyższy niż w drugim pod względem liczby zakładów rejonie związanym z Łodzią. Przewaga Warszawy wynikała z dużego rynku zbytu, dostępu do wykwalifikowanej siły roboczej, dużej koncentracji państwowych zakładów przemysłowych (co stwarzało większe możliwości kooperacji w dziedzinie produkcji, zaopatrzenia i zbytu), dobrego stopnia zainwestowania w infrastrukturę techniczną i społeczną oraz z funkcji administracyjnych stolicy. W okresie centralnego sterowania przepisy prawne regulujące funkcjonowanie prywatnej gospodarki były często zmieniane. Toteż szybka informacja, w tym zakresie, dawała możliwość elastycznego działania. Na takie walory lokalizacyjne Warszawy wskazuje również S. Misztal (1993) (por. Rykiel 1997) opisując preferencje lokalizacyjne zagranicznych przedsiębiorstw drobnej wytwórczości.

2. Wysoką koncentracją potencjału pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej odznaczały się również rejony związane z innymi wielkimi miastami: Łodzią, Poznaniem, Krakowem, Wrocławiem, Gdańskiem. W tych jednostkach przestrzennych skupionych było 13,6% podmiotów, 15% pracujących oraz 9,9% mieszkańców Polski. Oznacza to, że małe zakłady prywatne silnie ciążyły do głównych węzłów sieci osadniczej o znaczeniu krajowym, ponadregionalnym i regionalnym. Duże miasta stwarzały dogodne warunki dla lokalizacji zakładów osób fizycznych. Z jednej strony bowiem warunki funkcjonowania tego typu podmiotów gospodarczych, wynikające m.in. ze stopnia zainwestowania w infrastrukturę techniczną i społeczną, wielkości rynku zbytu i podaży siły roboczej, były w nich znacznie lepsze niż na innych terenach. Z drugiej zaś strony ze względu na ograniczenia rozwoju gospodarki nieuspołecznionej konkurencja ze strony innych zakładów nie była zbyt duża, co nie zagrażało ich funkcjonowaniu.

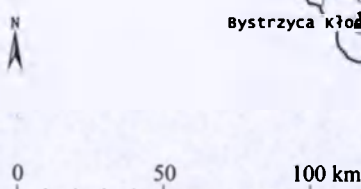
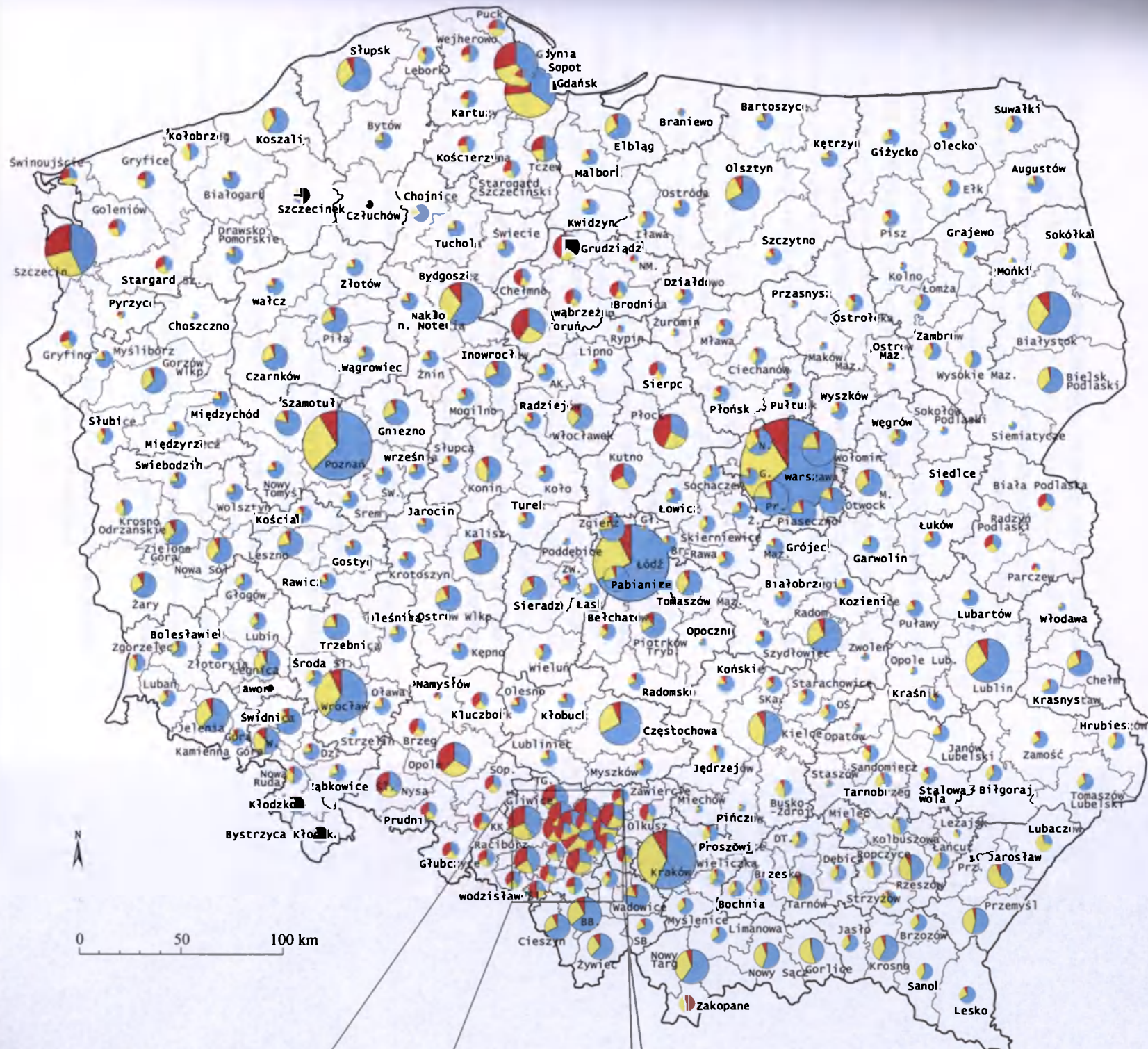
3. Stosunkowo dużo badanych zakładów było zlokalizowanych w rejonach położonych w najbliższym sąsiedztwie Warszawy: Otwock, Pruszków, Wołomin. Liczba pracujących w tych jednostkach przestrzennych kształtowała się na poziomie 10–11 tys. osób. Były to wielkości porównywalne z takimi rejonami jak: katowicki (10,7 tys. pracujących), lubelski (13,2 tys. pracujących), bielski (10,9 tys. pracujących). Oznacza to, że oddziaływanie Warsza-

Tabela 22. Potencjał pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej w Polsce w 1988

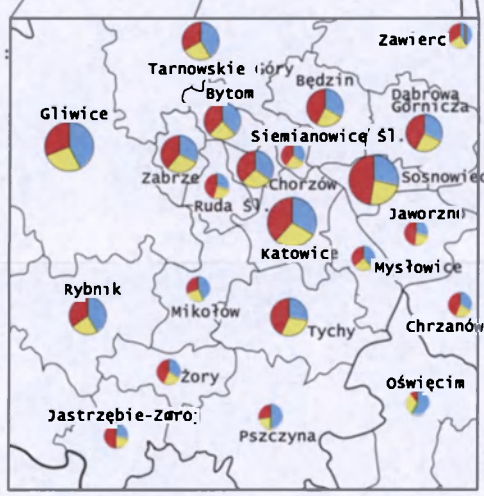
| Liczba zakładów osób fizycznych | Liczba rejonów | liczba zakładów ogółem | Liczba pracujących ogółem | liczba mieszkańców [ w tys. ] | powierzchnia rejonu [ km <sup>2</sup> ] | Struktura [ % ] |          |             |             |             | Średnie zatrudnienie w zakładzie |
|---------------------------------|----------------|------------------------|---------------------------|-------------------------------|---|-----------------|----------|-------------|-------------|-------------|----------------------------------|
|                                 |                |                        |                           |                               |   | rejonów         | zakładów | pracujących | mieszkańców | powierzchni |                                  |
| do 600                          | 17             | 9 162                  | 13 445                    | 834,4                         | 15 257                                  | 5,9             | 1,5      | 1,2         | 2,2         | 4,9         | 1,47                             |
| 600 – 999                       | 55             | 43 899                 | 68 575                    | 3 785,3                       | 57 959                                  | 19,2            | 7,0      | 6,1         | 10,0        | 18,5        | 1,56                             |
| 1000 – 1499                     | 90             | 110 957                | 185 334                   | 7 919,7                       | 95 153                                  | 31,4            | 17,8     | 16,5        | 20,9        | 30,4        | 1,67                             |
| 1500 – 1999                     | 48             | 81 952                 | 135 434                   | 5 437,3                       | 55 778                                  | 16,7            | 13,1     | 12,0        | 14,3        | 17,8        | 1,65                             |
| 2000 – 2999                     | 38             | 91 520                 | 161 191                   | 5 701,3                       | 38 179                                  | 13,2            | 14,7     | 14,3        | 15,0        | 12,2        | 1,76                             |
| 3000 – 4999                     | 20             | 76 136                 | 145 801                   | 4 096,6                       | 26 833                                  | 7,0             | 12,2     | 13,0        | 10,8        | 8,6         | 1,92                             |
| 5000 – 9999                     | 13             | 87 802                 | 156 659                   | 4 598,6                       | 17 912                                  | 4,5             | 14,1     | 13,9        | 12,1        | 5,7         | 1,78                             |
| 10000 – 19999                   | 3              | 38 933                 | 75 950                    | 2 094,0                       | 2 405                                   | 1,0             | 6,2      | 6,7         | 5,5         | 0,8         | 1,95                             |
| 20000 – 30000                   | 2              | 46254                  | 93724                     | 1672,86                       | 2118                                    | 1,1             | 7,4      | 8,3         | 4,4         | 0,7         | 2,03                             |
| 30000 – 40000                   | 1              | 37805                  | 89329                     | 1764,60                       | 1091                                    | 0,5             | 6,1      | 7,9         | 4,7         | 0,3         | 2,36                             |
| Razem                           | 287            | 624 420                | 1 125 442                 | 37 904,7                      | 312 685                                 | 100,0           | 100,0    | 100,0       | 100,0       | 100,0       | 1,80                             |

Źródło: opracowanie własne na podstawie Sprawozdań MF 2Ps za 1988 rok z urzędów skarbowych oraz *Rocznika Statystycznego* GUS, 1989.





- Objaśnienia skrótów (Abbreviations):
- AK. - Aleksandrów Kujawski
  - BB. - Bielsko-Biała
  - Br. - Brzeziny
  - DT. - Dąbrowa Tarnowska
  - Oz. - Dzierżoniów
  - G. - Grodzisk Mazowiecki
  - Gł. - Głowno
  - KK. - Kędzierzyn Koźle
  - LS. - Lwówek Śląski
  - M. - Mińsk Mazowiecki
  - N. - Nowy Dwór Mazowiecki
  - NM. - Nowe Miasto Lubawskie
  - OS. - Ostrowiec Świętokrzyski
  - Pr. - Pruszków
  - Prz. - Przeworsk
  - SB. - Sucha Beskidzka
  - SKA. - Skarżysko-Kamienna
  - SOP. - Strzelce Opolskie
  - Sw. - Środa wielkopolska
  - TG. - Tarnowskie Góry
  - w. - wałbrzych
  - ZS. - Zabkowice Śląskie
  - Zw. - Zduńska wola
  - Z. - Żyrardów

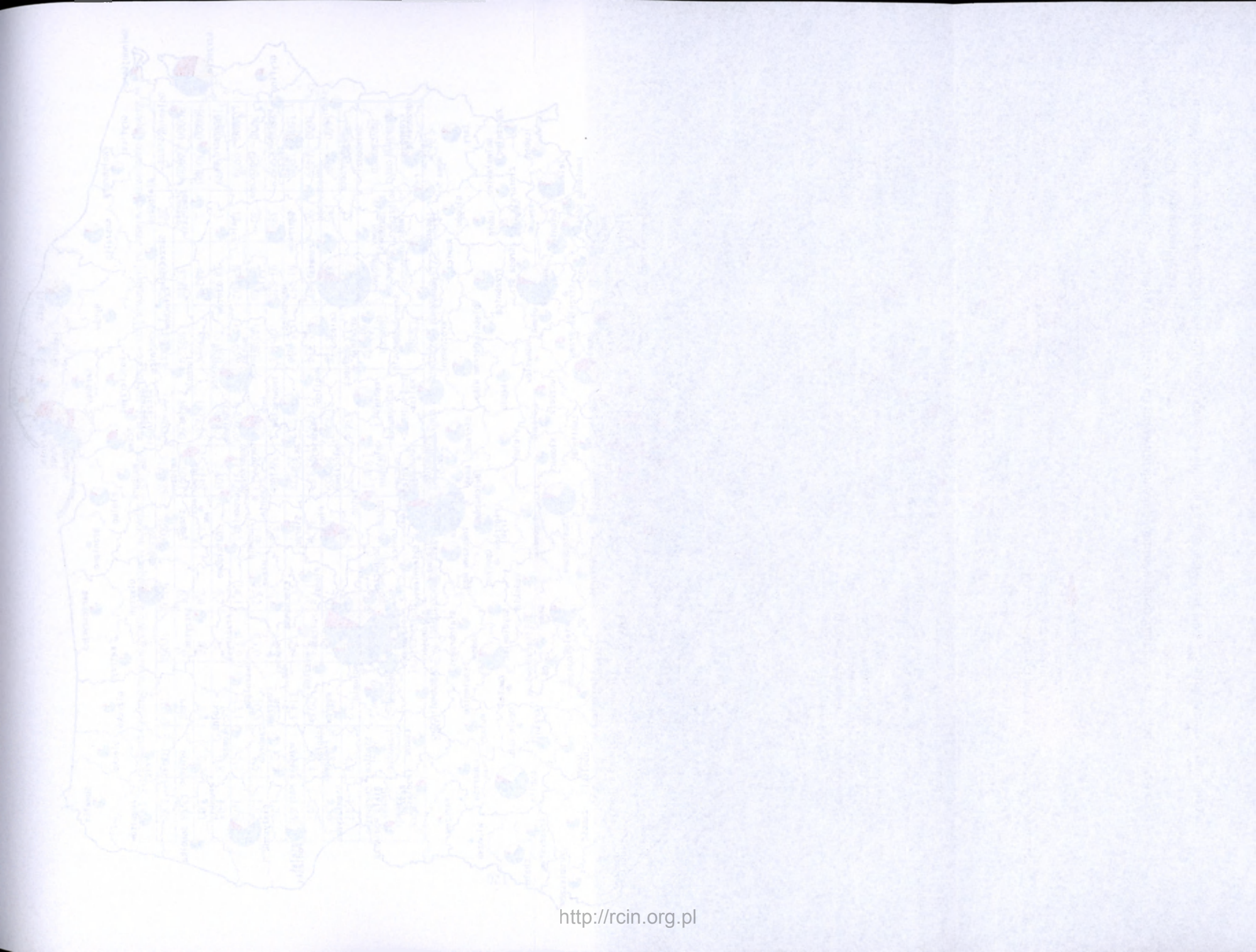


- granice państwa (state borders)
  - granice województw (voivodship borders)
  - granice rejonów urzędów skarbowych (borders of the regions of tax offices)
  - siedziby urzędów skarbowych (seats of tax offices)
- Powierzchnia kół proporcjonalna do liczby podmiotów:  
(Surface of the circles directly proportional to the number of entities)
- — 10 tys. (10 thousand)
  - — 5 tys. (5 thousand)
  - — 2,5 tys. (2,5 thousand)
- Rodzaje działalności gospodarczej (Types of economic activity):
- rzemiosło (craft)
  - usługi (services)
  - handel (trade)

Ryc. 16. Rozmieszczenie i struktura pozarolniczych indywidualnych podmiotów gospodarczych w Polsce w 1988 r. (Źródło: opracowanie własne).

Distribution and structure of nonagricultural individual business entities in Poland in the year 1988 (Source: Author's own analysis). <http://rcin.org.pl>







wy rozciągało się również na strefę podmiejską. Atrakcyjność tych terenów wynikała z przesłanek ekonomicznych: niższe czynsze, większe możliwości znalezienia i wyboru powierzchni biurowych i produkcyjnych przy jednoczesnym zachowaniu wszystkich korzyści związanych z sąsiedztwem Warszawy (rynek zbytu, kadra, lokalizacja państwowych przedsiębiorstw przemysłowych, dostęp do informacji, urzędów).

4. Koncentracja potencjału pozarolniczej indywidualnej działalności malała w miarę oddalania się od głównych węzłów sieci osadniczej. W rejonach położonych w sąsiedztwie tych miast (z wyjątkiem Warszawy) powstawały tzw. „strefy wymywania” oznaczające się małym skupieniem zakładów osób fizycznych. Ze względu na dużą atrakcyjność lokalizacyjną wielkich miast częste były tendencje do przenoszenia zakładów ze strefy podmiejskiej do pobliskiego miasta.

5. Stosunkowo mało badanych podmiotów gospodarczych funkcjonowało na obszarze aglomeracji katowickiej. Poza rejonem katowickim (10,7 % pracujących) obszary te odznaczały się relatywnie małą liczbą pracujących w zakładach osób fizycznych (mniej niż 10 tys. osób). Wynikało to z uwarunkowań rozwoju tego obszaru i jego struktury gospodarczej. Obowiązująca strategia uprzemysłowienia Polski opierała się bowiem m.in. na zasadzie konieczności rozbudowywania przemysłu surowcowego i ciężkiego (Jałowiecki 1982; Ziolo 1999), a przyjęty model rozwoju był modelem industrializacji ekstensywnej, w której motorem wzrostu produkcji był głównie wzrost zatrudnienia (Kukliński 1983). W konsekwencji, dobrze rozwinięty rynek pracy na Śląsku z relatywnie wyższymi niż w innych regionach płacami nie stwarzał zachęty do poszukiwania pracy w niezbyt przyjaźnie postrzeganej gospodarce prywatnej.

6. Bardzo mało zakładów osób fizycznych funkcjonowało na obszarach położonych wzdłuż granic państwowych, szczególnie na wschodzie Polski. Dotyczy to również rejonów, w których znajdowały się przejścia graniczne, a wynikało głównie z zamknięcia granic dla przepływu ludzi, towarów i usług a zwłaszcza dla wymiany handlowej gospodarki nieuspołecznionej.

7. W 1988 r. istniało najwięcej rejonów (162), w których zlokalizowanych było poniżej 1,5 tys. zakładów. Łącznie obejmowały one 26,3% badanych podmiotów gospodarczych, 23,8% pracujących oraz 33,1% mieszkańców kraju.

8. Potencjał zakładów osób fizycznych nawiązywał do rozmieszczenia ludności. Świadczy o tym niska wartość wskaźnika koncentracji demograficznej wynosząca 0,164<sup>65</sup>.

<sup>65</sup> Wskaźnik koncentracji może przyjmować wartości od 0 do 1. 0 oznacza idealnie równomierne rozmieszczenie zakładów względem ludności, a 1 – maksymalną koncentrację.

9. W rejonach związanych z wielkimi miastami przeciętne zatrudnienie w zakładzie było większe (powyżej 2 osób) niż na pozostałych obszarach (1,6–1,8).

Nieco odmienne prawidłowości przestrzenne obserwowano na podstawie wskaźnika przedsiębiorczości obrazującego liczbę zakładów osób fizycznych na 1000 mieszkańców. W 1988 r. powyższy wskaźnik wahał się od 7,11 do 39,2 przy średniej dla Polski 16,5. Najwyższą wartość osiągnął on w rejonach związanych z: Żurominem, Otwockiem, Wołominem oraz Pruszkowem (tab. 23; tab. 24; ryc. 17). Drugą grupę stanowiły obszary, w których badany wskaźnik wahał się od 15 do 30. W 1988 r. było ich 120. Natomiast najmniej podmiotów na 1000 mieszkańców – do 15 zanotowano na pozostałym obszarze Polski (163 rejon).

Tabela 23. Wskaźnik przedsiębiorczości w 1988 r.

| Liczba zakładów na 1000 mieszkańców* | Liczba  |                          |             |                   | Struktura w % |          |             |          |
|--------------------------------------|---------|--------------------------|-------------|-------------------|---------------|----------|-------------|----------|
|                                      | rejonów | zakładów osób fizycznych | pracujących | ludności (w tys.) | rejonów       | zakładów | pracujących | ludności |
| Do 14,9                              | 163     | 217455                   | 362391      | 17709,3           | 56,8          | 34,8     | 32,3        | 46,7     |
| 15-29,9                              | 120     | 394482                   | 729273      | 19832,6           | 41,7          | 63,1     | 64,7        | 52,3     |
| 30 i więcej                          | 4       | 12483                    | 33778       | 362,8             | 1,4           | 2        | 3,0         | 1,0      |
| Razem                                | 287     | 624 420                  | 1 125 442   | 37 904,7          | 100,0         | 100,0    | 100,0       | 100,0    |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdań MF – 2Ps z urzędów skarbowych z 1988 r. \* Klasy dobrano w sposób umożliwiający porównywanie w następnych latach.

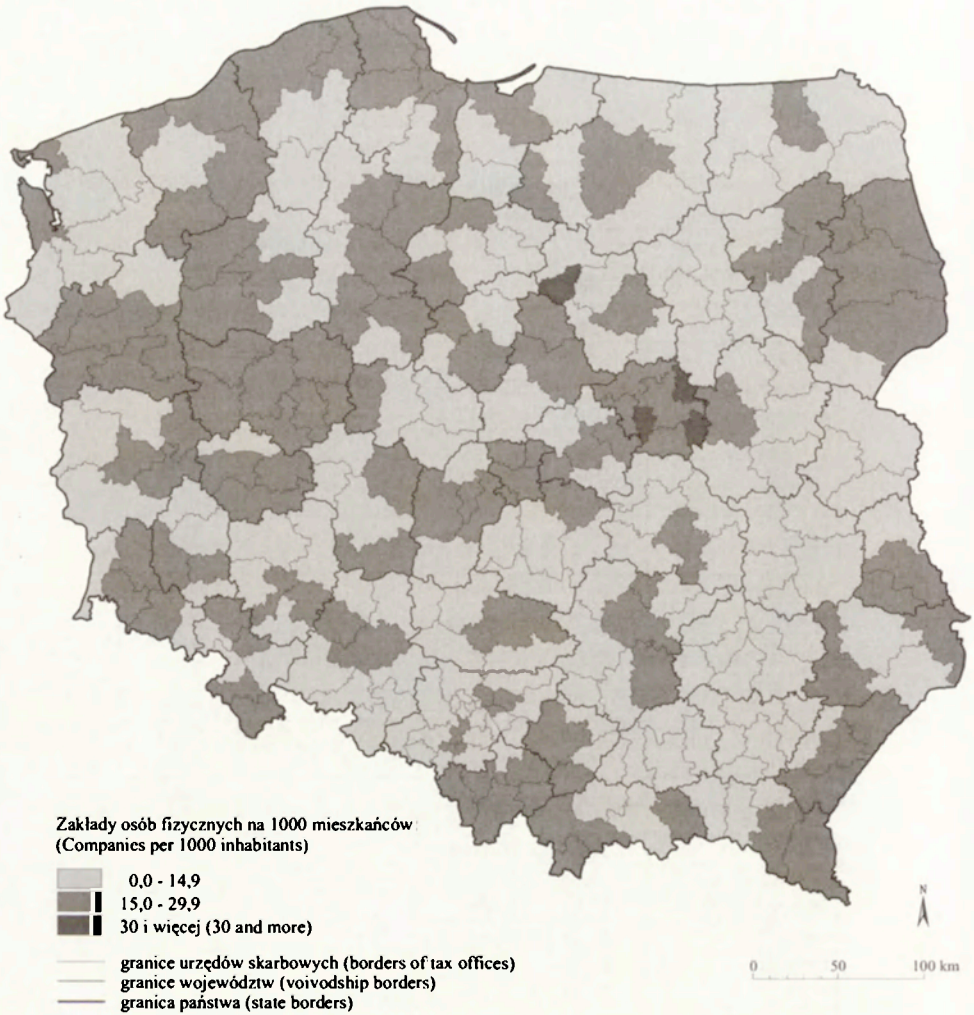
W 1988 r. w całej Polsce wskaźniki przedsiębiorczości nie były wysokie, a regionalne różnice między poszczególnymi jednostkami nie były zbyt duże. Wynikało to z centralnej reglamentacji zezwoleń na prowadzenie działalności gospodarczej przez osoby fizyczne. Jak podaje K. Dziewoński (1951, s. 36) „zakłady i warsztaty tego typu zaspakajają potrzeby szerokiego ogółu ludności przeto ich rozmieszczenie musi być dostosowane, zgodnie z odpowiednimi normami, do rozmieszczenia ogółu ludności, a więc do sieci miast i osiedli, czyli do tzw. sieci osadniczej”. Cytowane normy zakładały, ile zakładów rzemieślniczych i usługowych może funkcjonować w różnego typu osiedlach miejskich i wiejskich. I tak np. w osiedlu wiejskim mogło działać po 1 zakładzie szewskim, krawieckim, kowalskim, kołodziejskim, rymarskim i budowlano-remontowym. Pomimo niewielkiego regionalnego zróżnicowania wskaźnika przedsiębiorczości w układzie przestrzennym można sformułować następujące prawidłowości:



Tabela 24. Rejony o najwyższym i najniższym wskaźniku przedsiębiorczości w 1988 r.

| Rejony o najwyższym wskaźniku |                   | Rejony o najniższym wskaźniku |                   |
|-------------------------------|-------------------|-------------------------------|-------------------|
| Nazwa rejonu                  | Wartość wskaźnika | Nazwa rejonu                  | Wartość wskaźnika |
| Zuromin                       | 39,15             | Zwoleń                        | 7,11              |
| Otwock                        | 36,30             | Pińczów                       | 7,29              |
| Wołomin                       | 35,61             | Szydłowiec                    | 7,29              |
| Pruszków                      | 31,56             | Opatów                        | 8,13              |
| Poznań                        | 29,80             | Łuków                         | 7,94              |
| Sopot                         | 26,76             | Gryfice                       | 8,13              |
| Płock                         | 26,72             | Opole Lubelskie               | 8,18              |
| Łask                          | 26,36             | Kolno                         | 8,37              |
| Brzeziny                      | 26,27             | Przeworsk                     | 8,92              |
| Łódź                          | 25,90             | Ostrowiec Świętokrzyski       | 8,92              |
| Kołobrzeg                     | 25,59             | Starachowice                  | 9,17              |
| Pabianice                     | 24,54             | Zamość                        | 9,29              |
| Piaseczno                     | 24,35             | Dębica                        | 9,30              |
| Lębork                        | 24,26             | Stalowa Wola                  | 9,47              |
| Gdynia                        | 24,14             | Węgrów                        | 9,50              |
| Nowy Targ                     | 23,72             | Dąbrowa Tarnowska             | 9,54              |
| Zakopane                      | 23,65             | Ruda Śląska                   | 9,56              |
| Toruń                         | 23,24             | Bełchatów                     | 9,61              |
| Nowa Sól                      | 23,02             | Koło                          | 9,64              |
| Międzychód                    | 23,01             | Miechów                       | 9,78              |
| Opole                         | 22,98             | Parczew                       | 9,85              |
| Gdańsk                        | 22,76             | Janów Lubelski                | 9,87              |
| Puck                          | 22,71             | Ostrów Mazowiecka             | 9,96              |
| Bielsk Podlaski               | 22,35             | Biała Podlaska                | 9,96              |
| Częstochowa                   | 22,28             | Kozienice                     | 9,98              |
| Zielona Góra                  | 22,13             | Staszów                       | 10,00             |
| Lubaczów                      | 22,10             | Braniewo                      | 10,12             |
| Przemyśl                      | 21,77             | Sandomierz                    | 10,17             |
| Lubań                         | 21,70             |                               |                   |

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań MF – 2Ps z urzędów skarbowych za 1988 r.



Ryc. 17. Przestrzenne zróżnicowanie wskaźnika przedsiębiorczości w Polsce w 1988r. (Źródło: opracowanie własne). Skala dobrana jest w sposób umożliwiający dokonanie porównań w następnych latach.

Spatial diversity of the enterprise index in Poland in the year 1988 (Source: author's own analysis). The scale has been selected to enable comparison making in the subsequent years.



1. Najwyższe wskaźniki wystąpiły na obszarach położonych w najbliższym sąsiedztwie Warszawy: Otwock (36,3), Wołomin (35,6), Pruszków (31,6), Piaseczno (24,4). Wskaźniki te były wyższe niż w rejonie warszawskim.

2. Wysokie wskaźniki (wyższe od średniej dla kraju) wystąpiły w niektórych wielkich miastach: Poznań (29,8), Łódź (25,9) oraz Warszawa (21,4). Natomiast w Krakowie i Wrocławiu, gdzie potencjał pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej, mierzony liczbą zakładów, był wysoki wskaźniki przedsiębiorczości były niskie i nie przekraczały 16.

3. Stosunkowo dużo podmiotów na 1000 mieszkańców zanotowano w rejonach nadmorskich (kołobrzesci 25,6, sopocki (26,8) oraz górskich (nowotarski 23,7, zakopiański 23,7). Wynikało to z ich atrakcyjności turystycznej. Napływ turystów zwłaszcza w sezonie letnim wpływał na powstawanie zakładów osób fizycznych związanych z szeroko rozumianą obsługą ruchu turystycznego (np. wynajem pokoi, mała gastronomia, sprzedaż pamiątek).

4. Wartości wskaźnika wzrastały w miarę przesuwania się ze wschodu kraju na zachód. Widoczne przy tym były „wyspy” związane najczęściej z dużymi miastami, gdzie liczba zakładów na 1000 mieszkańców jest wyższa niż na obszarach przyległych.

### 5.3. STRUKTURA RODZAJOWA POZAROLNICZEJ INDYWIDUALNEJ DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ W POLSCE W 1988 R.

Zakłady osób fizycznych funkcjonujące w Polsce w 1988 r. reprezentowały różne rodzaje działalności gospodarczej. Wśród liczby zakładów i liczby pracujących dominujące znaczenie miało rzemiosło (tab. 25; ryc. 18). W 365,6 tys. zakładach rzemieślniczych pracowało 808,3 tys. osób. Stanowiło to 58,6% ogółu podmiotów osób fizycznych w Polsce oraz 71,8% pracujących. Na drugiej pozycji były usługi<sup>66</sup> skupiające 173,2 tys. firm (27,7%) oraz 199,4 tys. pracujących (17,7%). Natomiast zakłady handlowe obejmowały 13,7% jednostek gospodarczych prowadzonych przez osoby fizyczne i 10,5% pracujących. Na tak ukształtowaną strukturę rodzajową wpływ miały dwie grupy czynników: zmiany w przepisach prawnych oraz ogólna sytuacja gospodarcza w kraju (Kamińska 1994 b,c, 1999). Dominujące znaczenie rzemiosła wynikało głównie z jego dużego zróżnicowania branżowego oraz chłonnego rynku zbytu w warunkach ogólnego deficytu towarów. Zakłady te reprezentowały zarówno rzemiosło przemysłowe jak i rzemiosło nieprzemysłowe. Ponadto do ważnych czynników silnej (w porównaniu z handlem i usługami) pozycji rzemiosła autorka zalicza:

<sup>66</sup> Klasyfikacja nawiązuje do sprawozdawczości urzędów skarbowych. W sprawozdaniach MF2Ps przyjęto grupowanie zakładów osób fizycznych w 3 grupy: rzemiosło, handel i usługi.

- liberalizację, w ostatnich latach polityki wydawania zezwoleń na prowadzenie rzemiosła, autorka zalicza:
- liberalizację polityki podatkowej i finansowej,
- złagodzenie ograniczeń w wielkości zatrudnienia,
- zniesienie obowiązujących przez lata ograniczeń dotyczących kontaktów między jednostkami gospodarki uspołecznionej i nieuspołecznionej (współdziałanie obu sektorów stało się pod koniec lat 80. nawet zalecane),
- rozszerzenie zakresu przedmiotowego działalności rzemiosła prywatnego.

Firmy rzemieślnicze zatrudniały przeciętnie 2,2 osoby, odznaczały się przestarzałą technologią oraz niską jakością produkowanych wyrobów, co wynikało ze zdecydowanej przewagi popytu nad podażą. Podmioty usługowe były reprezentowane głównie przez zakłady fryzjerskie, kosmetyczne i fotograficzne, a przeciętne zatrudnienie w nich wynosiło 1,1 osoby.

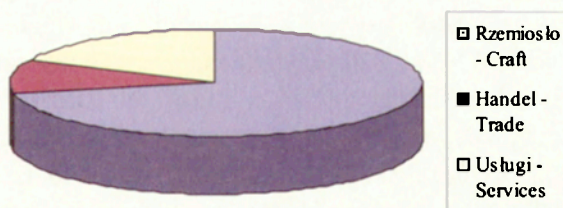
Tabela 25. Struktura rodzajowa pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej w 1988 r.

| Dział     | Liczba zakładów | Liczba pracujących | Struktura [%] |             | Średnie zatrudnienie |
|-----------|-----------------|--------------------|---------------|-------------|----------------------|
|           |                 |                    | zakładów      | pracujących |                      |
| Rzemiosło | 365 647         | 808 341            | 58,6          | 71,8        | 2,2                  |
| Handel    | 85 590          | 117 722            | 13,7          | 10,5        | 1,4                  |
| Usługi    | 173 183         | 199 379            | 27,7          | 17,7        | 1,1                  |
| Razem     | 624 420         | 1 125 442          | 100,0         | 100,0       | 1,8                  |

Źródło: obliczenia własne na podstawie Sprawozdań MF-2PS urzędów skarbowych w Polsce za 1988 r.

Natomiast handel prywatny obejmował małe, najczęściej rodzinne sklepiki, o przeciętnym zatrudnieniu 1,4 osoby. Były to głównie jednostki oferujące artykuły spożywcze oraz przemysłowe. Rozwój prywatnego handlu był szczególnie nadzorowany przez ówczesne władze. Walka z prywatną inicjatywą rozpoczęła się właśnie tzw. „bitwą o handel” już pod koniec lat 40. Oficjalnym hasłem była wówczas obrona konsumenta przed prywatnymi sprzedawcami, niską jakością artykułów oferowanych przez nich oraz wysokimi cenami, które rzeczywiście różniły się często od oficjalnych cen państwowych w warunkach olbrzymiego deficytu artykułów konsumpcyjnych. Metodą niszczenia prywatnych sprzedawców było najczęściej odcięcie od źródeł zaopatrzenia w towary oraz wysokie opodatkowanie (Chmiel 1997). W późniejszym okresie podejście do prywatnego handlu ulegało zmianom, ale w dalszym ciągu obowiązywały przepisy o wysokim opodatkowaniu i dużym nakładzie pracy związanej np. z prowadzeniem rejestru sprzedaży nawet pojedynczego artykułu.





Ryc. 18. Struktura rodzajowa pozarolniczych indywidualnych podmiotów gospodarczych w Polsce w 1988 r. (Źródło: opracowanie własne)

Genre structure of the nonagricultural and individual business entities in Poland in the year 1988 (Source: author's own analysis)

Struktura rodzajowa pozarolniczych indywidualnych podmiotów gospodarczych w układzie przestrzennym była podobna (ryc. 16). Prawie we wszystkich rejonach dominowało rzemiosło. Jego udział w zatrudnieniu wahał się od 31,0% w Szczecinie do 93,3% w Otwocku. Spośród 287 rejonów tylko w 9 (Chrzanów, Jastrzębie-Zdrój, Jaworzno, Tychy, Brzeg, Lubaczów, Świnoujście, Chełmno, Wąbrzeźno) rzemiosło nie znajdowało się na pierwszym miejscu. Drugą pozycję w zależności od regionalnych i lokalnych uwarunkowań obejmowały usługi, których udział wahał się od 5,0% (Otwock) do 59,2% (Lubaczów) lub handel, którego udział wahał się od 1,6% (Siemiatycze) do 45,8% (Jastrzębie-Zdrój). Handel miał dominującą pozycję tylko w 8 jednostkach przestrzennych natomiast usługi tylko w 1 – w Lubaczowie (ówczesne woj. przemyskie). Udział usług wynosił tam 59,2%. Interesującym wydaje się fakt, że w ówczesnym województwie katowickim w strukturze rodzajowej zakładów osób fizycznych duże znaczenie miał handel. Jego udział wahał się od 21% (Mikołów) do 45,8% (Jastrzębia-Zdrój). Było to spowodowane niedorozwojem handlu państwowego w całej Polsce, w tym i na Górnym Śląsku. Wobec dużej konkurencji przemysłu osoby fizyczne na tym obszarze chętniej decydowały się na podejmowanie działalności handlowej. Na uwagę również zasługuje struktura rodzajowa w byłym województwie warszawskim. We wszystkich rejonach zdecydowaną przewagę miało rzemiosło, którego udział wahał się od 79,4% do 93,3%. Natomiast prywatny handel i usługi stanowiły tam zaledwie margines działalności gospodarczej osób fizycznych. Oznacza to, że przy silnym niedorozwoju zarówno handlu jak i usług w ówczesnym województwie warszawskim te dziedziny były obsługiwane niemalże wyłącznie przez jednostki państwowe.

Syntetycznym wskaźnikiem porównującym strukturę działową pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej w Polsce i w poszczególnych jednostkach przestrzennych jest wskaźnik specjalizacji względnej<sup>67</sup>. W 1988 r. wahał się on od 0,011 do 0,828 przy zmienności tego wskaźnika od 0 do 1. W 140 rejonach wskaźnik specjalizacji był niski lub bardzo niski i nie przekraczał wartości 0,200, czyli na tych obszarach struktura działowa była bardzo podobna do struktury działowej w Polsce. Oznacza to, że na terenie prawie całej Polski struktura pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej kształtowała się pod wpływem tych samych czynników. Były to głównie uwarunkowania wynikające z systemu sterowania gospodarką narodową (administracyjne wydawanie pozwoleń na prowadzenie działalności gospodarczej). Najbardziej podobna do struktury krajowej była struktura w rejonie Pizsa i Włocławka. Natomiast w 27 jednostkach przestrzennych wskaźnik specjalizacji względnej był wyższy od 0,500. Największe różnice w strukturach (wskaźnik kształtował się powyżej 0,700) zaobserwowano w: Jastrzębiu-Zdroju (0,714), Tychach (0,726), Pucku (0,750), Świnoujściu (0,823) oraz Lubaczowie (0,828).

Przedstawione rozważania pozwalają poczynić następujące uogólnienia:

1. W okresie centralnego sterowania warunki ekonomiczno-prawne (w tym podatkowe) nie były korzystne dla rozwoju gospodarki nieuspołecznionej. W konsekwencji tego potencjał zakładów osób fizycznych był nieduży (pomimo, jego wzrostu w ostatniej dekadzie). Wskazuje to na dużą wrażliwość prywatnego sektora na politykę realizowaną przez rząd.

2. W okresie centralnego sterowania gospodarką nie wykorzystywano możliwości tkwiących w sektorze prywatnym, ograniczając jego rozwój pomimo braku równowagi na rynku (znaczna przewaga popytu nad podażą).

3. W strukturze przestrzennej pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej zdecydowanie dominowały rejony związane z wielkimi miastami. W miarę oddalania się od wielkich miast malał potencjał zakładów osób fizycznych, przy czym był on najniższy na obszarach wiejskich oraz terenach położonych wzdłuż granic państwowych.

<sup>67</sup> Wskaźnik specjalizacji względnej ( $S_w$ ) określa stopień zróżnicowania działowej struktury poszczególnych rejonów, w odniesieniu do struktury działowej Polski. Obliczono go wg wzoru:

$$S_w = \frac{1}{200} \sum_{i=1}^n |p_i - m_i|$$

gdzie:

$p$  – oznacza procentowy udział pracujących w  $i$ -tym dziale pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej w rejonie urzędu skarbowego,

$m$  – oznacza procentowy udział pracujących w  $i$ -tym dziale pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej w Polsce.



4. Wskaźnik przedsiębiorczości na obszarze prawie całej Polski (z wyjątkiem rejonów związanych z wielkimi miastami i położonymi w bezpośrednim sąsiedztwie Warszawy) był niski i wyrównany. Wynikało to z centralistycznego systemu wydawania pozwoleń na prowadzenie działalności gospodarczej. Władze lokalne (administracja terenowa) miały, w tym zakresie, ograniczone kompetencje.

5. W strukturze rodzajowej gospodarki prywatnej dominowało rzemiosło<sup>68</sup>. Związane to było, obok czynników wymienionych wcześniej, z wieloletnią tradycją. Po wojnie w wyniku nacjonalizacji tylko niewielkie zakłady rzemieślnicze i drobny przemysł pozostawiono w rękach prywatnych.

6. Struktura rodzajowa małych zakładów prywatnych w układzie przestrzennym była podobna. Świadczy to, o tym, że rozwijała się ona pod wpływem takich samych czynników. Były to głównie czynniki o charakterze administracyjnym (reglamentacja zezwoleń na prowadzenie działalności gospodarczej).

---

<sup>68</sup> W 1972 r. w myśl ustawy z 8 czerwca (DZ.U. nr 23, poz. 154 i 165) do rzemiosła włączono prywatny przemysł.





## 6. POZAROLNICZA INDYWIDUALNA DZIAŁALNOŚĆ GOSPODARCZA W POLSCE W LATACH 1989–1991

### 6.1. ZMIANY UWARUNKOWAŃ ROZWOJU POZAROLNICZEJ INDYWIDUALNEJ DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

Transformacja gospodarki narodowej w Polsce została zapoczątkowana debatą „Okrągłego Stołu” w kwietniu 1989 r. Ówczesne siły polityczne osiągnęły porozumienie dotyczące zmian polityki społecznej i gospodarczej oraz konieczności wprowadzenia prorynkowych reform (Łukawer 1994; Balcerowicz 1997; Kołodko 1999; Jakóbiak 2000). Efektem tych porozumień był „Rządowy Program Stabilizacji Gospodarczej” zwany planem Balcerowicza. Wg W. Wilczyńskiego (1996) jego głównymi celami były:

- wprowadzenie gospodarki pieniężnej ze stabilnym, wymiernym, powszechnie przyjmowanym i równoważącym rynek pieniądzem,
- wprowadzenie mechanizmu rynkowego jako głównego sposobu funkcjonowania gospodarki, zapewniającego równowagę podaży i popytu, odejście od fikcji ekonomicznej, prawdziwość cen i twardy mechanizm weryfikacji produkcji,
- rozwój prywatnej własności jako warunku racjonalności mikroekonomicznej i podstawy pracy na własny rachunek i odpowiedzialność.

Przekształceniom własnościowym przypisywano bardzo duże znaczenie. Był to bowiem jeden z warunków powrotu do efektywności gospodarowania w przedsiębiorstwach, zwłaszcza, że jak podaje W. Wilczyński (1996 s. 75) *„sektor państwowy skupiał przez długi czas swą uwagę na usiłowaniach niezależnienia się od rynku, od przymusu ekonomicznego, na staraniach o gwarancje placowe i finansowe ze strony państwa. W sektorze tym zaczęto masowo lekceważyć zobowiązania finansowe zarówno wobec budżetu państwa jak i wobec banków i innych przedsiębiorstw i instytucji (ZUS)”*. Nic więc dziwnego, że prywatyzacja stała się jednym z głównych celów transformacji w Polsce. Proces ten wg wielu autorów (Sadowski 1991, Matykowski, Strykiewicz 1992, Misztal 1993, Kamińska 1999; Strykiewicz 1999) odbywał się w trzech płaszczyznach:

- przez prywatyzację przedsiębiorstw państwowych – czyli przekazywanie w różnej formie prawnej własności przedsiębiorstw państwowych prywatnym właścicielom,

– przez reprivatyzację – czyli zwrot prywatnym właścicielom zakładów odebranych im w gospodarce centralnie sterowanej z naruszeniem ówczesnego prawa,

– poprzez powstawanie nowych przedsiębiorstw prywatnych w tym zakładów osób fizycznych i spółek cywilnych.

Lata 1989–1991 określane są jako wstępna faza transformacji (por. Czyż 1998, Stryjakiewicz 1999).

## 6.2. DYNAMIKA POTENCJAŁU POZAROLNICZEJ INDYWIDUALNEJ DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ W LATACH 1989–1991

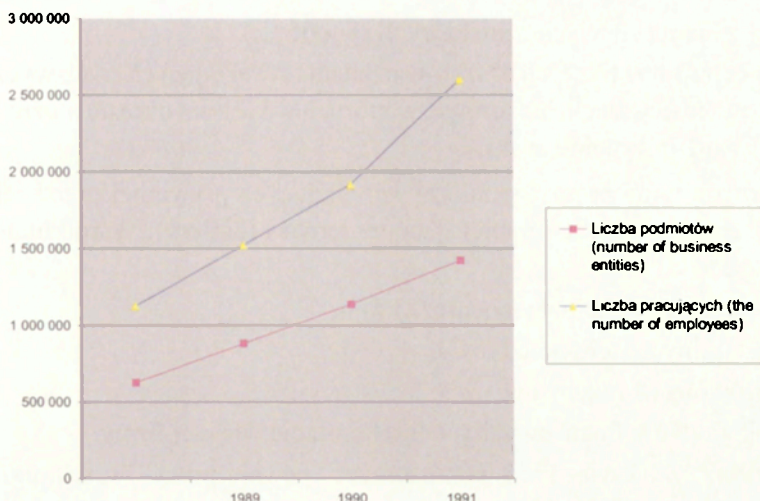
We wstępnej fazie transformacji liczba zakładów osób fizycznych wzrosła z 624,4 tys. do 1418,5 tys., tj. do 227,2%, a liczba pracujących z 1125,4 tys. osób do 2599,7 tys. osób, tj. do 231% (tab. 26; ryc. 19). Oznacza to, że zaledwie w ciągu 3 lat potencjał tej działalności gospodarczej uległ podwojeniu. W literaturze przedmiotu okres ten nazywany jest „*okresem eksplozji przedsiębiorczości*” (Piasecki 1995, 1997; Markowicz, Żółtowski 1996; Targalski 1999). Dynamiczny rozwój zakładów osób fizycznych spowodował ich wzrost znaczenia w gospodarce narodowej. W 1991 r. pracujący w tych firmach stanowili 23,2% ogółu pracujących w gospodarce narodowej poza rolnictwem. Należy jednak dodać, że powyższy wzrost tylko po części wynikał z rozwoju przedsiębiorczości. Był on również związany ze spadkiem liczby pracujących w całej gospodarce narodowej.

Tabela 26. Dynamika potencjału pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej w latach 1988\*–1991

| Rok  | Liczba zakładów | Liczba pracujących | Dynamika liczby zakładów [1988 r.=100%] | Dynamika liczby pracujących [1988 r.=100%] | Średnia liczba pracujących w zakładzie |
|------|-----------------|--------------------|---|--|--|
| 1988 | 624 420         | 1 125 442          | 100,0                                   | 100,0                                      | 1,80                                   |
| 1989 | 879 947         | 1 520 720          | 140,9                                   | 135,1                                      | 1,73                                   |
| 1990 | 1 135 474       | 1 916 001          | 181,8                                   | 170,2                                      | 1,69                                   |
| 1991 | 1 418 531       | 2 599 718          | 227,2                                   | 231,0                                      | 1,83                                   |

Źródło: opracowanie własne. \* Dane na 31.12.1988 r. są jednocześnie danymi na 1.01.1989 r.





Ryc. 19. Wzrost potencjału pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej w Polsce w latach 1989–1991 (Źródło: opracowanie własne)

Potential growth of nonagricultural individual economic activity in Poland in the years 1989–1991 (Source: author's own analysis)

Do głównych przyczyn tak dynamicznego wzrostu liczby zakładów osób fizycznych należy zaliczyć:

- łatwość rejestracji nowych firm, wynikająca z ustawy o działalności gospodarczej z 23 grudnia 1988 r. (Dz.U. nr 41, 198).
- upadek wielkich przedsiębiorstw państwowych,
- brak miejsc pracy w gospodarce uspołecznionej,
- wyzwolenie w części społeczeństwa tzw. „uśpionej przedsiębiorczości” (por. Mync 1992),
- niedobory na rynku,
- następujące (co prawda powoli) zmiany w świadomości społecznej (zmiana negatywnego stosunku do prywatnej inicjatywy oraz chęć brania „swoich spraw w swoje ręce”),
- rodząca się potrzeba (u części społeczeństwa) niezależności i samorealizacji (por. Markowicz, Żółtowski 1996.):
- chęć wykorzystania swojego pomysłu,
- chęć wykorzystania istniejących luk na rynku,
- otwarcie granic państwowych dla przepływu towarów i ludzi,
- mała konkurencja i jej niska skuteczność ze strony innych firm,
- niskie koszty uruchomienia działalności gospodarczej,

- niskie bariery wyjścia z niektórych rynków<sup>69</sup>,
- występowanie licznych obszarów działania stwarzających „nadzwyczajne okazje” (przedsięwzięcia biznesowe, w których w krótkim okresie można było osiągnąć bardzo wysokie zyski),

W okresie tym oprócz czynników sprzyjających prywatnej przedsiębiorczości działały czynniki ograniczające ten proces (bariery). Wśród nich najważniejsze to:

- niestabilna sytuacja gospodarcza kraju,
- niestabilny system podatkowy,
- nieznamość przepisów,
- brak środków finansowych na uruchomienie własnej firmy,
- duże ryzyko związane z porzuceniem „pewnej pracy” w sektorze publicznym na rzecz niesprawdzonego zajęcia we własnym zakładzie,
- bierna postawa większości społeczeństwa,
- rozwój szarej strefy<sup>70</sup>.

Przedstawione rozważania prowadzą do następujących wniosków:

1. Ustawa o działalności gospodarczej z 1988 r. wpłynęła na rozwój pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej. Potwierdza to postawioną uprzednio tezę, że sektor prywatny silnie reaguje na politykę rządu wobec niego.

2. Usunięcie barier prawnych spowodowało dynamiczny rozwój prywatnej przedsiębiorczości pomimo niekorzystnych uwarunkowań makroekonomicznych w kraju.

3. Pozarolnicza indywidualna działalność gospodarcza stała się ważnym elementem aktywizującym gospodarkę. Prawie wszystkie nowe miejsca pracy powstawały wówczas w sektorze prywatnym, w tym w podmiotach osób fizycznych. Podczas, gdy w całej gospodarce narodowej liczba pracujących obniżała się – w latach 1988–1990 spadek z 17014 tys. osób do 16485 tys. osób (*Roczniki Statystyczne 1989, 1991* GUS), tj. do 96,7%, to w badanych podmiotach gospodarczych liczba pracujących zdecydowanie rosła, dając w 1991 r. ponad 2,5 mln miejsc pracy.

4. Pozarolnicza indywidualna działalność gospodarcza stała się elementem łagodzącym skutki transformacji gospodarczej wchłaniając część bezrobocia.

5. Pojawiło się pozytywne pod względem ekonomicznym i psychologicznym zjawisko „samozatrudnienia”.

<sup>69</sup> Por. również prace: W. Kamińska, Z. Ziolo 1996, B. Piasecki 1997. Koszty likwidacji firmy były niskie.

<sup>70</sup> Jak podają M.H. Grabowski i P. Kulawczuk (1991) szara strefa była w 1991 r. głównym konkurentem firm prywatnych <http://rcin.org.pl>



### 6.3. REGIONALNE ZRÓZNICOWANIE DYNAMIKI POTENCJAŁU POZAROLNICZEJ INDYWIDUALNEJ DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ W POLSCE W LATACH 1989–1991

Do zarysowanej tendencji wzrostu liczby zakładów osób fizycznych nawiązywała ich dynamika w poszczególnych rejonach (tab. 27; ryc. 20). W latach 1989–1991 r. wskaźnik dynamiki liczby tych podmiotów gospodarczych wahał się od 86% w Sokółce (ówczesne woj. białostockie) do 335% w Gryficach (byłe woj. szczecińskie).

W układzie przestrzennym można sformułować następujące prawidłowości:

1. We wszystkich jednostkach przestrzennych (z wyjątkiem Sokółki, Lubaczowa, Bielska Podlaskiego i Moniek) liczba zakładów osób fizycznych wzrosła (wskaźniki dynamiki były wyższe od 100).

2. Wysoka dynamika miała miejsce w rejonach położonych w ówczesnym województwie łódzkim (Głowno 310%, Zgierz 277%, Łódź 254%). Należy to wiązać z upadaniem zakładów włókienniczych i odzieżowych w Łódzkim Okręgu Przemysłowym i odpływem zwalnianych pracowników do sektora małych i średnich nowozakładanych firm<sup>71</sup>.

3. Wysokie wskaźniki dynamiki wystąpiły w ówczesnym woj. katowickim. Wśród rejonów odznaczających się szybkim tempem wzrostu (ponad 2,5-krotnym) aż 10 leżało w tym województwie (Żory, Gliwice, Rybnik, Sosnowiec, Racibórz, Zawiercie, Jastrzębie-Zdrój, Katowice, Ruda Śląska i Tychy). Może to wskazywać na fakt, że wysokie tempo wzrostu wystąpiło na tych obszarach, które charakteryzowały się mniejszym natężeniem potencjału indywidualnej działalności gospodarczej w 1988 r.

4. Stosunkowo wysokie wskaźniki wzrostu wystąpiły w zachodnich i południowych rejonach, na terenie których funkcjonowały duże przejścia graniczne (Świecko, Kołbaskowo, Cieszyn). Tego rodzaju prawidłowości nie wystąpiły na wschodniej granicy.

5. Na obszarach położonych wzdłuż zachodniej granicy tempo wzrostu liczby zakładów osób fizycznych było zdecydowanie wyższe niż we wschodniej części kraju. W rejonie Świnoujścia i Gryfic nastąpił 3-krotny wzrost liczby zakładów, a w rejonach Gryfina, Szczecina, Słubic, Zgorzelca i Krosna Odzańskiego ponad 2,5-krotny.

6. Stosunkowo niskie wskaźniki dynamiki zaobserwowano w wielkich miastach (Warszawa, Wrocław). Fakt ten wynika poniekąd ze sposobu liczenia

<sup>71</sup> Małe zakłady prywatne powstawały m.in. przez rozpad i prywatyzację dużych przedsiębiorstw państwowych. Nierzadko też zwalniani pracownicy lub odchodzący na własne życzenie, posiadając doświadczenie i kontakty handlowe zakładali własny biznes.

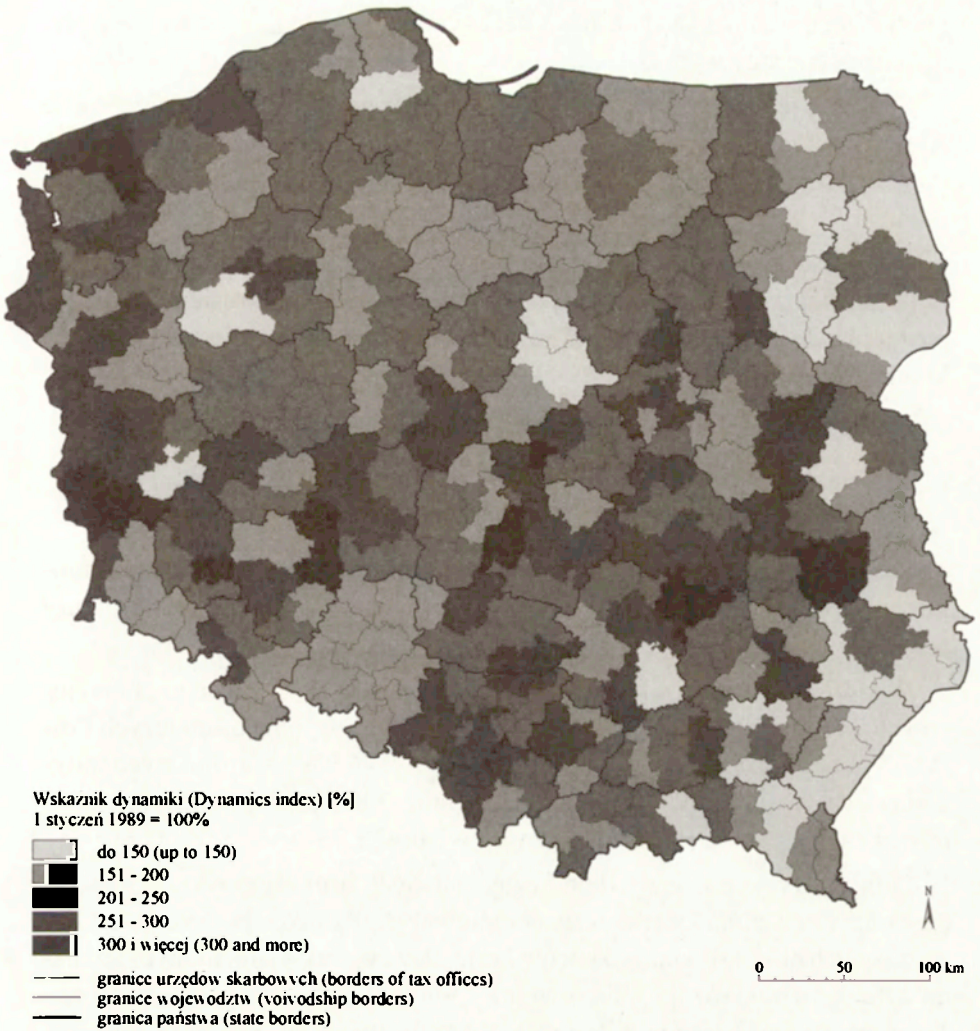
Tabela 27. Dynamika liczby pozarolniczych indywidualnych podmiotów gospodarczych w wybranych rejonach Polski w latach 1989–1991

1.01.1989 r. = 100%

| Wskaźnik dynamiki [Wd] |     |                       |     |                      |     |                     |     |               |     |
|------------------------|-----|-----------------------|-----|----------------------|-----|---------------------|-----|---------------|-----|
| Do 150 %               |     | 151 - 200 %           |     | 201 - 250 %          |     | 251 - 300 %         |     | Powyżej 301 % |     |
| Rejon                  | Wd  | Rejon                 | Wd  | Rejon                | Wd  | Rejon               | Wd  | Rejon         | Wd  |
| Sokółka                | 86  | Siemiatycze           | 151 | Malbork              | 201 | Świebodzin          | 250 | Głowno        | 310 |
| Lubaczów               | 90  | Augustów              | 152 | Rawicz               | 202 | Środa Śląska        | 251 | Legnica       | 310 |
| Bielsk Podl.           | 94  | Lubań                 | 152 | Kraśnik              | 202 | Myszków             | 251 | Bełchatów     | 312 |
| Mońki                  | 98  | Łask                  | 157 | Kościerzyna          | 203 | Kłobuck             | 251 | Lublin        | 316 |
| Lesko                  | 103 | Żuromin               | 158 | Mikołów              | 204 | Zwoleń              | 251 | Ostrowiec     | 318 |
| Wysokie Maz.           | 105 | Nowy Targ             | 159 | Starogard Gdański    | 204 | Tychy               | 252 | Starachowice  | 320 |
| Hrubieszów             | 107 | Jędrzejów             | 164 | Puck                 | 205 | Kielce              | 253 | Gryfice       | 335 |
| Olecko                 | 118 | Szczecinek            | 165 | Węgrów               | 205 | Łódź                | 254 |               |     |
| Przemysł               | 122 | Tuchola               | 167 | Sucha                |     | Ostrów Wlk.         | 254 |               |     |
| Płock                  | 124 | Świecie               | 168 | Beskidzka            | 205 | Cieszyn             | 255 |               |     |
| Siemc                  | 124 | Kętrzyn               | 169 | Brzeziny             | 205 | Leszno              | 255 |               |     |
| Biłgoraj               | 125 | Otwock                | 170 | Pyrzyce              | 206 | Łuków               | 255 |               |     |
| Radzyń Podl.           | 126 |                       |     | Wągrowiec            | 207 |                     |     |               |     |
| Gorlice                | 126 |                       |     |                      |     |                     |     |               |     |
| Pszczyna               | 130 |                       |     |                      |     |                     |     |               |     |
| Grajewo                | 133 |                       |     |                      |     |                     |     |               |     |
| Iaroslów               | 136 | Kędzierzyn-Koźle      | 199 | Goleniów             | 245 | Gliwice             | 278 |               |     |
| Strzyżów               | 137 | Głubczyce             | 199 | Radomsko             | 245 | Nowa Ruda           | 278 |               |     |
| Krasnystaw             | 139 | Nysa                  | 199 | Maków Mazowi.        | 246 | Krotoszyn           | 279 |               |     |
| Sanok                  | 139 | Brzeg                 | 199 | Wieliczka            | 246 | Szydłowiec          | 279 |               |     |
| Zambrów                | 140 | Kluczbork             | 199 | Wodzisław Śląski     | 246 | Gorzów Wielkopolski | 280 |               |     |
| Busko Zdrój            | 140 | Grudziadz             | 199 | Ostrołęka            | 247 | Oświecim            | 280 |               |     |
| Nowa Sól               | 143 | Nowe Miasto Lubawskie | 199 | Wyszków              | 247 | Dębica              | 286 |               |     |
| Kartuzy                | 144 | Parczew               | 199 | Siemianowice Śląskie | 247 | Zgorzelec           | 289 |               |     |
| Brzozów                | 146 | Łańcut                | 199 | Żyrardów             | 248 | Głogów              | 289 |               |     |
| Czarnków               | 147 | Kłodzko               | 199 | Piaseczno            | 248 | Żory                | 290 |               |     |
| Tomaszów Lubelski      | 149 | Gdynia                | 200 | Zduńska Wola         | 249 | Kraków              | 295 |               |     |
| Kolbuszowa             | 150 | Tczew                 | 200 | Chojnice             | 249 | Świnoujście         | 300 |               |     |
| 28 rejonów             |     | 82 rejonów            |     | 107 rejonów          |     | 63 rejonów          |     | 7 rejonów     |     |

Źródło: Opracowanie własne





Ryc. 20. Przestrzenne zróżnicowanie dynamiki liczby pozarolniczych indywidualnych podmiotów gospodarczych w Polsce w latach 1989–1991 (Źródło: opracowanie własne).

Spatial diversity of dynamics of the number of nonagricultural individual business entities in Poland in the years 1989–1991 (Source: author's own analysis).

powyższego wskaźnika (podstawa liczenia dynamiki była wysoka, co wpłynęło na ostateczny wynik).

7. Niskie tempo wzrostu zanotowano na obszarze tzw. Wschodniej Strefie Aktywności Gospodarczej<sup>72</sup>. Spośród 28 jednostek przestrzennych charakteryzujących się najniższym wskaźnikiem dynamiki (poniżej 150%) aż 19 było położonych w tej strefie (tab. 27).

8. Najwięcej rejonów odznaczało się 2–2,5-krotnym przyrostem potencjału pozarolniczej działalności gospodarczej. W badanym okresie tę grupę reprezentowało 107 rejonów rozmieszczonych prawie równomiernie na terenie kraju.

#### 6.4. ROZMIESZCZENIE I STRUKTURA RODZAJOWA POZAROLNICZEJ INDYWIDUALNEJ DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ W POLSCE W 1991 ROKU

Zróznicowana dynamika liczby pozarolniczych indywidualnych podmiotów gospodarczych w latach 1989–1991 wpłynęła na zmiany ich struktury przestrzennej (tab. 28; ryc. 21).

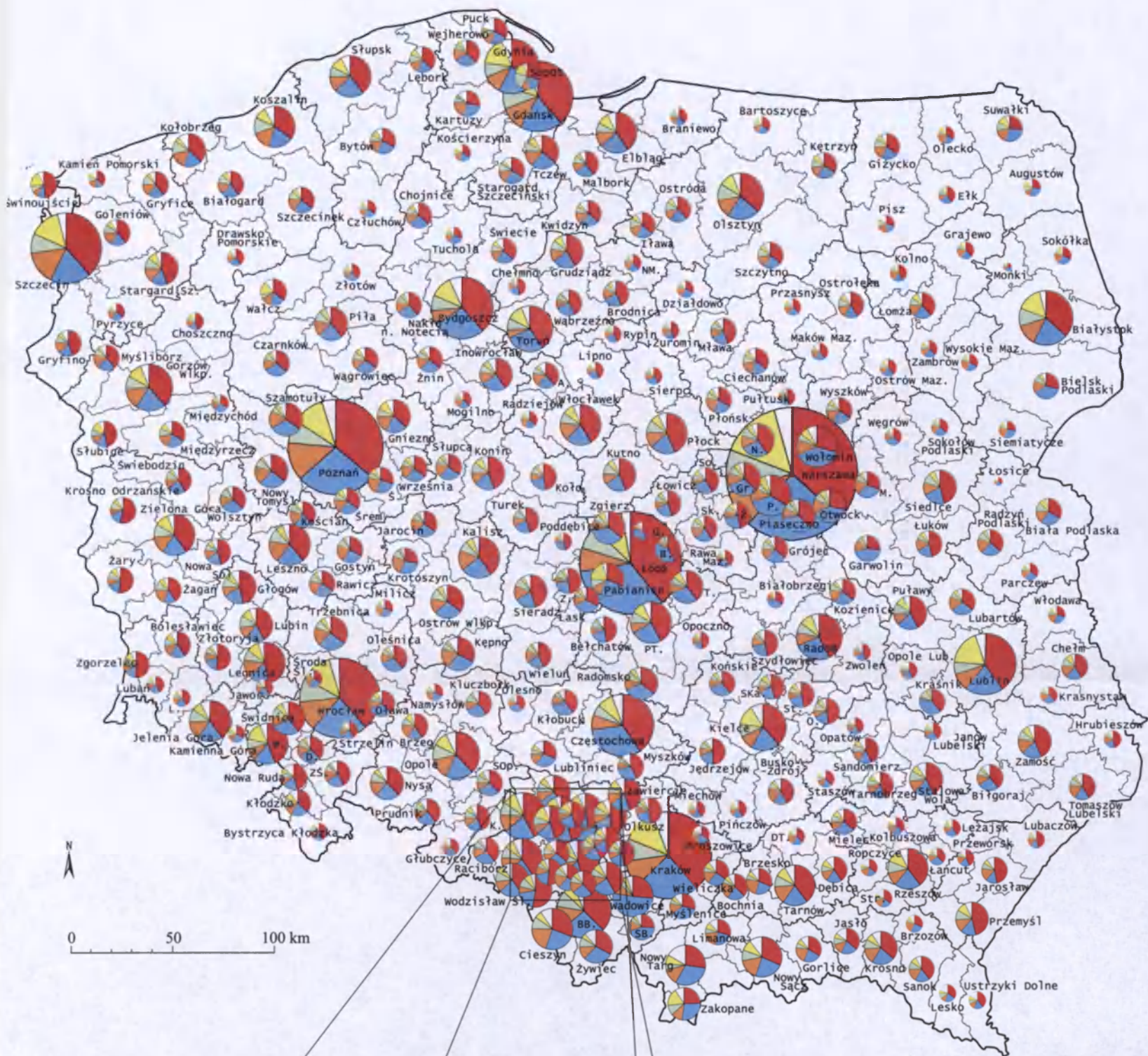
W 1991 r. najwięcej zakładów osób fizycznych, w dalszym ciągu, funkcjonowało w rejonie związanym z jednym z głównych węzłów osadniczych Polski – Warszawą. Na jego terenie skupionych było 6,9% pozarolniczych indywidualnych podmiotów gospodarczych kraju, 7,8% pracujących oraz 4,6% mieszkańców Polski. Iloraz lokalizacji<sup>73</sup> wyniósł 1,70.

Drugą pozycję pod względem liczby badanych firm zajmowały aglomeracje Łodzi i Poznania, które łącznie obejmowały 8,0% ogółu podmiotów, 7,8% pracujących oraz 4,4% mieszkańców kraju. Poza wyżej wymienionym terenami aglomeracji wyróżniały się również rejon o liczbie zakładów 20–50 tys. Ta grupa reprezentowana była przez Kraków, Wrocław, Szczecin, Gdańsk, Częstochowę, Lublin i Bydgoszcz. Łącznie skupiały one 13,8% zakładów osób fizycznych, 14,5% pracujących oraz 10,5% mieszkańców Polski.

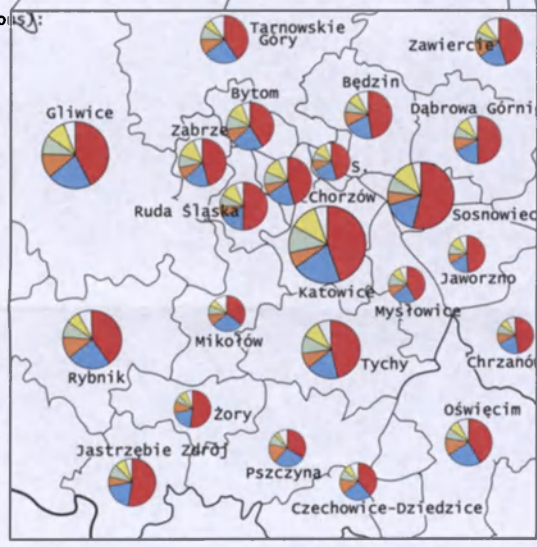
<sup>72</sup> Wschodnia Strefa Aktywności Gospodarczej (WSAG) – obszar położony wzdłuż wschodniej granicy, obejmujący 100 259 km<sup>2</sup> (32% powierzchni kraju) i 8085 tys. ludzi (20% ludności kraju w 1997 r.). W skład WSGA wchodziło 15 województw (wg podziału sprzed 1999 r.); elbląskie, olsztyńskie, suwalskie, łomżyńskie, ostrołęckie, białostockie, białkopodlaskie, siedleckie, lubelskie, chełmskie, zamojskie, tarnobrzeskie, przemyskie, krośnieńskie i rzeszowskie (Horodeński, Rościszewski 1999).

<sup>73</sup> Iloraz lokalizacji obliczono jako stosunek procentowego udziału rejonu urzędu skarbowego w liczbie zakładów osób fizycznych w kraju do udziału procentowego rejonu w liczbie ludności Polski. Iloraz lokalizacji można traktować jako miernik relacji (nadwyżki-niedoboru) pracujących w zakładach osób fizycznych względem ludności (por. Stryjakiewicz 1988).





- Objaśnienia skrótów (Abbreviations):
- A. - Aleksandrów Kujawski
  - B. - Brzeziny
  - BB. - Bielsko-Biała
  - D. - Dzierżonów
  - DT. - Dąbrowa Tarnowska
  - G. - Głowno
  - Gr. - Grodzisk Mazowiecki
  - K. - Kędzierzyn Koźle
  - L. - Lwówek Śląski
  - M. - Mińsk Mazowiecki
  - NM. - Nowy Dwór Mazowiecki
  - O. - Ostrowiec Świętokrzyski
  - P. - Pruszków
  - PT. - Piotrków Trybunalski
  - S. - Siemianowice Śląskie
  - SB. - Sucha Beskidzka
  - Sk. - Skierniewice
  - SKa. - Skarżysko-Kamienna
  - So. - Sochaczew
  - SOP. - Strzelce Opolskie
  - St. - Starachowice
  - Str. - Strzyżów
  - S. - Środa Wielkopolska
  - T. - Tomaszów Mazowiecki
  - w. - Wałbrzych
  - Z. - Zduńska Wola
  - ZS. - Żabkowice Śląskie
  - Z. - Żyrardów



- granice państwa (state borders)
  - granice województw (voivodship borders)
  - granice rejonów urzędów skarbowych (borders of the regions of tax offices)
  - siedziby urzędów skarbowych (seats of tax offices)
- Powierzchnia kół proporcjonalna do liczby podmiotów:  
(Surface of the circles directly proportional to the number of entities)
- 10 tys. (10 thousand)
  - 5 tys. (5 thousand)
  - 2,5 tys. (2,5 thousand)
- Rodzaje działalności gospodarczej (Types of economic activity):
- ▴ handel (trade)
  - ▴ przemysł (industry)
  - ▴ budownictwo (construction)
  - ▴ usługi niematerialne (non-material services)
  - ▴ pozostałe usługi materialne (other material services)
  - ▴ pozostałe (other)

Ryc. 21. Rozmieszczenie i struktura pozarolniczych indywidualnych podmiotów gospodarczych w Polsce w 1991 r.

(Źródło: opracowanie własne).

Distribution and structure of non-agricultural individual business entities in Poland in the year 1991 (Source: Author's own analysis).







Tabela 28. Potencjał pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej w Polsce w 1991 r.

| Liczba zakładów osób fizycznych | Liczba rejonów | Liczba zakładów | Pracujący ogółem | Liczba mieszkań-ców [w tys.] | Powierz-chnia [km <sup>2</sup> ] | Struktura [%] |          |              |              |              | Średnie zatrudnienie w zakładzie |
|---------------------------------|----------------|-----------------|------------------|------------------------------|----------------------------------|---------------|----------|--------------|--------------|--------------|----------------------------------|
|                                 |                |                 |                  |                              |                                  | rejonów       | zakładów | pracują-cych | mieszkań-ców | powierz-chni |                                  |
| do 600                          | 1              | 557             | 865              | 34,8                         | 675                              | 0,3           | 0,0      | 0,0          | 0,1          | 0,2          | 1,55                             |
| 600 – 999                       | 7              | 5 832           | 8 995            | 221,0                        | 6 107                            | 2,4           | 0,4      | 0,3          | 0,6          | 2,0          | 1,54                             |
| 1000 – 1499                     | 38             | 48 157          | 76 220           | 2 270,6                      | 40 404                           | 13,0          | 3,4      | 2,9          | 5,9          | 12,9         | 1,58                             |
| 1500 – 1999                     | 35             | 62 810          | 100 805          | 2 400,7                      | 34957                            | 11,9          | 4,4      | 3,9          | 6,3          | 11,2         | 1,60                             |
| 2000 – 2999                     | 77             | 197 390         | 341 987          | 6 728,5                      | 87 303                           | 26,3          | 13,9     | 13,2         | 17,6         | 27,9         | 1,73                             |
| 3000 – 4999                     | 71             | 264 039         | 456 941          | 8 286,6                      | 75 933                           | 24,2          | 18,6     | 17,6         | 21,6         | 24,3         | 1,73                             |
| 5000 – 9999                     | 43             | 292 072         | 561 936          | 7 502,4                      | 41 950                           | 14,7          | 20,6     | 21,6         | 19,6         | 13,4         | 1,92                             |
| 10000 – 19999                   | 11             | 140 716         | 268 750          | 3 409,5                      | 12 893                           | 3,8           | 9,9      | 10,3         | 8,9          | 4,1          | 1,91                             |
| 20000 – 49999                   | 7              | 195 493         | 376 536          | 4 016,5                      | 9 254                            | 2,4           | 13,8     | 14,5         | 10,5         | 3,0          | 1,27                             |
| 50000 – 89999                   | 2              | 113 575         | 203 359          | 1 672,9                      | 2 118                            | 0,7           | 8,0      | 7,8          | 4,4          | 0,7          | 1,79                             |
| pow. 90000                      | 1              | 97 890          | 203 324          | 1 764,3                      | 1 091                            | 0,3           | 6,9      | 7,8          | 4,6          | 0,3          | 2,08                             |
| Razem                           | 293            | 1 418 531       | 2 599 718        | 38 307,8                     | 312 685                          | 100,0         | 100,0    | 100,0        | 100,0        | 100,0        | 1,71                             |

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 29. Wskaźnik przedsiębiorczości w 1991 r.

| Liczba zakładów na 1000 mieszkańców | Liczba  |           |             |                   | Struktura [ % ] |          |             |          |
|-------------------------------------|---------|-----------|-------------|-------------------|-----------------|----------|-------------|----------|
|                                     | rejonów | zakładów  | pracujących | ludności [w tys.] | rejonów         | zakładów | pracujących | ludności |
| Do 30                               | 146     | 343 309   | 590 441     | 13 828,3          | 49,8            | 24,2     | 22,7        | 36,1     |
| 30,1-50                             | 121     | 654 526   | 1 204 167   | 17 290,8          | 41,3            | 46,1     | 46,3        | 45,1     |
| 50,1-70                             | 24      | 416 255   | 796 926     | 7 134,0           | 8,2             | 29,3     | 30,7        | 18,6     |
| 70,1-100                            | 2       | 4 441     | 8 184       | 54,7              | 0,7             | 0,3      | 0,3         | 0,1      |
| Razem                               | 293     | 1 418 531 | 2 599 718   | 38 307,8          | 100,0           | 100,0    | 100,0       | 100,0    |

Źródło: opracowanie własne

Wymienione jednostki przestrzenne związane z 10 największymi miastami kraju na koniec 1991 r. łącznie obejmowały 28,7% zakładów osób fizycznych, 30,1% pracujących oraz 19,5% ludności kraju.

Najliczniejszą grupę (81) stanowiły rejon o najmniejszej liczbie mikrofirm prywatnych (do 2 tys.). Razem skupiły one 8,2% podmiotów, 7,1% pracujących oraz 12,9% mieszkańców Polski.

Dla 1991 r. również wyliczono wskaźnik przedsiębiorczości, który wahał się od 15,9 do 83,7 przy średniej wartości dla Polski 37,0 (tab. 29, 30; ryc. 22). Najwyższe wartości (powyżej 70 zakładów na 1000 mieszkańców) powyższy wskaźnik osiągnął w rejonach związanych ze Świnoujściem (83,7) oraz z Ustrzykami Dolnymi (71,2). Są to obszary atrakcyjne turystycznie. W przypadku Świnoujścia duże znaczenie miało również położenie przy zachodniej granicy. Drugą grupę (24) stanowiły jednostki przestrzenne w których wskaźnik przedsiębiorczości przyjął wartości od 50 do 70. W 1991 r. w tej grupie były m.in. rejon:

- związane z wielkimi miastami (np.: Poznań, Łódź, Szczecin, Warszawa, Bielsko-Biała, Wrocław, Gdańsk),
- położone w bliskim sąsiedztwie dużych miast (np.: Pruszków, Wołomin, Otwock, Pabianice),
- atrakcyjne turystycznie (np.: Kołobrzeg, Sopot, Zakopane).

Najliczniej, w dalszym ciągu, reprezentowane były rejon o najniższych wskaźnikach (do 30 zakładów na 1000 mieszkańców). W 1991 r. było ich 146.

W układzie przestrzennym stwierdzono, że wskaźniki przedsiębiorczości były najniższe na obszarach położonych wzdłuż wschodniej granicy Polski. Wartości wskaźnika właściwie nie przekraczały tam 30 (z wyjątkiem Ustrzyk Dolnych w województwie krośnieńskim), osiągając najniższą wartość dla Polski w rejonie Sokółki (15,9 zakładów na 1000 mieszkańców).



Tabela 30. Rejony o najwyższym i najniższym wskaźniku przedsiębiorczości w 1991 r.

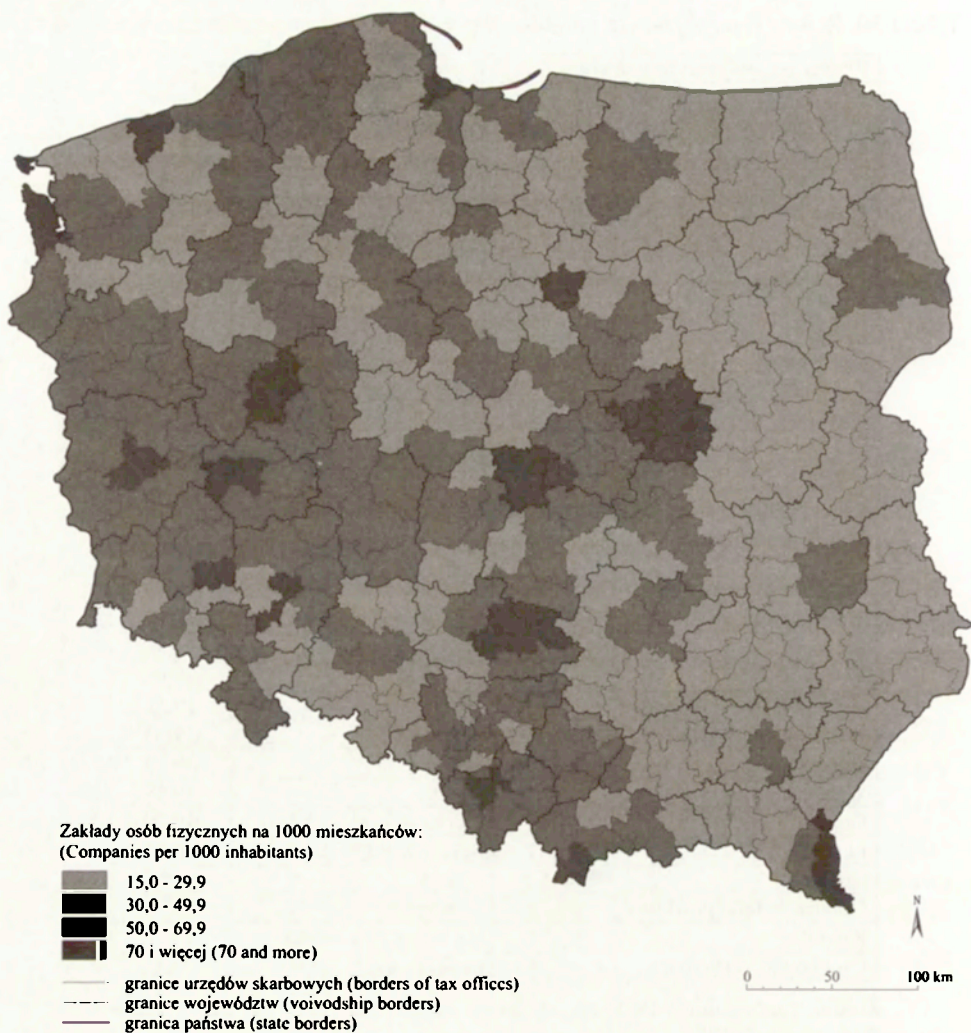
| Rejony o najwyższym wskaźniku |                   | Rejony o najniższym wskaźniku |                   |
|-------------------------------|-------------------|-------------------------------|-------------------|
| Nazwa rejonu                  | Wartość wskaźnika | Nazwa rejonu                  | Wartość wskaźnika |
| Świnoujście                   | 83,66             | Sokółka                       | 15,90             |
| Ustrzyki Dolne                | 71,23             | Mońki                         | 15,99             |
| Poznań                        | 69,63             | Strzyżów                      | 16,35             |
| Łódź                          | 66,45             | Przeworsk                     | 16,44             |
| Kołobrzeg                     | 65,35             | Kolno                         | 16,51             |
| Wołomin                       | 62,77             | Łosice                        | 17,30             |
| Otwock                        | 61,51             | Brzozów                       | 17,80             |
| Piaseczno                     | 60,09             | Hrubieszów                    | 17,93             |
| Zgierz                        | 59,78             | Janów Lubelski                | 17,96             |
| Sopot                         | 58,87             | Zwoleń                        | 17,99             |
| Pruszków                      | 58,49             | Leżajsk                       | 18,01             |
| Legnica                       | 58,16             | Opatów                        | 18,14             |
| Pabianice                     | 58,07             | Kolbuszowa                    | 18,35             |
| Zuromin                       | 57,56             | Opole Lubelskie               | 18,56             |
| Zakopane                      | 55,90             | Ropczyce                      | 19,01             |
| Grodzisk Mazowiecki           | 55,86             | Pińczów                       | 19,12             |
| Zielona Góra                  | 55,73             | Wysokie Mazowieckie           | 19,15             |
| Szczecin                      | 55,59             | Siemiatycze                   | 19,28             |
| Warszawa                      | 55,48             | Zambrów                       | 19,44             |
| Bielsko-Biała                 | 55,48             | Węgrów                        | 19,52             |
| Brzeziny                      | 54,08             | Opoczno                       | 19,63             |
| Częstochowa                   | 54,05             | Lubaczów                      | 19,64             |
| Wrocław                       | 53,77             | Olecko                        | 19,69             |
| Głowno                        | 51,93             | Parczew                       | 19,70             |
| Leszno                        | 51,47             | Sokołów Podlaski              | 19,76             |
| Gdańsk                        | 50,52             | Łuków                         | 19,96             |
| Gorzów Wielkopolski           | 49,75             | Biłgoraj                      | 20,02             |
| Koszalin                      | 49,74             | Dąbrowa Tarnowska             | 20,03             |
| Czechowice-Dziedzice          | 48,96             | Szydłowiec                    | 20,38             |

Źródło: pracowanie własne na podstawie sprawozdań MF – 2Ps z urzędów skarbowych za 1988 r.

W miarę przesuwania się na zachód powyższy wskaźnik wzrastał do poziomu 30–50, przyjmując wysokie wartości na obszarach ówczesnych miast wojewódzkich (około 50) oraz maksymalne wartości w jednostkach przestrzennych związanych z głównymi węzłami sieci osadniczej, oraz na terenach odznaczających się wysoką atrakcyjnością turystyczną lub położonych w pobliżu największych aglomeracji miejsko-przemysłowych (powyżej 50 zakładów).

W latach 1989–1991 w strukturze przestrzennej pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej obserwuje się następujące zmiany:

1. Swoją zdecydowaną przewagę utrzymała aglomeracja Warszawy. Jej znaczenie w strukturze zakładów wzrosło z 6,1% do 6,9%, a w strukturze pracujących minimalnie obniżyło się z 7,9% do 7,8%.



Ryc. 22. Przestrzenne zróżnicowanie wskaźnika przedsiębiorczości w Polsce w 1991 r. (Źródło: opracowanie własne)

Spatial diversity of the enterprise index in Poland in the year 1991 (Source: author's own analysis)

2. Utrzymały swoje pozycje rejony związane z głównymi węzłami sieci osadniczej Polski (Łódź, Poznań, Kraków, Wrocław). Ich udział w strukturze zakładów wzrósł z 13,4% do 13,7%.

3. Do grupy ważnych jednostek przestrzennych pod względem potencjału pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej dołączyły kolejne miasta o znaczeniu ponadregionalnym i regionalnym: Bydgoszcz, Gdańsk, Szczecin. W 1991 r. łącznie obejmowały 6,0% potencjału zakładów osób fizycznych.

4. W dalszym ciągu obserwuje się małą koncentrację zakładów osób fizycznych w konurbacji katowickiej.



5. Wzrosła koncentracja mikro-firm prywatnych na obszarach położonych w bezpośrednim sąsiedztwie wielkich miast (np. Zgierz, Piaseczno, Wołomin, Pruszków).

6. Zarysowała się tendencja do dekoncentracji potencjału badanych podmiotów gospodarczych – wskaźnik koncentracji demograficznej obniżył się z 0,164 do 0,148.

7. Ponad 3-krotnie zmniejszyła się liczba rejonów o najmniejszym – do 1,5 tys. zakładów (z 162 do 46).

8. We wszystkich jednostkach przestrzennych wartości wskaźnika przedsiębiorczości wzrosły.

#### 6.5. STRUKTURA DZIAŁOWA POZAROLNICZEJ INDYWIDUALNEJ DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ W POLSCE W 1991 R.

Na dynamiczny rozwój pozarolniczych indywidualnych podmiotów gospodarczych w latach 1988–1991 w różnym stopniu wpłynęły poszczególne rodzaje działalności. Pojawiały się one w wyniku określonego zapotrzebowania rynku na wyroby bądź usługi oraz możliwości osiągnięcia jak najszybciej stosunkowo wysokiego zysku. W efekcie, w latach 1988–1991 najsilniej rozwijały się podmioty handlowe. Ich liczba wzrosła z 85,6 tys. do 549,7 tys., tj. prawie 6,5-krotnie, a liczba pracujących ze 117,7 tys. do 857,3 tys. osób, tj., ponad 7-krotnie. Należy dodać, że w 1988 r. dane dotyczące handlu podawano łącznie z gastronomią, a więc nie są one w pełni porównywalne. Nie można również porównać wzrostu liczby zakładów reprezentujących pozostałe rodzaje działalności gospodarczej, ze względu na odmienną klasyfikację w materiałach źródłowych. Można jednak stwierdzić, że w latach 1988–1991 liczba zakładów rzemieślniczych rosła powoli, natomiast zakłady usługowe rozwijały się bardzo pręźnie (Kamińska 1996b, c).

Dynamiczny rozwój handlu w tym okresie wynikał m.in.:

- ze szczególnie dużego zaniedbania w zakresie zainwestowania w ten rodzaj działalności,
- z olbrzymiej luki podażowej w handlu państwowym,
- ze stosunkowo niskich kosztów związanych z uruchomieniem tego typu podmiotu,
- z liberalnego prawa celnego,
- z ustabilizowania kursu walut zachodnich,
- z możliwości uzyskania wysokich zysków przy niskich nakładach,
- z braku kosztów związanych z bazą lokalową (handel obwoźny),
- z braku ograniczeń kwalifikacyjnych,
- z otwarcia granic państwowych dla społeczeństwa.

Ponadto w maju 1990 r. rząd wprowadził na okres od jednego roku do trzech lat wakacje podatkowe, zwalniając z podatku dochodowego nowopowstałe firmy prywatne, głównie zajmujące się handlem. Obniżono również podatek obrotowy od niektórych produktów.

Jednak najważniejszym czynnikiem rozwoju handlu była liberalizacja systemu prawnego, która jak wskazuje Z. Taylor (2000, s. 14–15) „w istocie zmierzła do swoistej deregulacji w handlu i zachęcała wiele osób do zajęcia się nim, mimo że poprzednio trudniły się one inną działalnością”.

Dynamiczny rozwój usług był spowodowany dotychczasową dużą luką w stanie zainwestowania w ten sektor gospodarki, stosunkowo niskimi kosztami założenia zakładu (w tym okresie zakłady usługowe często były lokalizowane we własnych mieszkaniach bądź domach właścicieli), niskimi kwalifikacjami pracowników (zakład kosmetyczny czy fryzjerski można było otworzyć po 3-miesięcznym kursie). Ponadto pojawił się popyt na usługi nowego rodzaju (np. wypożyczalnie kaset video).

Powolny wzrost liczby zakładów rzemieślniczych był związany głównie z pojawieniem się silnej konkurencji stosunkowo tanich wyrobów importowanych. Rozwój rzemiosła ograniczała także konieczność posiadania odpowiednich kwalifikacji, dużych powierzchni lokalowych oraz konieczność dysponowania większym (w porównaniu np. z handlem) kapitałem początkowym na rozruch firmy.

Na koniec 1991 r. w strukturze działowej dominujące znaczenie miały podmioty handlowe (tab. 31, ryc. 23). Obejmowały one 38,8% ogólnej liczby zakładów osób fizycznych oraz 33,7% pracujących. Kolejne pozycje zajmowały zakłady przemysłowe (24,6% firm i 32,2% pracujących) oraz zakłady budowlane (12,1% i 15,4%). Wymienione rodzaje działalności skupiały łącznie ponad 3/4 potencjału pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej kraju (75,5% tego typu podmiotów gospodarczych i 81,3% pracujących). Pozostałe rodzaje miały, tym samym, mniejsze znaczenie, a ich udział w strukturze zakładów wahał się od 4,3% (transport) do 8,6% (usługi niematerialne).

Struktura działowa pozarolniczych indywidualnych podmiotów gospodarczych w układzie przestrzennym była zróżnicowana (ryc. 21). We wszystkich rejonach dominował handel lub przemysł, ale znaczenie tego rodzaju zakładów było znacząco różne. W 178 jednostkach przestrzennych największe znaczenie miał handel, a jego udział wahał się od 25,9% (w Brzezinach) do 43,8% (w Chrzanowie). Natomiast przemysł miał najwyższy udział w 114 rejonach przyjmując skrajne wartości: 21,7% w Jastrzębiu-Zdroju i 44,4% w Myszkuwie.



Tabela 31. Struktura rodzajowa pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej w 1991r

| Dział                | Liczba zakładów | Liczba pracujących | Struktura [%] |             |
|----------------------|-----------------|--------------------|---------------|-------------|
|                      |                 |                    | zakładów      | pracujących |
| Przemysł             | 348 656         | 836 900            | 24,6          | 32,2        |
| Budownictwo          | 171 460         | 400 324            | 12,1          | 15,4        |
| Transport            | 61 980          | 74 222             | 4,3           | 2,9         |
| Handel               | 549 688         | 875 274            | 38,8          | 33,7        |
| Gastronomia          | 37 658          | 89 568             | 2,6           | 3,4         |
| Usługi materialne    | 127 356         | 150 406            | 9,0           | 5,7         |
| Usługi niematerialne | 121 733         | 173 024            | 8,6           | 6,7         |
| Razem                | 1 418 531       | 2 599 718          | 100,0         | 100,0       |

Źródło: obliczenia własne.

Zróznicowanie struktury działowej w układzie przestrzennym potwierdza także wartość wskaźnika specjalizacji względnej. W 1991 r. wahał się on od 0,040 do 0,538. W 161 badanych jednostkach przestrzennych wskaźnik specjalizacji był niski lub bardzo niski i nie przekraczał wartości 0,200. Oznacza to, że na tych obszarach struktura działowa była bardzo podobna do struktury działowej pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej w Polsce. Najbardziej podobna do struktury krajowej była struktura w Złotowie i Gdyni. Natomiast w 10 rejonach wskaźnik specjalizacji względnej był wysoki i przyjmował wartości od 0,400 do 0,538. Struktura rodzajowa zakładów osób fizycznych najbardziej różniła się od analogicznej struktury krajowej w: Wołominie – wskaźnik wynosił 0,501, Kraśniku – 0,515 oraz Świnoujściu – 0,538.

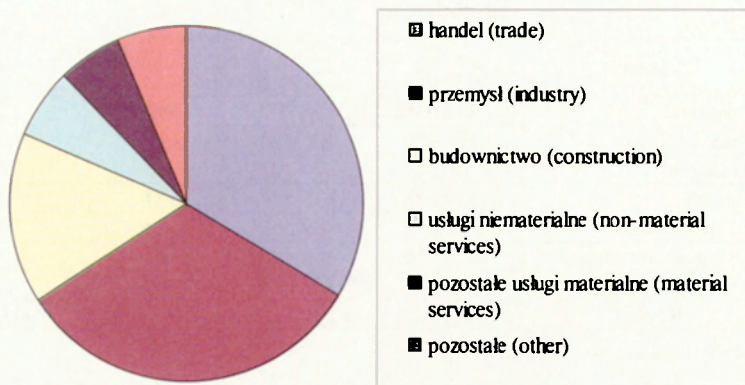
Przedstawione rozważania upoważniają do następujących wniosków:

1. We wstępnej fazie transformacji gospodarki nastąpił dynamiczny rozwój przedsiębiorczości osób fizycznych. Wyrazem tego był wzrost liczby zakładów i pracujących, oraz wzrost ich znaczenia w gospodarce kraju.

2. Pozarolnicza indywidualna działalność gospodarcza stanowiła ważny element w strukturze pracujących. Skupiała ponad 2,5 mln pracujących, tworzyła nowe miejsca pracy, wchłaniała część bezrobotnych.

3. Ludność w poszczególnych jednostkach przestrzennych w odmienny sposób zareagowała na nowe warunki gospodarowania i możliwości rozwoju przedsiębiorczości prywatnej. Wyrazem tego była silnie zróżnicowana dynamika liczby zakładów osób fizycznych. Wskaźnik dynamiki wahał się od 86% do 335%.

4. Wystąpiła tendencja do pogłębiania się różnic regionalnych potencjału pozarolniczej indywidualnej działalności. Rejony związane z 20 największymi miastami (pow. 200 tys. mieszkańców) skupiały 36,8% ogólnej liczby zakładów osób fizycznych Polski, 38,7% pracujących oraz 27,3% mieszkańców. Natomiast jednostki przestrzenne związane z 97 miastami najmniejszymi



Ryc. 23. Struktura rodzajowa indywidualnej działalności gospodarczej w Polsce w 1991 r. (Źródło: opracowanie własne)

Genre structure of an individual economic activity in Poland in the year 1991. (Source: author's own analysis)

(poniżej 20 mieszkańców) obejmowały łącznie 13,1% zakładów, 11,7% pracujących i 17,7% mieszkańców kraju. Wskaźniki przedsiębiorczości były wyraźnie wyższe w centralnej i zachodniej Polsce niżeli na wschodzie.

5. Silniej rozwijały się te rodzaje działalności gospodarczej, które w okresie centralnego sterowania miały mniejsze znaczenie w strukturze pozarolniczej indywidualnej działalności (handel i usługi) i których rozwój był wówczas hamowany. Natomiast zakłady rzemieślnicze w mniejszym stopniu przystosowały się do nowych reguł i straciły na znaczeniu.

6. Wystąpiła tendencja do większego różnicowania się struktur działowych w poszczególnych jednostkach przestrzennych. Oznacza to, że obok czynników oddziałujących na terenie całego kraju, większego znaczenia nabierały czynniki regionalne i lokalne.



## 7. POZAROLNICZA INDYWIDUALNA DZIAŁALNOŚĆ GOSPODARCZA W POLSCE W LATACH 1992–2003

### 7.1. WARUNKI ROZWOJU POZAROLNICZEJ INDYWIDUALNEJ DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ W POLSCE W LATACH 1992–2003

Wg niektórych autorów (Piasecki 1997) od początku 1992 r. w Polsce rozpoczął się drugi okres w procesie przechodzenia do gospodarki rynkowej zwany zaawansowanym stadium transformacji (por. Czyż 1998; Stryjakiewicz 1999).

W latach 1992–2003 sytuacja makroekonomiczna kraju była niestabilna, o czym świadczą zmiany wartości podstawowych wskaźników makroekonomicznych: dynamika PKB, liczba pracujących w gospodarce narodowej, produkcja sprzedana w przemyśle, wartość nakładów inwestycyjnych oraz stopa bezrobocia (tab. 32).

W badanym okresie priorytetowym celem państwa była prywatyzacja, a przedsiębiorczość stała się hasłem wyborczym i programowym kolejnych ekip rządowych. Zobowiązywano się przy tym do tworzenia i utrzymywania korzystnych warunków dla powstawania i rozwoju małych firm. Zobowiązania te ograniczały się do zmian w aktach prawnych regulujących funkcjonowanie tego sektora gospodarki<sup>74</sup>. W okresie tym pojawiło się jednak szereg barier w rozwoju przedsiębiorczości, wśród których należy wymienić:

- zmienność i niejasność przepisów prawnych,
- wysokie obciążenia podatkowe,
- rosnącą konkurencję krajową i zagraniczną,
- rosnące wymagania społeczeństwa co do jakości i ceny wyrobów i usług,
- barierę popytu związaną z ubożeniem społeczeństwa i ze zmianą postaw ludności (ograniczenie kupowania „na zapas”),
- wysokie bezrobocie,
- wysokie koszty zarówno „wejścia” jak i ewentualnego „zejścia” z rynku

Barierę tę z jednej strony ograniczyły tempo powstawania nowych zakładów, z drugiej zaś przyspieszyły proces upadania istniejących przedsiębiorstw.

---

<sup>74</sup> Tylko w latach 1995–96 uchwalono 50 ustaw oraz wprowadzono zmiany do 51 aktów prawnych niższego rzędu dotyczących funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw (*Stan sektora ...* 1998, s. 15).

Tabela 32. Zmiany wybranych wskaźników makroekonomicznych w latach 1992–2003

| Lata | Dynamika wzrostu PKB rok poprzedni = 100% | Produkcja sprzedana w przemyśle rok poprzedni = 100% | Pracujący w gospodarce narodowej [tys.] | Stopa bezrobocia [5] | Dynamika nakładów inwestycyjnych rok poprzedni = 100% |
|------|---|--|---|----------------------|---|
| 1992 | 102,6                                     | 102,8  | 15011                                   | 14,3                 | 100,4   |
| 1993 | 103,8                                     | 106,4  | 14761                                   | 16,4                 | 102,3   |
| 1994 | 105,2                                     | 112,1  | 14924                                   | 16,0                 | 108,1   |
| 1995 | 107,0                                     | 109,7  | 15486                                   | 14,9                 | 117,1   |
| 1996 | 106,0                                     | 108,3  | 15842                                   | 13,2                 | 119,2   |
| 1997 | 106,8                                     | 111,5  | 16229                                   | 10,3                 | 122,2   |
| 1998 | 104,8                                     | 103,5  | 16174                                   | 10,4                 | 115,3   |
| 1999 | 104,1                                     | 104,8  | 15919                                   | 13,1                 | 105,9   |
| 2000 | 104,1                                     | 106,7  | 15489                                   | 15,0                 | 101,4   |
| 2001 | 101,0                                     | 100,6  | 14996                                   | 17,5                 | 90,5  |
| 2002 | 101,4                                     | 101,1  | 12803                                   | 18,0                 | 90,0  |
| 2003 | 103,8                                     | 108,1  | 12641                                   | 20,0                 | 100,6   |

Źródło: *Roczniki Statystyczne* GUS 1991–2000.

Pojawiła się w tym okresie tendencja do likwidacji istniejących podmiotów gospodarczych<sup>75</sup>. Jak podaje B. Piasecki (1997) jest to główna cecha kolejnej fazy rozwoju małych firm – fazy samoregulacji rynkowej.

## 7.2. DYNAMIKA POTENCJAŁU POZAROLNICZEJ INDYWIDUALNEJ DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ W POLSCE W LATACH 1992–2003

W latach 1992–2003 tempo wzrostu prywatnej przedsiębiorczości, w stosunku do lat 1989–1991, wyraźnie osłabło. W badanym okresie liczba zakładów osób fizycznych wzrosła z 1418,5 tys. do 2384,1 tys., tj. o 68,1%, a liczba pracujących w nich osób z 2599,7 tys. do 4802,7 tys. osób, tj. o 84,7% (tab. 33, ryc. 24). Oznacza to, że średnie roczne tempo wzrostu liczby podmiotów wynosiło ok. 6% a liczby pracujących ok. 7%. Liczba pracujących rosła szybciej niż liczba zakładów, co spowodowało wzrost średniej liczby osób pracujących w zakładzie z 1,84 w 1992 r. do 2,01 w 2003 r.

W układzie przestrzennym tempo wzrostu potencjału pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej było zróżnicowane. W latach 1992–2003 wskaźnik dynamiki liczby zakładów osób fizycznych wahał się od 50% (Słubice) do 430% (Wejherowo) (tab. 34). Wysokie wskaźniki dynamiki zaobserwowano w rejonach:

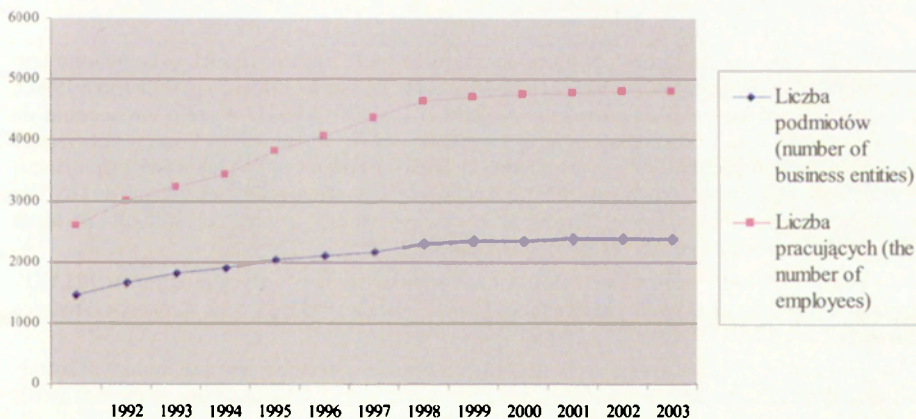
<sup>75</sup> Podstawową przyczyną likwidacji firm w tym okresie była duża konkurencja. Słabe firmy były eliminowane przez rynek.



Tabela 33. Dynamika potencjału pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej w latach 1992\*–2003

| Rok  | Liczba zakładów osób fizycznych | Liczba pracujących** [tys.] | Dynamika liczby zakładów [1991r.=100%] | Dynamika liczby pracujących [1991r.=100%] | Średnia liczba osób pracujących w zakładzie |
|------|---------------------------------|-----------------------------|--|---|---|
| 1991 | 1 418 531                       | 2 599,7                     | 100,0                                  | 100,0                                     | 1,83  |
| 1992 | 1 628 699                       | 3 002,2                     | 114,8                                  | 115,5                                     | 1,84  |
| 1993 | 1 783 902                       | 3 235,3                     | 125,8                                  | 124,4                                     | 1,81  |
| 1994 | 1 880 506                       | 3 435,3                     | 132,6                                  | 132,1                                     | 1,83  |
| 1995 | 2 021 982                       | 3 817,2                     | 142,5                                  | 146,8                                     | 1,89  |
| 1996 | 2 071 910                       | 4 078,5                     | 146,1                                  | 156,9                                     | 1,97  |
| 1997 | 2 148 342                       | 4 374,8                     | 151,4                                  | 168,3                                     | 2,04  |
| 1998 | 2 289 828                       | 4 638,4                     | 161,4                                  | 178,4                                     | 2,03  |
| 1999 | 2 331 260                       | 4 709,8                     | 164,3                                  | 181,2                                     | 2,02  |
| 2000 | 2 361 182                       | 4 759,7                     | 166,5                                  | 181,2                                     | 2,02  |
| 2001 | 2 376 120                       | 4 774,7                     | 167,5                                  | 183,7                                     | 2,01  |
| 2002 | 2 370 473                       | 4 789,0                     | 167,1                                  | 184,2                                     | 2,02  |
| 2003 | 2 384 115                       | 4 802,7                     | 168,1                                  | 184,7                                     | 2,01  |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych urzędów skarbowych. \*dane na koniec 1991 r. są jednocześnie danymi na 1.01.1992. \*\*dane dotyczące liczby pracujących od 1999 r. otrzymano z Ministerstwa Gospodarki.



Ryc. 24. Wzrost potencjału pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej w Polsce w latach 1992–2003 (Źródło: opracowanie własne)

Growth in the potential of nonagricultural economic activity in Poland in the years 1992–2003 (Source: author's own analysis)

– o dużej atrakcyjności turystycznej lub na terenie, których znajdowały się miejscowości uzdrowiskowe (np. Kartuzy 250%, Puck 254%, Wągrowiec 302%, Augustów 216%),

– w obrębie których funkcjonowały specjalne strefy ekonomiczne (SSE)<sup>76</sup> (np.: Suwałki 219%, Puck 254%),

– objętych programami pomocy zagranicznej (PHARE- Struder) np. rejonu: Kętrzyn 242%, Suwałki 219%, Augustów 216%, Olecko 251%, Jawor 227%<sup>77</sup>,

– na terenie których znajdowały się gminy szczególnie zagrożone bezrobociem i w związku z tym objęte specjalnym programem pomocy rządowej<sup>78</sup> (np. Człuchów 216%),

– położonych we „Wschodniej Strefie Aktywności Gospodarczej”. Można to łączyć z otwarciem granicy wschodniej dla ludności<sup>79</sup>.

Natomiast w 15 badanych jednostkach przestrzennych wskaźniki dynamiki liczby zakładów były niższe od 100. Z tej grupy aż 6 rejonów położonych jest w województwie lubuskim. Na przykład w Słubicach liczba zakładów zmniejszyła się o połowę, co jest zadziwiające ze względu na fakt, że są one węzłem komunikacyjnym z przejściem granicznym oraz ośrodkiem handlu bazarowego. Tak znaczny spadek w oficjalnych statystykach spowodowany został odpływem młodych ludzi do pracy w Niemczech i rozrostem szarej strefy.

<sup>76</sup> W celu przyspieszenia rozwoju gospodarczego na niektórych obszarach ustanowiono tzw. specjalne strefy ekonomiczne. Ich funkcjonowanie określa ustawa z dnia 20 października 1994 r. „O specjalnych strefach ekonomicznych” (Dz.U. nr 123, 1994). W celu zachęcenia do podejmowania działalności gospodarczej na terenie strefy, umożliwiono firmom korzystanie z szeregu ulg i preferencji (m.in. o zwolnienie dochodów uzyskanych z działalności gospodarczej z podatku dochodowego, możliwość zaliczenia niektórych wydatków inwestycyjnych do kosztów uzyskania przychodów czy o możliwość podwyższania stawek amortyzacji środków trwałych służących do prowadzenia działalności gospodarczej).

<sup>77</sup> W latach 1994–96 w byłym woj. suwalskim, w wyniku działań objętych programem PHARE-Struder utworzono 1203 nowe miejsca pracy (Stryjakiewicz 1999), głównie w małych i średnich firmach.

<sup>78</sup> Ulgi inwestycyjne na obszarach o szczególnym zagrożeniu bezrobociem strukturalnym zostały wprowadzone *Rozporządzeniem RM* z dnia 22 czerwca 1993 r. Obejmują one m.in. możliwość odliczenia od dochodu do opodatkowania lub obniżenia podatku dochodowego nawet o 50% (w gminach do 5000 mieszkańców do 75%) kwoty wydatków inwestycyjnych pod warunkiem zwiększenia zatrudnienia.

<sup>79</sup> Jak podaje T. Komornicki (1994) w 1992 r. w ruchu paszportowym wschodnią granicę przekroczyło 18 390,7 tys. osób. W porównaniu z rokiem 1988 oznacza to prawie 7-krotny wzrost. Przepływ ludności pociągnął za sobą również przepływ towarów i silny rozwój handlu bazarowego.



Tabela 34. Dynamika liczby pozarolniczych indywidualnych podmiotów gospodarczych w Polsce w latach 1992–2003 – wybrane przykłady

| Wskaźnik dynamiki [Wd] |    |             |     |                |     |               |     |             |     |
|------------------------|----|-------------|-----|----------------|-----|---------------|-----|-------------|-----|
| do 99%                 |    | 100 – 149%  |     | 150 – 199%     |     | 200 – 249%    |     | od 250%     |     |
| Rejon                  | Wd | Rejon       | Wd  | Rejon          | Wd  | Rejon         | Wd  | Rejon       | Wd  |
| Ślubice                | 50 | Zgierz      | 102 | Czechowice-D.  | 150 | Będzin        | 200 | Kielce      | 250 |
| Krosno Odrzańskie      | 61 | Brzeziny    | 103 | Piaseczno      | 151 | Ostrowiec Św. | 200 | Kartuzy     | 250 |
| Nowy Dwór Mazowiecki   | 76 | Głowno      | 108 | Dzierżonów     | 151 | Kędzierzyn K. | 201 | Olecko      | 251 |
| Żary                   | 82 | Łódź        | 108 | Chełmno        | 151 | Chrzanów      | 201 | Puck        | 254 |
| Żagań                  | 84 | Koźlenice   | 111 | Piotrków Tryb. | 151 | Staszów       | 202 | Pszczyna    | 259 |
| Złotoryja              | 85 | Zgorzelec   | 112 | Parczew        | 152 | Sanok         | 202 | Mońki       | 261 |
| Międzyrzecz            | 86 | Mogilno     | 112 | Grudziądz      | 153 | Krosno        | 203 | Drawsko P   | 267 |
| Świebodzin             | 88 | Września    | 113 | Słupsk         | 153 | Ostrów Maz.   | 203 | Biała Podl. | 279 |
| Kępno                  | 91 | Żory        | 114 | Wałcz          | 153 | Ostrów Wlkp   | 204 | Tuchola     | 281 |
| Białobrzegi            | 93 | Gryfice     | 114 | Wąbrzeźno      | 154 | Grójec        | 204 | Sucha Besk  | 292 |
| Rawicz                 | 96 | Nowy Tomyśl | 115 | Przasnysz      | 154 | Kościerzyna   | 205 | Wągrowiec   | 302 |
| Braniewo               | 97 | Strzelin    | 115 | Kołobrzeg      | 154 | Mielec        | 205 | Krotoszyn   | 340 |
| Lask                   | 98 | itd..       |     | itd..          |     | Itl..         |     | Wejherowo   | 430 |
| Turek                  | 99 |             |     |                |     |               |     |             |     |
| Dąbrowa T.             | 99 |             |     |                |     |               |     |             |     |
|                        |    | cd.         |     | cd.            |     | cd.           |     |             |     |
|                        |    | Wadowice    | 145 | Wieliczka      | 194 | Augustów      | 216 |             |     |
|                        |    | Rypin       | 146 | Luków          | 194 | Suwałki       | 219 |             |     |
|                        |    | Szydłowiec  | 146 | Toruń          | 195 | Oświęcim      | 220 |             |     |
|                        |    | Myszków     | 146 | Białystok      | 195 | Mińsk Maz.    | 223 |             |     |
|                        |    | Tarnowskie  | 147 | Kraków         | 197 | Radomsko      | 223 |             |     |
|                        |    | Szczecin    | 148 | Konin          | 197 | Skarżysko-K.  | 226 |             |     |
|                        |    | Złotów      | 148 | Goleniów       | 198 | Jawor         | 227 |             |     |
|                        |    | Puławy      | 148 | Wodzisław Śl.  | 198 | Malbork       | 229 |             |     |
|                        |    | Pyrzyce     | 149 | Milicz         | 198 | Biłgoraj      | 230 |             |     |
|                        |    | Leszno      | 149 | Łosice         | 199 | Sokółka       | 230 |             |     |
|                        |    | Lubaczów    | 149 | Rzeszów        | 199 | Olesno        | 236 |             |     |
|                        |    | Busko-Zdrój | 149 | Maków Maz.     | 199 | Tczew         | 241 |             |     |
| 15 rejonów             |    | 107 rejonów |     | 118 rejonów    |     | 40 rejonów    |     | 13 rejonów  |     |

Źródło: Opracowanie własne

### 7.3. PRZEMIANY STRUKTURY RODZAJOWEJ POZAROLNICZEJ INDYWIDUALNEJ DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ W POLSCE W LATACH 1992–2003

Ze względu na zmianę klasyfikacji gospodarki narodowej (por. rozdz. 1) przemiany struktury działowej zostały przedstawione dla dwóch klasyfikacji i dwóch okresów: lata 1992–1995 (KGN), lata 1996–1998 (EKD).

Na ogólny wzrost potencjału zakładów osób fizycznych w różnym stopniu wpłynęły podmioty reprezentujące poszczególne rodzaje działalności (tab. 35, ryc. 25). W latach 1992–1995 najszybciej rozwijały się firmy reprezentujące usługi niematerialne, których potencjał zwiększył się ponad 2-krotnie (liczba firm do 237,2%, liczba pracujących do 234,5%). Drugą pozycję objęły usługi materialne. Liczba tego typu zakładów wzrosła do 173,8%, a liczba pracujących do 227,8%.

Mniej dynamicznie rozwijały się zakłady handlowe, gastronomiczne i transportowe. Wskaźnik dynamiki liczby zakładów wahał się od 148,6% (transport) do 151,1% (handel), a wskaźnik dynamiki liczby pracujących od 139,7% (gastronomia) do 169,5% (transport).

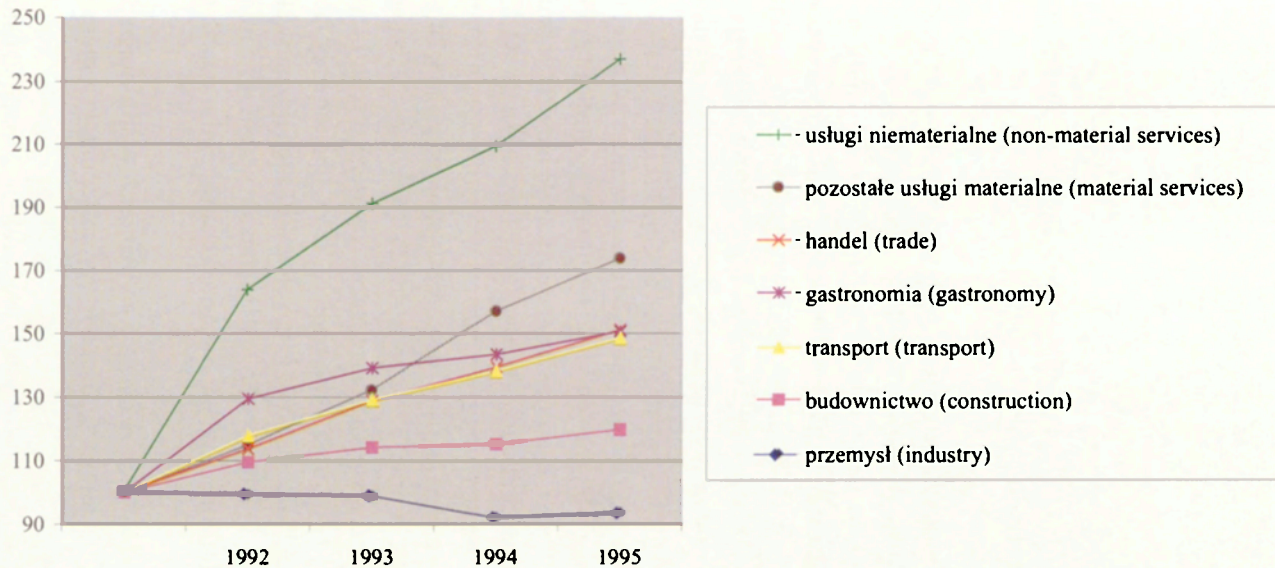
Wolniejsze tempo rozwoju firm handlowych należy wiązać z dużą konkurencją, z większymi wymaganiami klientów co do jakości obsługi i towarów oraz cen. Ponadto w lipcu 1992 r. weszła w życie ustawa o podatku od towarów i usług nakładająca na podmioty zajmujące się sprzedażą towarów i usług podatek VAT wg stawki określonej w ustawie (najczęściej 22%). Podatek ten był umieszczany w cenie towarów i usług, w związku z tym jego główny ciężar ponosili kupujący. Wpłynęło to na podwyższenie cen większości towarów i usług, co w połączeniu z barierą popytową ograniczyło rozwój tego typu podmiotów gospodarczych.

Jednak należy pamiętać, że handel był najbardziej sprywatyzowanym działem gospodarki w Polsce. Jak wskazuje G. Gorzelak (1994, s. 37) jest on „naturalnie” predystynowany do prywatyzacji, bowiem składa się z małych firm, które nie wymagają zbyt dużych nakładów kapitałowych. W 1994 r. prawie 98% sieci sklepów należało do sektora prywatnego (Taylor 2000, s. 25).

Najwolniej rosła liczba firm budowlanych o 19,7%. W tym okresie obserwuje się spadek liczby podmiotów przemysłowych do 93,8%. Było to związane z barierami działającymi w poprzednim okresie (1989–1991) zwłaszcza z silną konkurencją wyrobów zagranicznych oraz barierą popytu. Wyroby zachodnie były reklamowane w środkach masowego przekazu, co pogłębiało, już i tak silne przekonanie ludności, że każdy zagraniczny produkt jest lepszy od rodzimego<sup>80</sup>. Wysokie bezrobocie w Polsce (w 1992 r. stopa bezrobocia

<sup>80</sup> Wg CUP połowę całej produkcji polskich wyrobów oceniano jako przestarzałą o ponad 10 lat (*Ocena procesów gospodarczych w 1994 r. na tle lat 1990–1993, 1995*).





Ryc. 25. Dynamika liczby pozarolniczych indywidualnych podmiotów gospodarczych w Polsce w latach 1992–1995 (Źródło: Opracowanie własne)

Dynamics of the number of nonagricultural business entities in Poland in the years 1991–1995 (Source: author's own analysis)

Tabela 35. Dynamika i przemiany struktury rodzajowej pozarolniczych indywidualnych podmiotów gospodarczych w Polsce w latach 1992\*-1995

| Dział                | Dynamika liczby zakładów<br>[1991 r.= 100%] |       |       |       |       | Struktura zakładów<br>[%] |       |       |       |       |
|----------------------|---|-------|-------|-------|-------|---------------------------|-------|-------|-------|-------|
|                      | 1991  | 1992  | 1993  | 1994  | 1995  | 1991                      | 1992  | 1993  | 1994  | 1995  |
| Przemysł             | 100   | 99,4  | 99,0  | 92,3  | 93,8  | 24,6                      | 21,3  | 19,4  | 17,1  | 16,2  |
| Budownictwo          | 100   | 109,5 | 114,2 | 115,2 | 119,7 | 12,1                      | 11,5  | 11,0  | 10,5  | 10,1  |
| Transport            | 100   | 118,0 | 129,2 | 138,2 | 148,6 | 4,4                       | 4,5   | 4,5   | 4,6   | 4,6   |
| Handel               | 100   | 113,8 | 128,9 | 139,4 | 151,1 | 38,8                      | 38,4  | 39,7  | 40,8  | 41,1  |
| Gastronomia          | 100   | 129,5 | 139,2 | 143,4 | 150,6 | 2,7                       | 3,0   | 2,9   | 2,9   | 2,8   |
| Usługi materialne    | 100   | 115,0 | 132,3 | 157,0 | 173,8 | 9,0                       | 9,0   | 9,4   | 10,6  | 10,9  |
| Usługi niematerialne | 100   | 164,5 | 191,5 | 209,6 | 237,2 | 8,6                       | 12,3  | 13,1  | 13,6  | 14,3  |
| Razem                | 100   | 114,8 | 125,8 | 132,6 | 142,5 | 100,0                     | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

\*Dane na koniec 1991 r. przedstawiają również stan na 1.01.1992 r.

Źródło. opracowanie własne.

wynosiła 13,6%) wpłynęło niekorzystnie na kondycję ekonomiczną gospodarstw domowych i zdecydowanie ograniczyło popyt.

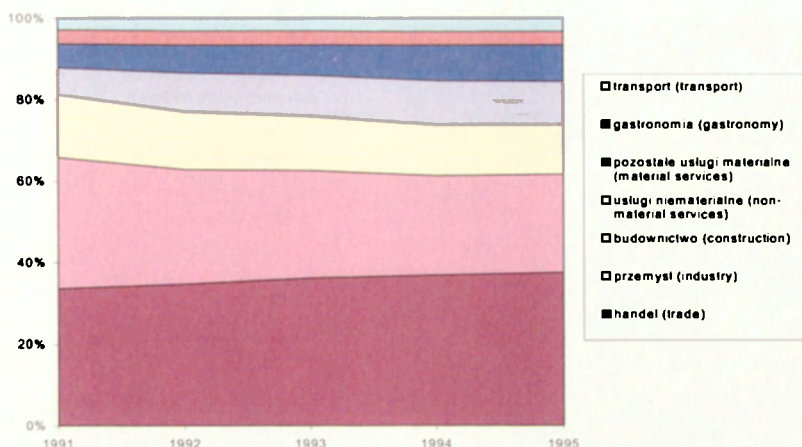
Można więc stwierdzić, iż w latach 1991–1995 najsilniej rozwijały się te rodzaje działalności gospodarczej, których powstawanie w okresie gospodarki centralnie sterowanej było ograniczane (usługi materialne, usługi niematerialne, handel). Natomiast rodzaje działalności dominujące do roku 1988 (przemysł, budownictwo) nie w pełni przystosowały się do nowych warunków gospodarowania i traciły na znaczeniu.

Różnicowane tempo wzrostu poszczególnych rodzajów pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej wpłynęło na zmianę jej struktury działowej (tab. 35, ryc. 26). W 1995 r. dominujące znaczenie miał handel. W badanym okresie jego udział w strukturze zakładów wzrósł z 38,8% do 41,1%, tj. o 2,3 pp., a w strukturze pracujących z 33,7% do 37,6%, tj. o 3,9 pp. Drugą pozycję zajęły podmioty przemysłowe, których udział zmniejszył się z 24,6% do 16,2%, tj. o 8,4 pp. Trzecie miejsce miały zakłady związane z usługami niematerialnymi, których udział w strukturze zakładów wzrósł z 8,6% do 14,3%, tj. 5,7 pp. Wymienione grupy podmiotów na koniec 1995 r. obejmowały łącznie 71,6% ogólnej liczby zakładów osób fizycznych kraju, a ich udział w stosunku do 1992 r. zmniejszył się o 0,4 pp. Pozostałe rodzaje podmiotów miały mniejsze znaczenie, a ich udział wahał się od 2,8% (gastronomia) do 10,9% (usługi materialne).

Zmiany ilościowe i jakościowe pozwalają na wyróżnienie w strukturze pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej następujących elementów:

– progresywnych, zwiększających swój udział w strukturze: handel, usługi niematerialne i materialne, <http://rcin.org.pl>





Ryc. 26. Zmiany struktury pozarolniczych indywidualnych podmiotów gospodarczych w Polsce w latach 1992–1995 (Źródło: opracowanie własne)

Changes in a structure of the nonagricultural business entities in Poland in the years 1992–1995 (Source: author's own analysis)

– regresywnych, zmniejszających swój udział w strukturze: przemysł, budownictwo,

– stagnujących, utrzymujących swój udział na zbliżonym poziomie: transport, gastronomia.

Syntetycznym wskaźnikiem określającym zmiany w strukturze działowej jest wskaźnik redystrybucji<sup>81</sup>. W analizowanym okresie wynosił on 0,115, co oznacza, że w latach 1992–1995 struktura pracujących w zakładach osób fizycznych uległa przemianom. Na dokonane zmiany w głównym stopniu wpłynęły regresywne działy (które w dalszym ciągu mają duży udział w strukturze) oraz działy progresywne.

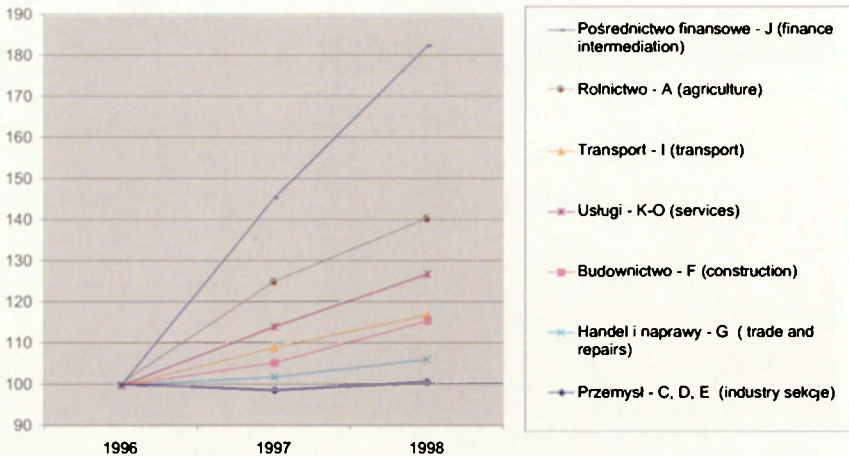
W latach 1996–1998 najsilniej rozwijały się podmioty gospodarcze reprezentujące pośrednictwo finansowe. Ich liczba wzrosła aż do 182,6% (tab. 36, ryc. 27), a liczba w nich pracujących do 188,8%. Związane to było z odbywającą się w tym czasie reformą ubezpieczeń. Powstające wówczas fundusze emerytalne (przedsiębiorstwa, agencje ubezpieczeniowe), racjonalizując koszty,

<sup>81</sup> Wskaźnik redystrybucji działowej ( $G$ ) wyraża stopień zmian dokonujących się w strukturze zakładów. Wg Z. Ziola (1999) wyrażany jest następującym wzorem:

$$G = \frac{1}{200} \sum_{i=1}^n |g_i^{t_0} - g_i^{t_1}|$$

gdzie:

$g$  – procentowy udział  $i$ -tego działu gospodarki narodowej w strukturze pozarolniczych indywidualnych podmiotów gospodarczych w czasie  $t_0$  (1992 r.) i  $t_1$  (1995 r.). Wartość wskaźnika waha się w przedziale od 0 do 1. Jeżeli wartość wskaźnika  $G$  zbliża się do 1 wówczas mamy do czynienia z rosnącym stopniem różnicowania struktury działowej, jeżeli zmierza do 0 wówczas mamy do czynienia z utrzymującą się stabilnością danej struktury.



Ryc. 27. Dynamika liczby pozarolniczych indywidualnych podmiotów gospodarczych wg sekcji EKD w Polsce w latach 1996–1998 (Źródło: opracowanie własne)

Dynamics of the number of nonagricultural business entities per NACE section in Poland in the years 1996–1998. (Source: author's own analysis)

współpracowały najchętniej z akwizytorami ubezpieczeniowymi prowadzącymi własną działalność gospodarczą. Nowy rynek ubezpieczeniowy stworzył popyt na agentów (akwizytorów), co spowodowało gwałtowny rozwój jednoosobowych agencji ubezpieczeniowych.

W badanym okresie dynamicznie rozwijały się także podmioty reprezentujące rolnictwo, łowiectwo i leśnictwo oraz rybołówstwo i rybactwo. Liczba tych zakładów wzrosła do 140,3%, a liczba pracujących do 142,5%.

Wolniej powstawały zakłady reprezentujące: budownictwo, transport, handel i naprawy, pozostałą działalność usługową oraz hotele i restauracje. Liczba firm w tej grupie wzrosła o 12%–17%. Natomiast jednostki produkcyjne odznaczały się stagnacją, bowiem ich liczba wzrosła zaledwie o 0,6%, a liczba w nich pracujących o 6,0%.

Na koniec 1998 r. w strukturze zakładów osób fizycznych dominujące znaczenie miały podmioty reprezentujące handel i naprawy (tab. 36; ryc. 28). Obejmowały one aż 43,1% ogólnej liczby badanych firm oraz 42,6% pracujących. Drugą pozycję miały usługi skupiające 19,4% ogółu zakładów i 29,1% pracujących. Natomiast na trzecim miejscu znalazły się jednostki przemysłowe (12,4% zakładów i 10,9 % pracujących).

Wymienione rodzaje działalności na koniec 1998 r. skupiały łącznie 74,9% podmiotów osób fizycznych w Polsce oraz 82,6% pracujących.

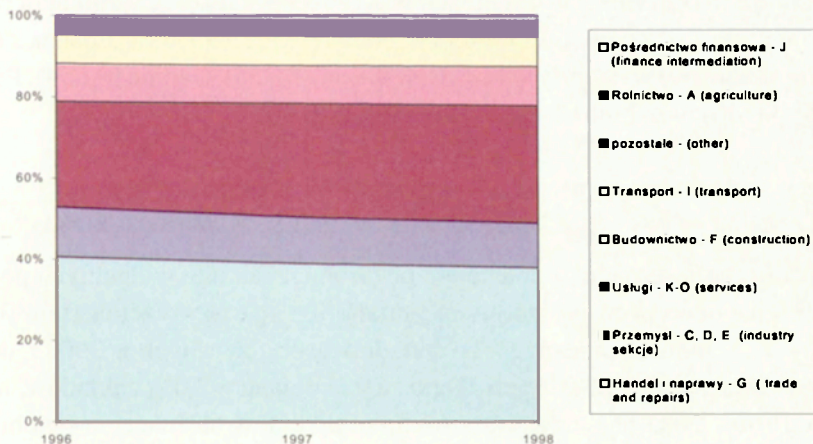
W układzie przestrzennym struktura działowa była silnie zróżnicowana. Wprawdzie prawie we wszystkich rejonach, podobnie jak w poprzednich latach, dominował handel lub przemysł, ale ich udział w strukturze zakładów



Tabela 36. Dynamika i przemiany struktury pozarolniczych indywidualnych podmiotów gospodarczych wg sekcji EKD w latach 1996–1998

| Sekcje                        | Liczba zakładów [tys.] |         |         | Dynamika liczby zakładów [1996=100%] | Struktura zakładów [%] |         |         |
|-------------------------------|------------------------|---------|---------|--------------------------------------|------------------------|---------|---------|
|                               | 1996 r.                | 1997 r. | 1998 r. | 1998 r.                              | 1996 r.                | 1997 r. | 1998 r. |
| Rolnictwo i leśnictwo (A, B*) | 20,6                   | 25,7    | 28,9    | 140,3                                | 1,0                    | 1,2     | 1,3     |
| Przemysł (C, D, E)            | 281,6                  | 277,0   | 283,3   | 100,6                                | 13,6                   | 12,9    | 12,4    |
| Budownictwo (F)               | 214,5                  | 226,0   | 248,3   | 115,7                                | 10,4                   | 10,5    | 10,8    |
| Handel i naprawy (G)          | 927,8                  | 945,9   | 986, 1  | 106,3                                | 44,8                   | 44,0    | 43,1    |
| Hotele i restauracje (H)      | 60,                    | 63,3    | 68,1    | 112,2                                | 2,9                    | 2,9     | 3,0     |
| Transport (I)                 | 165,7                  | 180,8   | 194,2   | 117,2                                | 8,0                    | 8,4     | 8,5     |
| Pośrednictwo finansowe (J)    | 20, 5                  | 29,8    | 37,4    | 182,6                                | 1,0                    | 1,4     | 1,6     |
| Usługi (K – O)                | 380,5                  | 399,8   | 443,5   | 116,6                                | 18,4                   | 18,6    | 19,4    |
| Razem                         | 2071,9                 | 2148,3  | 2289,8  | 110,5                                | 100,0                  | 100,0   | 100,0   |

\* oznaczenia sekcji gospodarki narodowej. Źródło: opracowanie własne.



Ryc. 28. Zmiany struktury rodzajowej pozarolniczych indywidualnych podmiotów gospodarczych w Polsce w sekcji EKD w Polsce w latach 1996–1998 (Źródło: opracowanie własne)

Changes in a genre structure of nonagricultural and individual business entities in Poland in the section NACE in the years 1996–1998. (Source: author's own analysis)

był zróżnicowany (ryc. 29). W 268 badanych jednostkach przestrzennych na pierwszej pozycji były podmioty reprezentujące handel i naprawy. Ich udział wahał się od 29% w Zakopanem do 58% w Kolnie. W 27 rejonach najwięcej było firm produkcyjnych; ich udział wahał się od 30% w Śremie do 51,4% w Kępnie. Tylko w trzech jednostkach przestrzennych na pierwszej pozycji nie znalazły się wymienione rodzaje podmiotów gospodarczych. Były to rejonny:

- Węgrowa, gdzie dominowało budownictwo (sekcja F), skupiające 31,5% zakładów osób fizycznych.

- Pucka, gdzie największy udział miały podmioty z sekcji H – hotele i restauracje – obejmujące 37,3% ogółu zakładów. Było to związane z dobrze rozwiniętymi funkcjami turystycznymi na tym obszarze.

- Piotrkowa Trybunalskiego, gdzie najwięcej było firm usługowych (sekcje od K do O), które stanowiły 43,5% ogółu zakładów osób fizycznych.

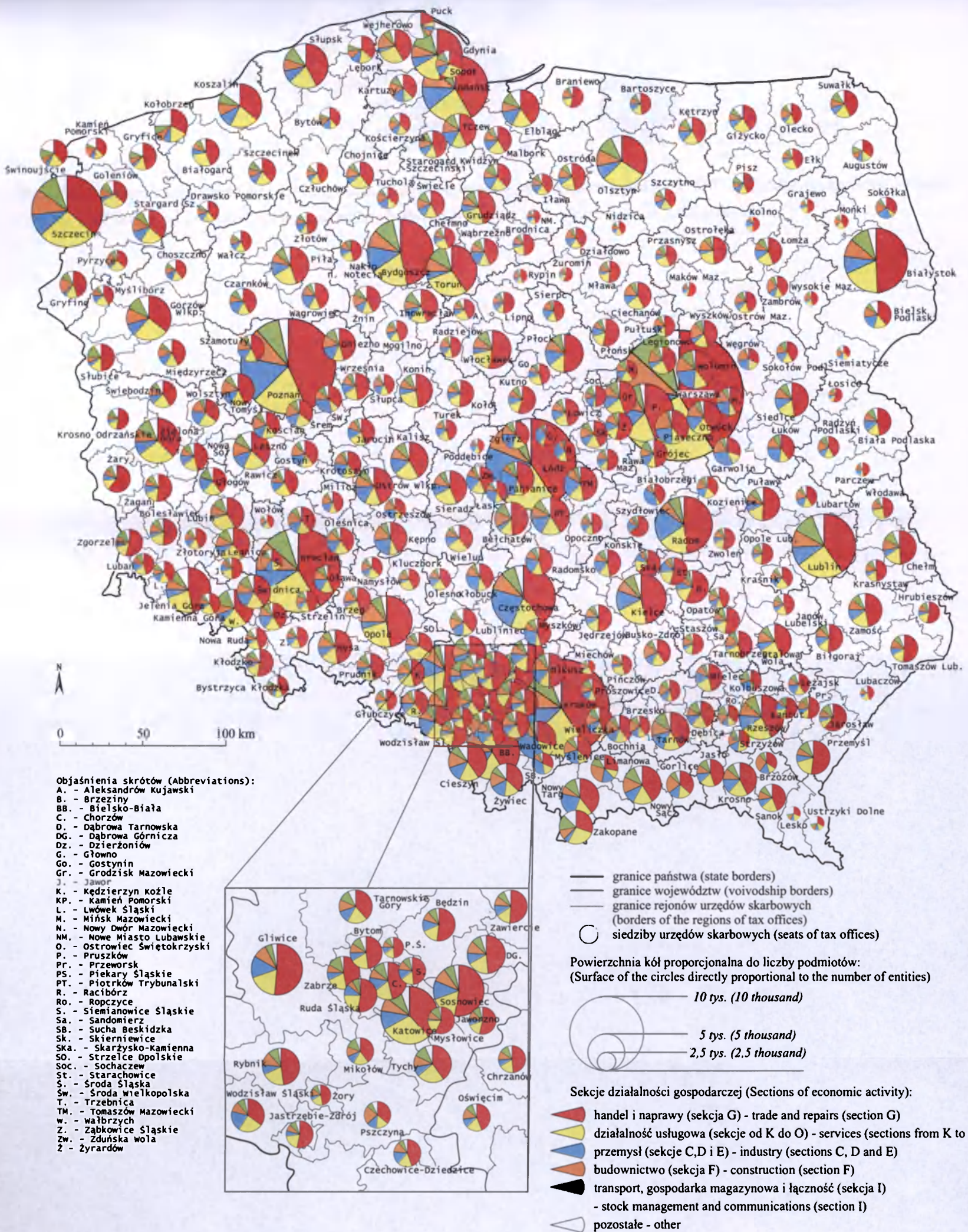
Zróżnicowanie struktury działowej potwierdziła także wartość wskaźnika specjalizacji względnej. W 1998 r. wahał się on od 0,028 w Prudniku i Malborku do 0,765 w Pucku przyjmując wartość średnią w Polsce 0,421. W 126 jednostkach przestrzennych wskaźnik specjalizacji był niski lub bardzo niski (nie przekraczał 0,200). A zatem na tych obszarach struktura działowa była bardzo podobna do struktury działowej w Polsce. Najbardziej podobna do ogólnopolskiej struktura działowa zakładów osób fizycznych wystąpiła w Prudniku i Malborku. Natomiast w 4 rejonach wskaźnik specjalizacji względnej był bardzo wysoki i wynosił powyżej 0,600. Największe różnice (w stosunku do struktury krajowej) wystąpiły w Pucku (wskaźnik 0,765), Kępnie (0,654), Piasecznie (0,636) oraz Piotrkowie Trybunalskim (0,609).

#### 7.4. ROZMIESZCZENIE POZAROLNICZEJ INDYWIDUALNEJ DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ W POLSCE W 2003 ROKU

Zróżnicowana dynamika potencjału pozarolniczych indywidualnych podmiotów gospodarczych wpłynęła na zmianę ich rozmieszczenia (tab. 37, ryc. 30). W strukturze przestrzennej zakładów osób fizycznych w 2003 r. dominującą pozycję utrzymał rejon Warszawy skupiający 7,0% zakładów, ale w latach 1991–2003 jego udział w strukturze zakładów nieznacznie się obniżył (spadek o 0,8 pp.). Mimo mniejszego tempa rozwoju przedsiębiorczości obszar ten w dalszym ciągu był bardzo atrakcyjny dla mikro-firm prywatnych. Świadczy o tym także iloraz lokalizacji wynoszący 1,49. Dużym potencjałem zakładów osób fizycznych charakteryzowały się również obszary położone w bezpośrednim sąsiedztwie Warszawy: Pruszków<sup>82</sup> i Wołomin. Atrakcyjność

<sup>82</sup> Rejon Pruszkowa w 2003 r. obejmował 13,2 tys. zakładów osób fizycznych. Była to liczba porównywalna z Rybnikiem – 13,2 tys. zakładów, Włocławkiem – 12,2 tys. zakładów.



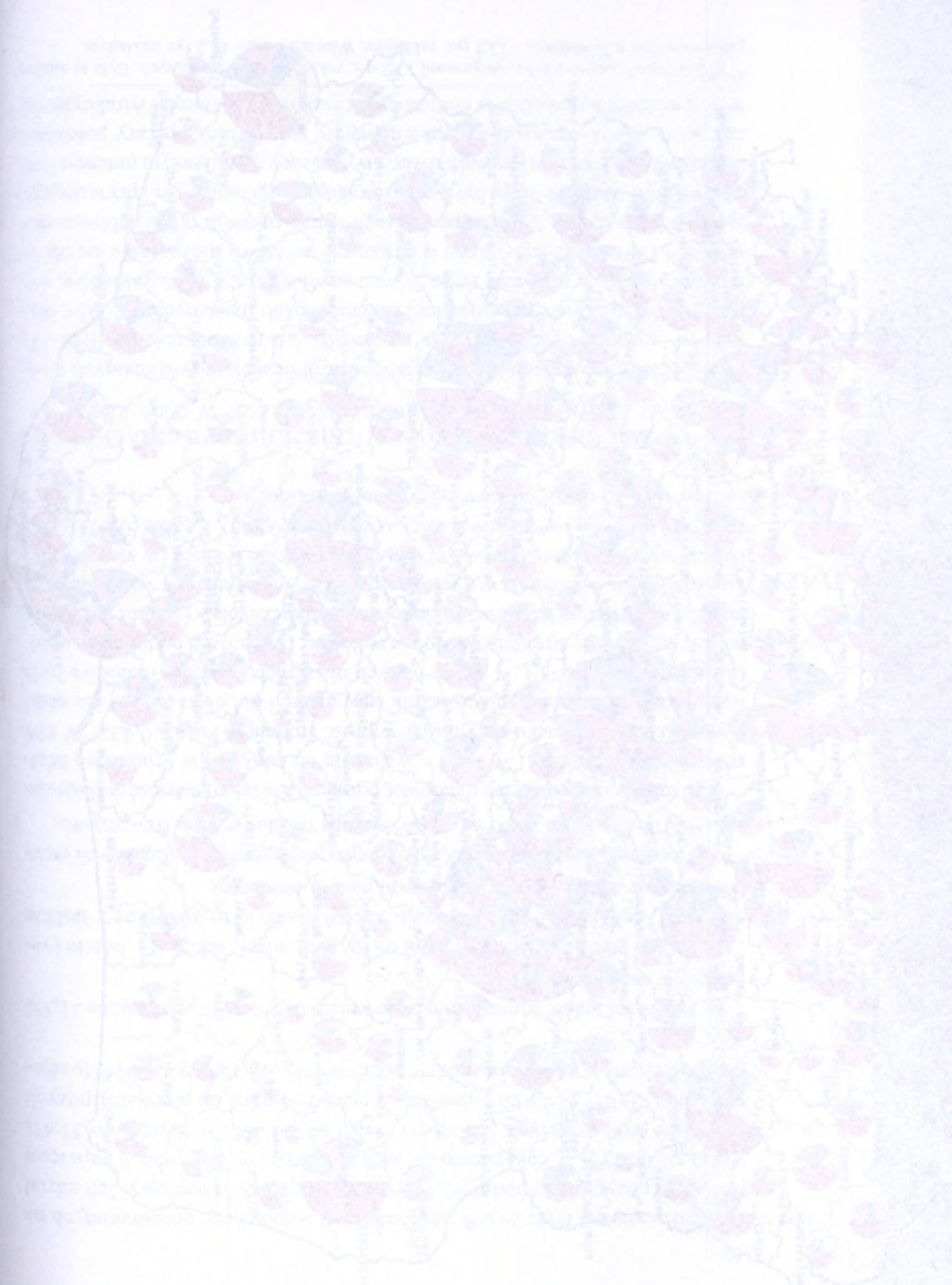


Ryc. 29. Rozmieszczenie i struktura pozarolniczych indywidualnych podmiotów gospodarczych w Polsce w 1998 r.

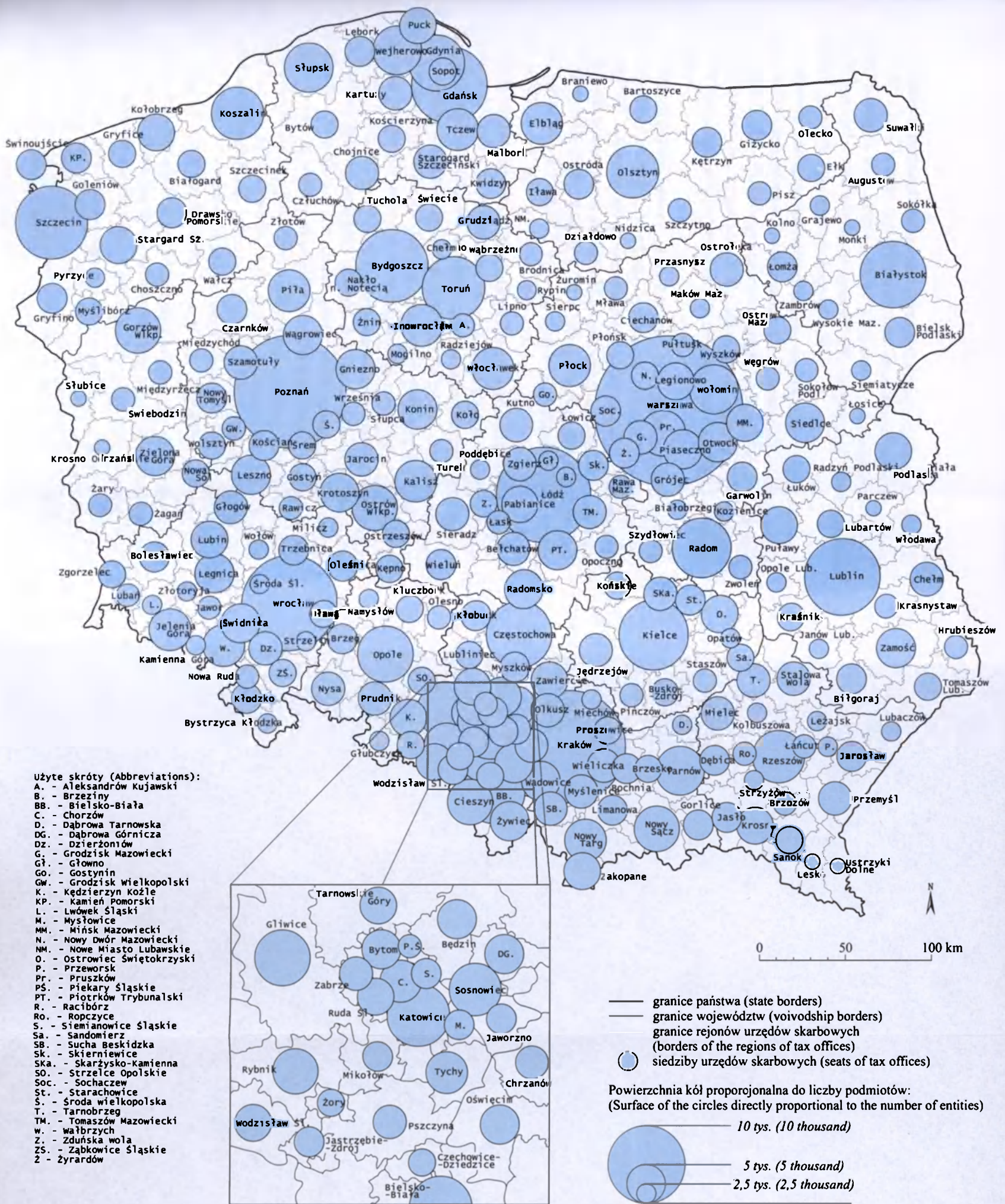
(Źródło: opracowanie własne).

Distribution and structure of nonagricultural individual business entities in Poland in the year 1998 (Source: Author's own analysis).



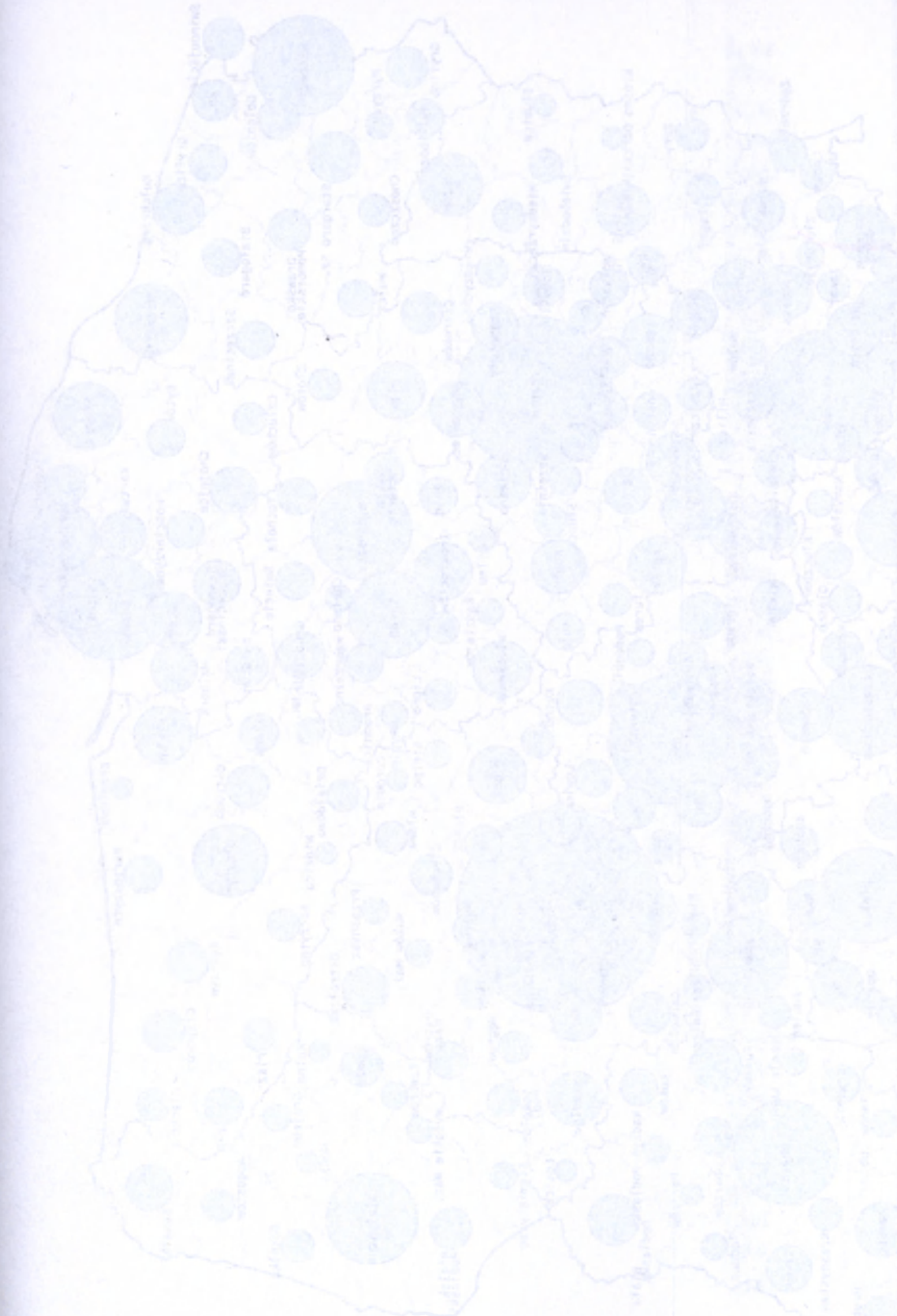






Ryc. 30. Rozmieszczenie pozarolniczych indywidualnych podmiotów gospodarczych w Polsce w 2003 r. (Źródło: opracowanie własne).  
Distribution of non-agricultural individual business entities in Poland in the year 2003 (Source: author's own analysis).







tych obszarów potwierdzają również ilorazy lokalizacji wynoszące odpowiednio: 1,67, i 1,24. W 2003 r. w Warszawie oraz na obszarach położonych w sąsiedztwie stolicy było skupionych 10% zakładów osób fizycznych kraju<sup>83</sup> i 6,3% ludności (iloraz lokalizacji wyniósł 1,59). Przewaga lokalizacyjna tych terenów wynikała z następujących czynników:

– Bliskość centralnej administracji państwowej. Oznacza to dostęp do szybkiej i miarodajnej informacji. Jak zauważył Z. Rykiel (1997 s. 240) „*zmienność i niejasność przepisów, których jedynymi kompetentnymi interpretatorami są ich twórcy powoduje, że bliskość przestrzenna administracji centralnej jest rodzajem renty przestrzennej przeliczanej na czas i pieniądze przedsiębiorców*”.

– Wysoki poziom rozwoju gospodarczego, który bezpośrednio przekłada się na dochody ludności a te z kolei na wielkość popytu na towary i usługi. W latach 90. XX wieku szacowana wartość dodana brutto na 1 pracującego w metropolii warszawskiej wynosiła 37 tys. PLN przy średniej krajowej 28 tys. PLN (Dutkowski 2000). Wartość PKB w byłym woj. warszawskim była 28,8 razy większa od wartości PKB w ówczesnym woj. chełmskim (Dziemianowicz 2000).

– Duży napływ kapitału zagranicznego. Przeprowadzone dotychczas badania nie wskazywały na bezpośredni związek między potencjałem zakładów osób fizycznych a spółkami z udziałem kapitału zagranicznego, ale pojawienie się zagranicznych inwestycji jest istotnym czynnikiem przemian społeczno-gospodarczych regionów. Kapitał zagraniczny sprzyja podnoszeniu efektywności i jakości siły roboczej, tworzeniu nowych powiązań gospodarczych (Domański B. i in. 2000). Napływ kapitału zagranicznego zwiększa możliwości przepływu różnych innowacji oraz zwiększa potencjał eksportowy kraju (Gruchman 2000). Kapitał ten stanowi ważne źródło środków finansowych, wzorców technologicznych i organizacyjnych (Gorzelał 2000). W latach 1989–98 wartość inwestycji zagranicznych skoncentrowanych w Warszawie wynosiła 1822,3 mln \$, co stanowiło 9,1% kapitału zainwestowanego w Polsce, a na obszar metropolitalny Warszawy przypadało 20% inwestycji zagranicznych. W 1998 r. w Warszawie miały siedzibę 232 zarządy firm zagranicznych (w kolejnym pod tym względem Poznaniu 51) (B. Domański i in. 2000).

– Duża koncentracja firm produkcyjnych i usługowych. Wg B. Wyżnikiewicza (1997) wielkie firmy są czynnikiem kształtującym lokalny rynek pracy, który oddziałuje na lokalną infrastrukturę produkcyjną i usługową oraz two-

<sup>83</sup> Taka koncentracja działalności gospodarczej w stolicy nie jest niczym wyjątkowym, bowiem podobną sytuację można zaobserwować w innych stolicach europejskich, np. Pradze czy Budapeszcie. Jednak w porównaniu z Czechami i Węgrami Polska posiada policentryczną sieć osadniczą. W Pradze mieszka 12% Czechów, w Budapeszcie 20% Węgrów, a w Warszawie zaledwie 4% Polaków (Surażska 2001).

rzący złożoną sieć powiązań z innymi firmami. Dla małych zakładów istnienie wielkich firm to przede wszystkim możliwości kooperacji. W 1999 r. w woj. mazowieckim skupionych było 56% ogółu wielkich firm usługowych kraju, z tego 95% firm w Warszawie (Nowosielska 2001).

– Duża koncentracja instytucji, tzw. otoczenia biznesu (business environment). Jak podają M. Dutkowski i K. Gawlikowska-Hueckel (1998) w 1997 r. w woj. mazowieckim funkcjonowały 154 firmy na 10 000 osób należące do otoczenia biznesu (w drugim pod tym względem woj. zachodniopomorskim 119).

Tabela 37. Struktura przestrzenna pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej w 2003 r.

| Liczba zakładów [w tys.] | Liczba rejonów | Liczba zakładów | Liczba mieszkańców [w tys.] | Struktura [%] |          |             |
|--------------------------|----------------|-----------------|-----------------------------|---------------|----------|-------------|
|                          |                |                 |                             | rejonów       | zakładów | mieszkańców |
| do 2                     | 28             | 45 817          | 1 311                       | 9,3           | 1,9      | 3,4         |
| 2 – 5                    | 136            | 457 057         | 9 830                       | 45,2          | 19,2     | 25,7        |
| 5 – 10                   | 86             | 587 070         | 10 213                      | 28,6          | 24,6     | 26,7        |
| 10 – 15                  | 26             | 307 325         | 4 708                       | 8,6           | 12,9     | 12,3        |
| 15 – 20                  | 6              | 103 462         | 1 488                       | 2,0           | 4,3      | 3,9         |
| 20 – 30                  | 9              | 219 074         | 2 882                       | 3,0           | 9,2      | 7,5         |
| 30 – 40                  | 4              | 146 944         | 2 024                       | 1,3           | 6,2      | 5,3         |
| 40 – 60                  | 1              | 40 291          | 542                         | 0,3           | 1,7      | 1,4         |
| 60 – 80                  | 2              | 131 993         | 1 591                       | 0,7           | 5,5      | 4,2         |
| 80 – 100                 | 2              | 178 666         | 1 841                       | 0,7           | 7,5      | 4,8         |
| Pow. 100                 | 1              | 166 416         | 1 789                       | 0,3           | 7,0      | 4,7         |
| Razem                    | 301            | 2 384 115       | 38 219                      | 100,0         | 100,0    | 100,0       |

Źródło: opracowanie własne.

– Wykwalifikowana kadra. W okresie transformacji gospodarki narodowej rynek pracy uległ silnej segmentacji. Jak wskazuje G. Gorzelak (1995) wykształcenie stało się cechą różnicującą jakość siły roboczej. Osoby z wykształceniem wyższym mają większe szanse na utrzymanie pracy<sup>84</sup>. Czynnikiem wykształcenia jest dodatkowym impulsem przyspieszającym rozwój wielkich aglomeracji, w których poziom wykształcenia siły roboczej jest znacznie wyższy niż na innych obszarach Polski<sup>85</sup>.

– Duże zróżnicowanie struktury gospodarczej w tym struktury gałęziowej przemysłu. Różnorodność struktur jest czynnikiem zwiększającym potencjał adaptacyjny i innowacyjny i jest głównym atutem rozwojowym (Galar 1997; Stryjakiewicz 1999),

<sup>84</sup> W 2002 r. stopa bezrobocia wg wykształcenia przedstawiała się następująco: ogółem 19,7%, wykształcenie: wyższe 7,5%, policealne 16,2%, techniczne i zawodowe 17,6%, ogólnokształcące 24,0%, zasadnicze zawodowe 23,8%, gimnazjalne, podstawowe i niepełne podstawowe 25,4% (*Rocznik Statystyczny GUS*, 2003, s. 163)..

<sup>85</sup> W byłym województwie warszawskim odsetek ludności z wykształceniem wyższym wynosił 19,7% przy średniej krajowej 8,4% (dane z 1988 r. ze Spisu Powszechnego)



– Niska stopa bezrobocia. Rozmiary bezrobocia wskazują pośrednio na poziom dochodów ludności. Wysokie dochody ludności powodują, że popyt lokalny jest także wysoki, co może stanowić zachętę do podejmowania działalności gospodarczej. W 2001 r. stopa bezrobocia rejestrowanego w powiecie warszawskim była najniższa w Polsce i wynosiła 5,2% przy średniej krajowej 17,5% (*Rocznik Statystyczny Województw GUS*, 2002).

– Dobrze rozwinięta infrastruktura techniczna i społeczna<sup>86</sup>. Pod koniec lat 90. wskaźnik długości dróg publicznych o utwardzonej nawierzchni na 100 km kw. w byłym województwie warszawskim był dwukrotnie wyższy niż przeciętnie w Polsce wynosił 158,1 km (w Polsce 77,4 km) – (*Rocznik Statystyczny GUS*, 1998), a wskaźnik telefonizacji mierzony liczbą abonentów na 1000 mieszkańców był najwyższy i wynosił 391,5 (średnia krajowa 193,1) – *Rocznik Statystyczny GUS*, 1998).

W 2003 r. w strukturze pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej poza Warszawą wyróżniały się również rejony związane z pozostałymi największymi miastami Polski. Rejony aglomeracji liczących powyżej 500 tys. mieszkańców (Łódź, Kraków, Wrocław, Poznań) obejmowały łącznie 13% firm osób fizycznych kraju oraz 9,0% ludności. Iloraz lokalizacji wynosił 1,44. Na terenie wymienionych jednostek przestrzennych funkcjonowało po 60–80 tys. zakładów.

Wśród rejonów skupiających od 20–60 tys. badanych podmiotów gospodarczych znajdowały się wszystkie (z wyjątkiem Sosnowca) pozostałe duże miasta (liczące 200–500 tys. mieszkańców).

W 2003 r. rejony związane z 18 największymi miastami Polski (powyżej 200 tys.) łącznie skupiały 35,9% zakładów osób fizycznych oraz 27,4% mieszkańców. Iloraz lokalizacji wynosił 1,31.

Fakt ten potwierdza znaną w literaturze tezę, że małe zakłady ciążą do wielkich ośrodków miejsko-przemysłowych. Wiodąca rola rejonów związanych z wielkimi aglomeracjami jest wyraźnie widoczna. „*Są to ośrodki najlepiej przystosowane do postfordowskiej organizacji produkcji i konsumpcji*” (Gorzela 1995 s.88). A. Kukliński, A. Mync i in. (1997) nazywają je „*głównymi zwycięzcami*” w procesie transformacji. Ludzie szybko zmieniają swoje kwalifikacje i jako bardziej wykształceni w większym stopniu są podatni na dyfuzję innowacji. Wielkie aglomeracje są również obszarami o najwyższej atrakcyjności lokalizacyjnej dla działalności gospodarczej (Swianiewicz, Dzie-

<sup>86</sup> Badania wykazały, że dla rozwoju małych i średnich firm szczególnie ważny jest poziom telefonizacji i gęstość dróg publicznych. Dlatego te dwa wskaźniki są przedstawiane jako przykład.

mianowicz 1998). Nawiązując do teoretycznych koncepcji lokalizacji działalności gospodarczej obszary te odznaczają się dobrym „wyposażeniem” instytucjonalnym i społecznym (koncepcja sieci terytorialnych), mają wysoki potencjał innowacyjny (koncepcja dyfuzji innowacji), oraz odznaczają się wysoką chłonnością regionu (koncepcja innowacyjnych środowisk oraz koncepcja twardych i miękkich czynników lokalizacji).

Badania rozmieszczenia zakładów osób fizycznych wykazały, że na terenach przygranicznych funkcjonowało stosunkowo mało analizowanych podmiotów gospodarczych, przy czym więcej mikro-firm prywatnych zlokalizowanych było na obszarach położonych wzdłuż zachodniej niż wschodniej granicy państwa. W 2003 r. w rejonach położonych bezpośrednio przy wschodniej granicy (Suwałki, Augustów, Sokółka, Białystok, Bielsk Podlaski, Siemiatycze, Łosice, Biała Podlaska, Parczew, Włodawa, Chełm, Hrubieszów, Tomaszów Lubelski, Lubaczów, Jarosław, Przemyśl, Ustrzyki Dolne) skupionych było 3,8% zakładów osób fizycznych oraz 4,9% ludności Polski, natomiast w badanych jednostkach przestrzennych położonych przy zachodniej granicy (Świnoujście, Szczecin, Gryfino, Myślibórz, Gorzów Wielkopolski, Krosno Odrzańskie, Świebodzin, Żary, Zgorzelec) skupionych było 3,2% zakładów oraz 3,3% ludności. A zatem iloraz lokalizacji na zachodzie był wyższy (0,97) niż na wschodzie (0,78), jednak w obu przypadkach kształtował się poniżej 1. Oznacza to, że obszary te nie w pełni wykorzystywały swoje atrakcyjne położenie przygraniczne. Rozpad bloku socjalistycznego spowodował zerwanie więzi ekonomicznych ze wschodnimi sąsiadami Polski. Z drugiej strony perspektywa integracji z UE i wymiennalność złotego dała nowe impulsy rozwojowe obszarom położonym na zachodzie (por. Rykiel 1997). W związku z tym rejony przy wschodniej granicy wykazywały znacznie niższą aktywność gospodarczą niż położone na zachodzie. Różnica w nasyceniu wielkimi firmami przemysłowymi województw przygranicznych wschodniej i zachodniej Polski na korzyść tych drugich, wykazana przez B. Wyżnikiewicza (1997), oraz wielkimi firmami usługowymi, wykazana przez E. Nowosielską (2001) utrzymuje się także w odniesieniu do zakładów osób fizycznych. Jak podaje G. Gorzelak (2000) w 1995 r. w ponad 450 gminach położonych głównie we wschodniej Polsce nie było ani jednej spółki prawa handlowego, co świadczy o wolnym tempie przemian strukturalnych na tych obszarach.

Zdecydowanie słabszy rozwój przedsiębiorczości na wschodnim obszarze przygranicznym ma swoje uzasadnienie zarówno gospodarcze, jak i społeczne:



– Wskaźniki obrazujące poziom wykształcenia ludności regionu wschodniego są mniej korzystne niż w pozostałych regionach Polski. Niski poziom wykształcenia oznacza jednocześnie niskie dochody ludności<sup>87</sup>. Niski popyt niewątpliwie hamuje rozwój przedsiębiorczości.

– Niekorzystnie zmieniła się struktura pracujących w gospodarce narodowej. Wg A. Gałązki i A. Mync (1999) w okresie transformacji liczba pracujących w rolnictwie we wschodniej strefie obniżała się w tempie wolniejszym niż przeciętnie w kraju (o 5,1 pp. w Polsce o 5,4 pp.), w usługach rosła znacznie wolniej (wzrost o 4,3 pp. w kraju o 13,8 pp.). Natomiast aż o 10 pp. obniżyło się zatrudnienie w przemyśle<sup>88</sup>. Na obszarach o tak niskim uprzemysłowieniu tendencje te należy ocenić negatywnie. Ponadto przemysł na tych obszarach cechuje niski poziom technologiczny. W byłym województwie białostockim udział zatrudnionych w przemyśle wysokiej techniki wynosił 2,6%, w suwalskim 0,5% przy średniej krajowej 5,2% (Karpiński i in. 1997). T. Strykiewicz (1999) przeprowadzając typologię z punktu widzenia adaptabilności przemysłu sklasyfikował ten obszar do klasy IV o małej adaptabilności struktury przemysłu. Województwa zaliczone do tej klasy charakteryzują się niskim poziomem działalności przemysłowej i małym poziomem innowacyjności. Jak dowodzi Autor problem rejonów słabych wynika nie tylko z tego, że nie potrafią one generować i rozwijać własnej działalności innowacyjnej, ale także adaptować innowacji rozwijanych gdzie indziej.

– Możliwości kooperacji wewnątrzregionalnej są niewielkie. Nasycenie przedsiębiorstwami produkcyjnymi i usługowymi jest znacznie słabsze niż w innych regionach Polski. Dla małych firm jest to istotna bariera rozwoju. Na koniec lat 90. w województwach bezpośrednio przylegających do wschodniej granicy funkcjonowało 4040 spółek prawa handlowego, tj. 3,5% ogólnej liczebności w kraju, w tym 457 spółek z udziałem kapitału zagranicznego (1,6%), podczas gdy województwa te skupiały 8,2% ludności (*Informacja o sytuacji społeczno-gospodarczej województw*, 1997, 4, GUS). Iloraz lokalizacji wyniósł odpowiednio dla spółek prawa handlowego 0,43, dla spółek z udziałem kapitału zagranicznego 0,20. Dla porównania w województwach przygranicznych na zachodzie Polski<sup>89</sup> w tym okresie funkcjonowało 8972 spółek prawa handlowego (7,8% spółek funkcjonujących w kraju) w tym 3338 spółek z udziałem kapitału zagranicznego (11,7%). Skupiały one 7,0% ludności. Ilorazy lokalizacji wynosiły: 1,11 i 1,67.

<sup>87</sup> W 1997 r. średnie wynagrodzenie brutto w województwach położonych bezpośrednio przy wschodniej granicy stanowiło 80–85% średniej krajowej. Najwyższe na tym obszarze było w woj. białostockim – 91,4%. (*Rocznik Statystyczny GUS*, 1998).

<sup>88</sup> W niektórych województwach spadek ten był jeszcze wyższy np. w woj. chełmskim o 21%, przemyskim o 17%.

<sup>89</sup> Były województwa: szczecińskie, gorzowskie, zielonogórskie, jeleniogórskie.

– Struktura wielkościowa gospodarstw na obszarach wschodniego pogranicza jest niekorzystna. Średnia wielkość gospodarstw wahała się od 3,3 ha do 9,7 ha, przy średniej krajowej 6,9 ha (*Mały Rocznik Statystyczny*, 1998 GUS). Tylko w byłym województwie suwalskim była ona wyższa i wynosiła 15,3 ha. Oznacza to, że w południowo-wschodniej Polsce dominowały gospodarstwa karłowate, które w przyszłości mogą pełnić pomocniczą rolę w utrzymaniu rodziny. Wg A. Stasiaka (1999, s. 76) są to tereny „ukrytego bezrobocia” i jedynie „stworzenie dziesiątków tysięcy miejsc pracy poza rolnictwem może [ukryte] bezrobocie rozładować. (...) W zasadzie tylko gospodarstwa rodzinne pow. 10–15 ha, z wyjątkiem gospodarstw specjalistycznych (...) zapewniają średni poziom egzystencji rodziny oparty na źródle dochodów z produkcji rolniczej”.

– Niski poziom atrakcyjności lokalizacyjnej. Wg M. Balickiej (1998) obszary te znalazły się w tzw. III lidze województw, a w analizie atrakcyjności inwestycyjnej byłych miast wojewódzkich znalazły się one w klasie C. Jedynie Olsztyn został zaliczony do grupy B (II liga) (Swianiewicz, Dziemianowicz 1998).

– Niedorozwój infrastruktury finansowej i instytucji wspierania przedsiębiorczości. W 1997 r. w woj. podlaskim na 10 000 osób funkcjonowały 72 firmy z otoczenia biznesu, w warmińsko-mazurskim 68, podczas gdy np. w woj. zachodniopomorskim 116 (Dutkowski, Gawlikowska-Hueckel 2000).

– Mało atrakcyjne warunki życia. Pod koniec lat 90. regiony wschodnie uzyskiwały ok. 60–80% średniego PKB na 1 mieszkańca<sup>90</sup>. Według G. Gerzelaka (2000) w pasie wschodnim wystąpiła największa koncentracja gmin najuboższych. Jednocześnie było tam mniej gmin z grupy najbogatszych. Region ten był również słabo wyposażony w infrastrukturę społeczną wysokiej jakości. Oferta kulturalna była słaba. Następował odpływ ludności (por. Eberhardt 1999), głównie młodej i wykształconej.

– Niski poziom rozwoju infrastruktury technicznej. We wszystkich województwach przylegających do wschodniej granicy wskaźnik długości dróg publicznych o ulepszonej nawierzchni na 100 km kw. był niższy od średniej krajowej. Kształtował się on na poziomie 55–90% średniego wskaźnika krajowego (*Rocznik Statystyczny*, 1998, GUS). Pod względem wskaźnika telefonizacji tylko w byłym woj. białostockim sytuacja przedstawiła się korzystniej niż przeciętnie w kraju. Natomiast na pozostałych obszarach wskaźniki wynosiły 60–90% średniego wskaźnika w kraju.

<sup>90</sup> W woj. zamojskim 58,6%, przemyskim 60,4%, krośnieńskim 74,6%, białkopodlaskim 62,6%, chełmskim 64,9%, suwalskim 70,7% (Stasiak 1999).



– Granica wschodnia jest znacznie trudniejsza do przekroczenia niż zachodnia. Jedno ogólnodostępne przejście graniczne na wschodniej granicy występuje co 30–50 km<sup>91</sup>, na zachodniej co 15 km, przy średniej dla Polski co 30 km (Gorzelał 2000). W 1997 r. granicę wschodnią przekroczyło na przejściach drogowych 29,5 mln osób (Komornicki 1999). Oznacza to, że wschodnie pogranicze obejmuje niecałe 11% całego ruchu transgranicznego. Jak podaje G. Gorzelał (2000) najwięcej pieniędzy zostawili w Polsce turyści spoza zachodniej granicy: w 1994 r. 4,5 mld zł, a 1997 6,6 mld zł<sup>92</sup>. Natomiast przybysze ze wschodu zostawili 1,4 mld (1994r.) i 5,4 mld zł (1997 r.). Można stąd wnosić, że ograniczenia w ruchu turystycznym (handlowym) naszych wschodnich sąsiadów spowodowały osłabienie rozwoju małej przedsiębiorczości.

W 2003 r. w strukturze przestrzennej pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej zanotowano również niski potencjał zakładów osób fizycznych na terenie GOP-u. Najwięcej tego typu firm powstało tu w rejonie Katowic (26,0 tys. przy liczbie ludności 325,1 tys.) i Gliwic (21 tys. przy liczbie ludności 319,5 tys.). Oznacza to, że obszar ten był zdecydowanie mniej atrakcyjny dla powstawania małych firm niż rejony związane z innymi wielkimi miastami. Z. Rykiel (1997) zaliczył GOP do obszarów podupadłych. Okręg ten był silnie uzależniony od przemysłu ciężkiego i górnictwa węgla kamiennego. Rynek pracy nie był zróżnicowany funkcjonalnie, a wskaźnik prywatyzacji na 1 mieszkańca stosunkowo niski (Gorzelał 1993). Jest to obszar, który wg T. Strykiewicza (1999) stosunkowo łagodnie przeszedł „szok transformacji” i wciąż zachowuje swe wysokie miejsce w strukturze gospodarki krajowej. Kosztochłonne i mało efektywne programy restrukturyzacji GOP-u, wysokie płace w górnictwie<sup>93</sup> oraz niska stopa bezrobocia nie stanowiły zachęty do podejmowania ryzyka pracy na własny rachunek. Słaby rozwój zakładów osób fizycznych na tych obszarach należy bardziej wiązać z przesłankami społecznymi niż możliwościami ekonomicznymi. W GOP-ie, zdaniem G. Gorzelała (1995, s. 88), presja społeczna nie pozwala na ograniczenie liczby szkół zawodowych kształcących górników i hutników, którzy w przyszłości najprawdopodobniej zasilą szeregi bezrobotnych.

Mało mikro-firm funkcjonowało również w rejonach związanych z najmniejszymi miastami (poniżej 20 tys. mieszkańców). W 2003 r. takich jednostek przestrzennych było 106 (na ogólną liczbę 301). Skupiały one ponad 13,4%

<sup>91</sup> Na granicy z Litwą co 34 km, z Rosją co 35 km, z Białorusią co 38 km, z Ukrainą co 53 km (Gorzelał 2000).

<sup>92</sup> Rocznie w cenach bieżących.

<sup>93</sup> W 2000 r. w Katowicach przeciętne miesięczne wynagrodzenie stanowiło 118,2% średniego wynagrodzenia w kraju (*Rocznik Statystyczny Województw*, 2002, GUS).

Tabela 38. Wskaźnik przedsiębiorczości w 2003 r.

| Liczba zakładów na<br>1000 mieszkańców | Liczba  |           |                     | Struktura [%] |          |          |
|--|---------|-----------|---------------------|---------------|----------|----------|
|  | rejonów | zakładów  | ludności<br>[ tys.] | rejonów       | zakładów | ludności |
| 0 – 14,99                              | 0       | -         | -                   | -             | -        | -        |
| 15 – 29,99                             | 17      | 38 710    | 1 513               | 5,6           | 1,6      | 4,0      |
| 30 – 49,99                             | 119     | 469 778   | 11 027              | 39,5          | 19,7     | 28,9     |
| 50 – 69,99                             | 99      | 705 766   | 11 983              | 32,9          | 29,6     | 31,4     |
| 70 – 89,99                             | 47      | 712 998   | 9 162               | 15,6          | 29,9     | 24,0     |
| 90 i więcej                            | 19      | 456 863   | 4 533               | 6,3           | 19,2     | 11,9     |
| Razem                                  | 301     | 2 384 115 | 38 219              | 100,0         | 100,0    | 100,0    |

Źródło: opracowanie własne.

zakładów osób fizycznych. Na ich obszarze mieszkało 17,6% ludności Polski. Iloraz lokalizacji wynosił 0,76. Są to głównie rozległe obszary wiejskie oraz małe miasta. A. Kukliński i in. (1997) zaliczają je do głównych „przegranych” w procesie transformacji.

Nieco odmienną sytuację zaobserwowano w przypadku wskaźnika przedsiębiorczości (tab. 38, ryc. 31). W 2003 r. wskaźnik ten wahał się od 19,6 (w Krośnie Odrzańskim) do 151,1 (w Krotoszynie).

W układzie przestrzennym stwierdzono, że:

1. Najwyższą koncentracją (pow. 90 zakładów osób fizycznych na 1000 mieszkańców) odznaczało się 19 jednostek przestrzennych. Wśród nich były m.in. rejonu:

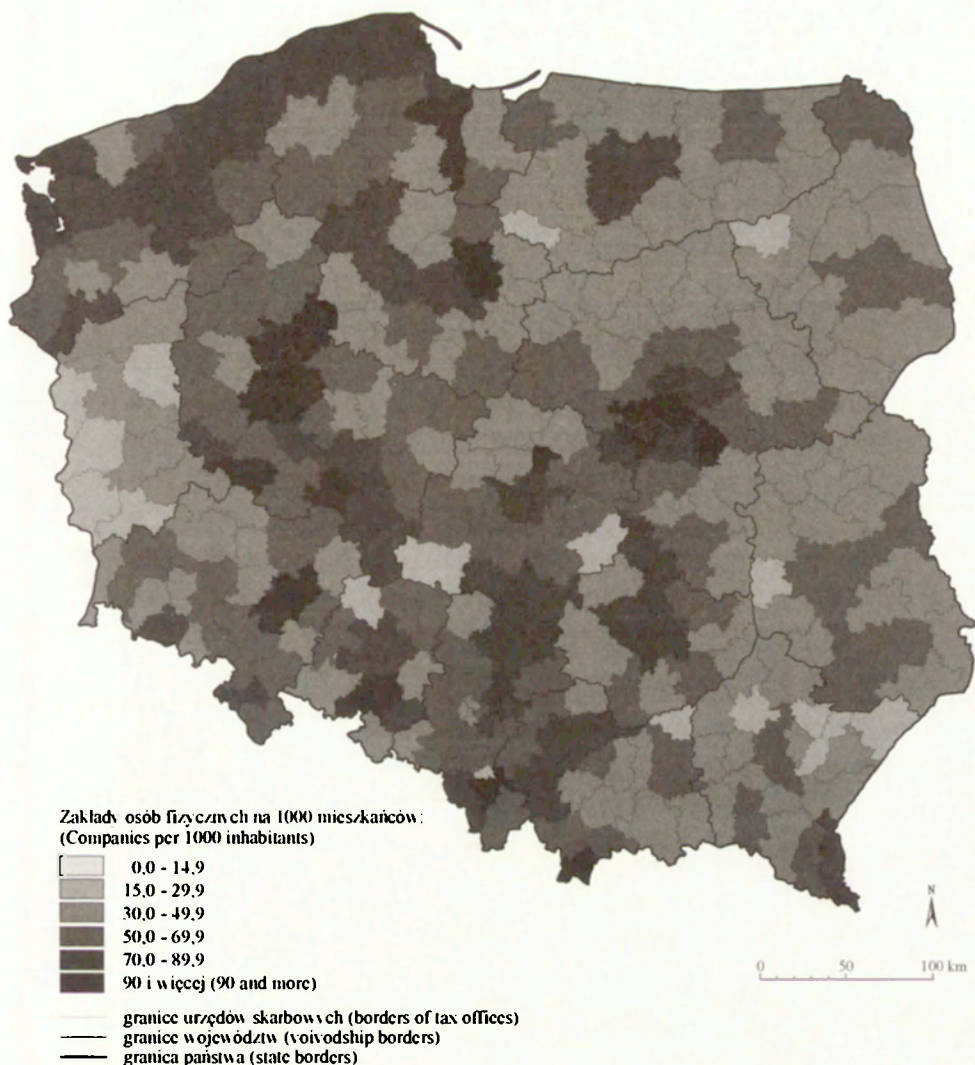
- a) położone w sąsiedztwie Warszawy (Otwock, Grodzisk Mazowiecki, Pruszków),
- b) położone na obszarach atrakcyjnych turystycznie (Puck, Sopot, Świnoujście, Kamień Pomorski, Tczew, Zakopane, Bielsko-Biała). Dodatkowo w okolicy Pucka funkcjonuje Żarnowiecka Specjalna Strefa Ekonomiczna,
- c) wielkich aglomeracji: Warszawy, Poznania, Wrocławia i Łodzi.

2. Wysoka koncentracja wystąpiła w rejonach:

- a) ciągnących się łukiem od Gdańska przez Bydgoszcz, Poznań do Wrocławia,
- b) ciągnących się łukiem od Warszawy poprzez Łódź, Częstochowę do Krakowa.

3. Wysokie wskaźniki przedsiębiorczości zanotowano również na obszarach położonych na południu Polski: Zakopane, Nowy Targ, Cieszyn, Kłodzko, Bystrzyca Kłodzka). Tereny te odznaczają się wysoką atrakcyjnością turystyczną i przygranicznym położeniem.





Ryc. 31. Przestrzenne zróżnicowanie wskaźnika przedsiębiorczości w Polsce w 2003 r. (Źródło: opracowanie własne)

Spatial diversity of the enterprise index in Poland in the year 2003 (Source: author's own analysis)

4. Rejony o najniższych wskaźnikach (do 30 zakładów na 1000 mieszkańców) położone były głównie we wschodniej Polsce. Spośród 17 jednostek przestrzennych aż 5 położonych było we wschodnim pasie (Opole Lubelskie, Leżajsk, Przeworsk, Kolbuszowa, Lubaczów).





## 8. ZMIANY ROZMIESZCZENIA POZAROLNICZEJ INDYWIDUALNEJ DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ W LATACH 1988–2003. PRÓBA SYNTEZY

W tym rozdziale przedstawiono zmiany w strukturze przestrzennej pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej w ciągu 15 lat transformacji gospodarczej w Polsce.

W latach 1988–2003 liczba zakładów osób fizycznych wzrosła z 624,4 tys. do 2384,1 tys., tj. do 381,8%, a liczba pracujących z 1125,4 tys. do 4802,7 tys. osób, tj. do 426,7% (tab. 39, ryc. 32). Wzrosło również średnie zatrudnienie z 1,8 do 2,01 osób. We wszystkich badanych jednostkach przestrzennych nastąpił wzrost liczby pozarolniczych indywidualnych podmiotów.

Tabela 39. Dynamika potencjału pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej w latach 1988–2003

| Rok  | Liczba zakładów | Liczba pracujących* | Dynamika liczby zakładów [1988 r.=100%] | Dynamika Liczby pracujących [1988 r.=100%] | Średnia liczba pracujących w zakładzie zatrudnienie |
|------|-----------------|---------------------|---|--|---|
| 1988 | 624 420         | 1 125 442           | 100,0                                   | 100,0                                      | 1,80  |
| 2003 | 2 384 115       | 4 802 681           | 381,8                                   | 426,7                                      | 2,01  |

Źródło: opracowanie własne. \* dane dotyczące liczby pracujących od 1999 r. pochodzą z Ministerstwa Gospodarki.

Wskaźnik wzrostu liczby zakładów wahał się od 135% w Lubaczowie do 949% w Krotoszynie (tab. 40, ryc. 33). W 26 rejonach wskaźnik dynamiki liczby firm był wyższy od 500%, w 70 jednostkach przestrzennych wahał się 400–500%. Tylko w 18 rejonach wzrost liczby zakładów osób fizycznych był niższy niż 2-krotny.

Najwyższymi wskaźnikami wzrostu charakteryzowały się przede wszystkim rejony:

- w których liczba zakładów była stosunkowo niska w roku wyjściowym (np. Krotoszyn, Drawsko, Gryfino, Ostrów Maz.),
- w których powstały duże spółki z udziałem kapitału zagranicznego (np. Gliwice, Dębica) ze względu na możliwości kooperacyjne,
- atrakcyjne turystycznie (Wejherowo, Sucha Beskidzka, Puck, Koszalin).

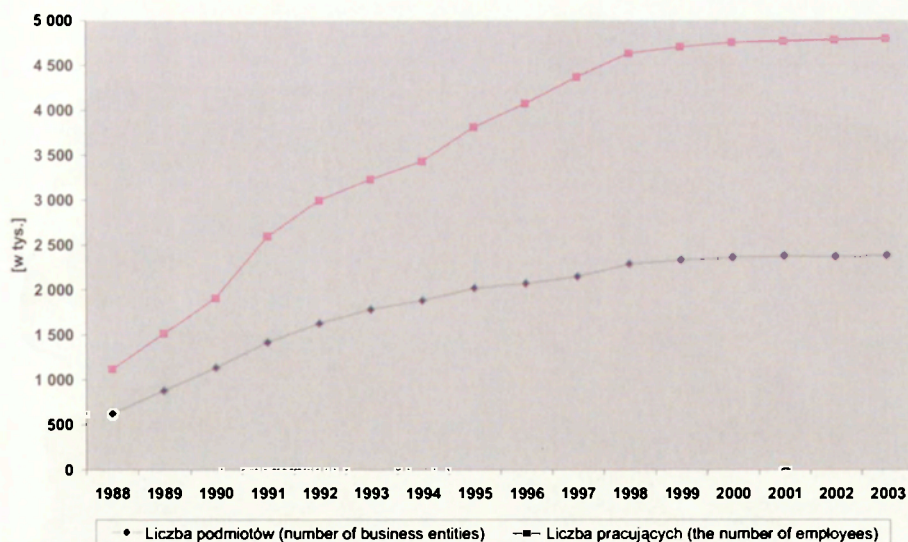
Dla zobrazowania regionalnych zmian we wzroście liczby zakładów w latach 1988–2003 wyliczono również przyrosty liczby firm w poszczególnych

Tabela 40. Dynamika liczby pozarolniczych indywidualnych podmiotów gospodarczych w latach 1988–2003 – wybrane przykłady [1988=100%]

| Wskaźnik dynamiki [Wd] |     |             |     |             |     |               |     |               |     |
|------------------------|-----|-------------|-----|-------------|-----|---------------|-----|---------------|-----|
| 199 %                  |     | 200 – 299 % |     | 300 – 399 % |     | 400 – 499 %   |     | powyżej 500 % |     |
| Rejon                  | Wd  | Rejon       | Wd  | Rejon       | Wd  | Rejon         | Wd  | Rejon         | Wd  |
| Lubaczów               | 135 | Kolbuszowa  | 200 | Ciechanów   | 302 | Chorzów       | 400 | Skarżysko-K.  | 501 |
| Ślubice                | 136 | Kępno       | 202 | Parczew     | 303 | Krosno        | 401 | Sochaczew     | 501 |
| Żary                   | 146 | Wysokie M.  | 204 | Sopot       | 303 | Pabianice     | 401 | Biała Podl.   | 504 |
| Sierpc                 | 147 | Przemysł    | 205 | Kołno       | 304 | Olsztyn       | 402 | Koszalin      | 504 |
| Radzyń Podl.           | 149 | Dąbrowa T.  | 209 | Grudziądz   | 304 | Kołobrzeg     | 405 | Drawsko Pom.  | 507 |
| Lask                   | 155 | Busko-Zdrój | 209 | Wąbrzeźno   | 305 | Gniezno       | 408 | Wrocław       | 510 |
| Międzyrzecz            | 161 | Brzeziny    | 211 | Myślenice   | 306 | Nowy Sącz     | 409 | Siedlce       | 519 |
| Krosno Odrz.           | 168 | Kutno       | 213 | Lębork      | 306 | Szydłowiec    | 409 | Ostrów Wlkp   | 519 |
| Nowy Dwór M.           | 169 | Białobrzegi | 213 | Kalisz      | 306 | Sokolów Podl. | 414 | Puck          | 520 |
| Lesko                  | 169 | Braniewo    | 215 | Żnin        | 307 | Chojnice      | 414 | Starachowice  | 523 |
| Bielsk Podl.           | 169 | Radziejów   | 219 | Pyrzyce     | 308 | Dębica        | 415 | Gliwice       | 523 |
| Grajewo                | 180 | Świebodzin  | 220 | Złotów      | 308 | Będzin        | 415 | Ostrów Maz.   | 546 |
| Nowa Sól               | 180 | itd..       |     | itd..       |     | itd..         |     | Radomsko      | 549 |
| Hrubieszów             | 183 |             |     |             |     |               |     | Opoczno       | 559 |
| Złotoryja              | 188 |             |     |             |     |               |     | Grójec        | 559 |
| Zambrów                | 193 | cd.         |     | cd.         |     | cd.           |     | Gryfino       | 573 |
| Rawicz                 | 195 | Gdynia      | 286 | Myślowice   | 393 | Wieliczka     | 477 | Lublin        | 581 |
| Płock                  | 195 | Biłgoraj    | 287 | Szczecin    | 393 | Siemianowice  | 478 | Kraków        | 590 |
| Sokolka                | 199 | Śrem        | 289 | Lubliniec   | 394 | Tczew         | 482 | Bełchatów     | 596 |
|                        |     | Łomża       | 291 | Suwałki     | 395 | Goleniów      | 484 | Sucha Besk.   | 599 |
|                        |     | Opole Lub.  | 292 | Żyrardów    | 395 | Tarnów        | 487 | Wągrowiec     | 627 |
|                        |     | Gostyń      | 294 | Węgrów      | 395 | Wodzisław Śl. | 489 | Oświęcim      | 630 |
|                        |     | Olecko      | 295 | Lipno       | 396 | Człuchów      | 489 | Kielce        | 633 |
|                        |     | Wieluń      | 296 | Poznań      | 397 | Maków Maz.    | 490 | Ostrowiec Św. | 640 |
|                        |     | Brzesko     | 297 | Sandomierz  | 398 | Chrzanów      | 491 | Wejherowo     | 852 |
|                        |     | Elbląg      | 298 | Kędzierzyn  | 399 | Zamość        | 491 | Krotoszyn     | 949 |
|                        |     | Żuromin     | 298 | Mińsk Maz.  | 399 | Gryfice       | 494 |               |     |
|                        |     | Chełmno     | 299 | Ilawa       | 399 | Luków         | 496 |               |     |
| 19 rejonów             |     | 65 rejonów  |     | 107 rejonów |     | 70 rejonów    |     | 26 rejonów    |     |

Źródło: opracowanie własne





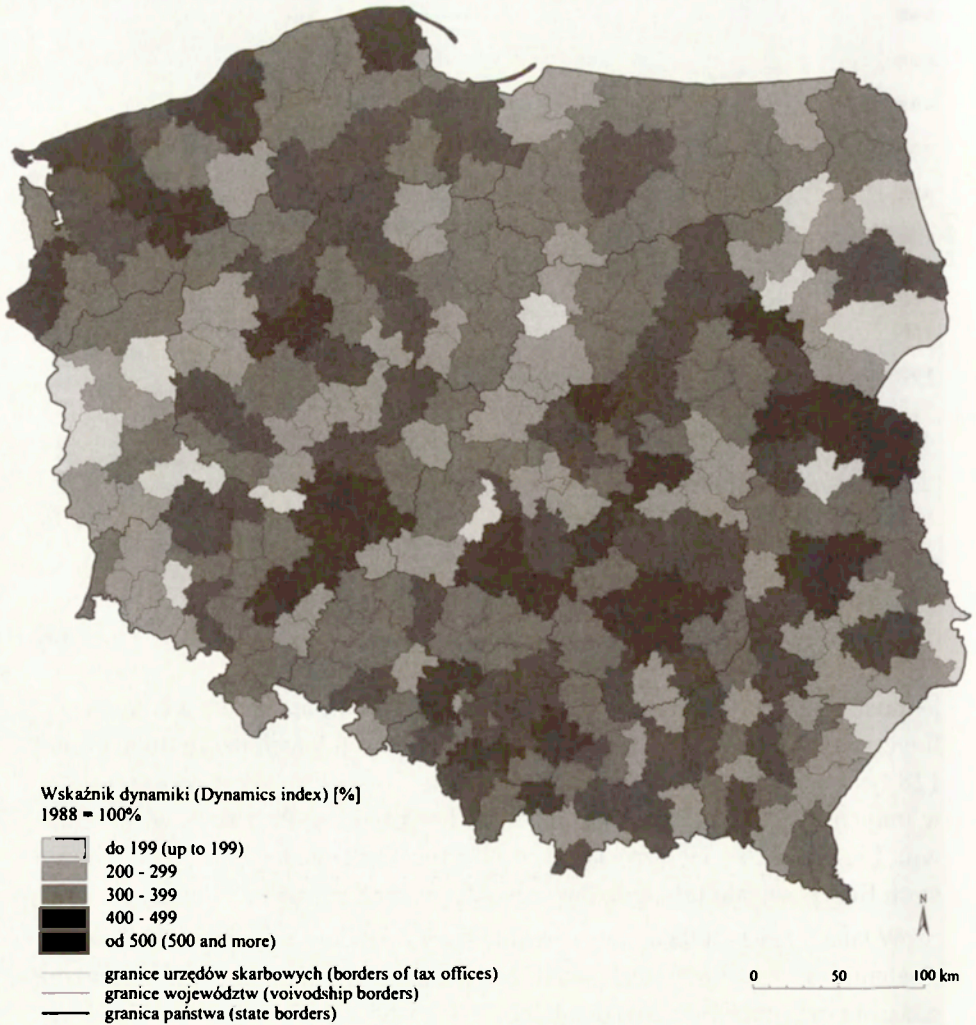
Ryc. 32. Zmiany potencjału pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej w Polsce w latach 1988–2003 (Źródło: opracowanie własne)

Change in the potential of nonagricultural individual business activity in Poland in the years 1988–2003. (Source: author's own analysis)

jednostkach przestrzennych. Największy przyrost potencjału zakładów osób fizycznych wystąpił w Warszawie (ryc. 34). W tych latach przybyło tu ponad 128 tys. mikro-przedsiębiorstw prywatnych. Wysoki przyrost wystąpił także w innych wielkich miastach: w Łodzi, w Krakowie, w Poznaniu, we Wrocławiu. Liczba zakładów wzrosła tu o 40–75 tys. Oznacza to, że najwięcej badanych firm powstało tam, gdzie wcześniej (w 1988 r.) było ich dużo.

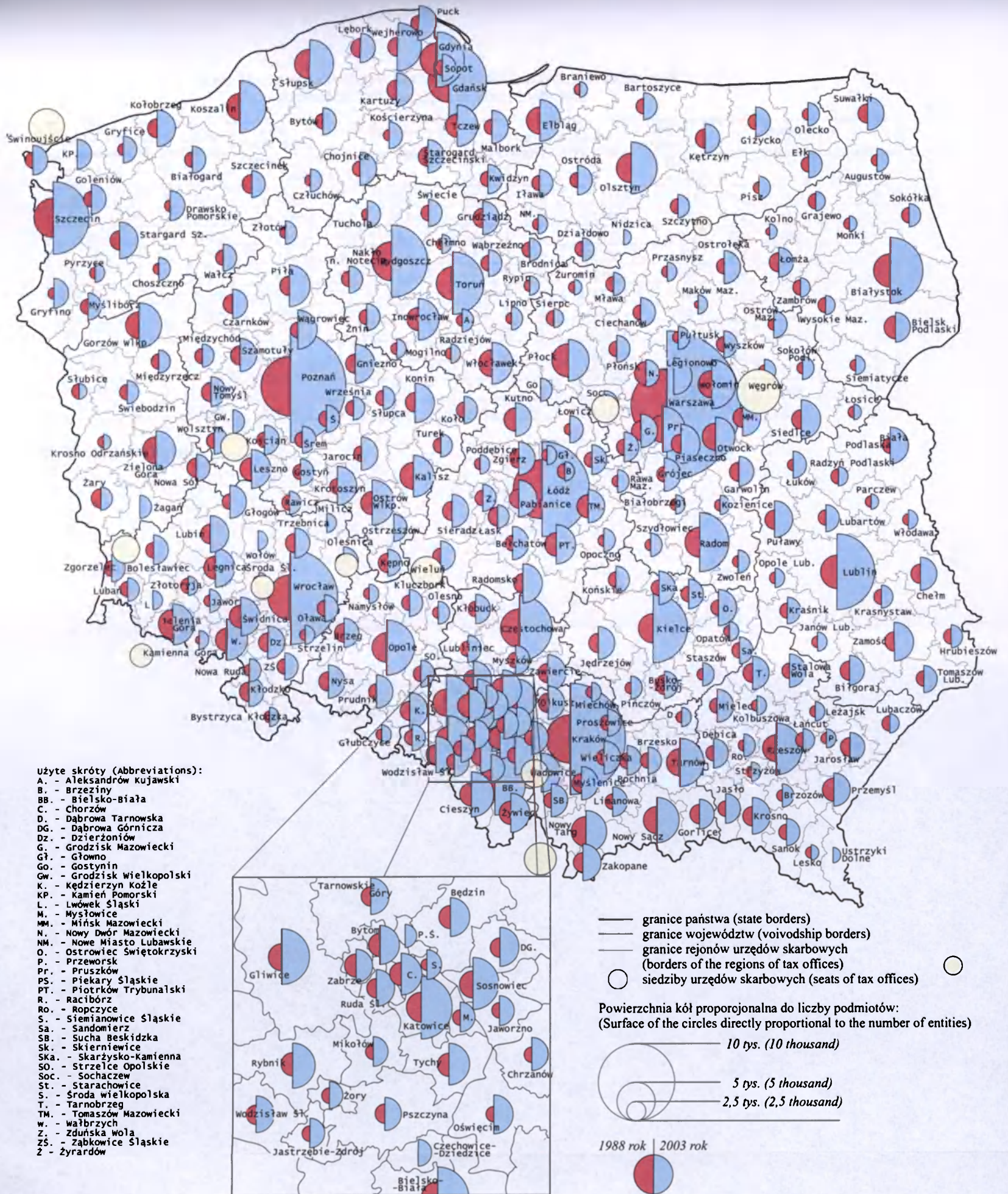
W latach 1992–2003 tempo wzrostu liczby zakładów osób fizycznych, w porównaniu do lat 1989–1991, osłabło. Mimo to, w dalszym ciągu znaczenie pozarolniczej indywidualnej działalności w gospodarce narodowej rosło. W roku 2003 skupiała ona 4,8 mln pracujących tj. 28,4% ogółu pracujących w gospodarce. Podczas, gdy w latach 1992–2003 w gospodarce narodowej liczba pracujących obniżyła się z 15326 z tys. osób do 12641 tys. osób (*Roczniki Statystyczne* 1993, 2004), tj. do 82,4%, to w mikro-firmach prywatnych liczba pracujących zdecydowanie rosła, z 2,6 mln do 4,8 mln tj. do 184,6%, dając, w tym okresie, 2,2 mln nowych miejsc pracy.

Poszczególne jednostki przestrzenne były w różnym stopniu atrakcyjne dla lokalizacji zakładów osób fizycznych (tab. 41; ryc. 34). Wielkie miasta nadal stwarzały najkorzystniejsze warunki do powstawania i rozwoju tego typu firm, choć pojawiła się tendencja do dekoncentracji pozarolniczej działalności gospodarczej. Świadczy o tym wartość wskaźnika koncentracji, który w latach 1988–2003 obniżył się z 0,164 do 0,147. Dodatkowo w badanym okresie



Ryc. 33. Przestrzenne zróżnicowanie dynamiki liczby pozarolniczych indywidualnych podmiotów gospodarczych w Polsce w latach 1988–2003 (Źródło: opracowanie własne)  
Spatial diversity of dynamics of the number of nonagricultural individual business entities in Poland in the years 1988–2003 (Source: author's own analysis)





Ryc. 34. Zmiany liczby pozarolniczych indywidualnych podmiotów gospodarczych w Polsce w latach 1988–2003

(Źródło: opracowanie własne).

Changes in the number of nonagricultural individual business entities in Poland in the years 1988–2003 (Source: author's own analysis).



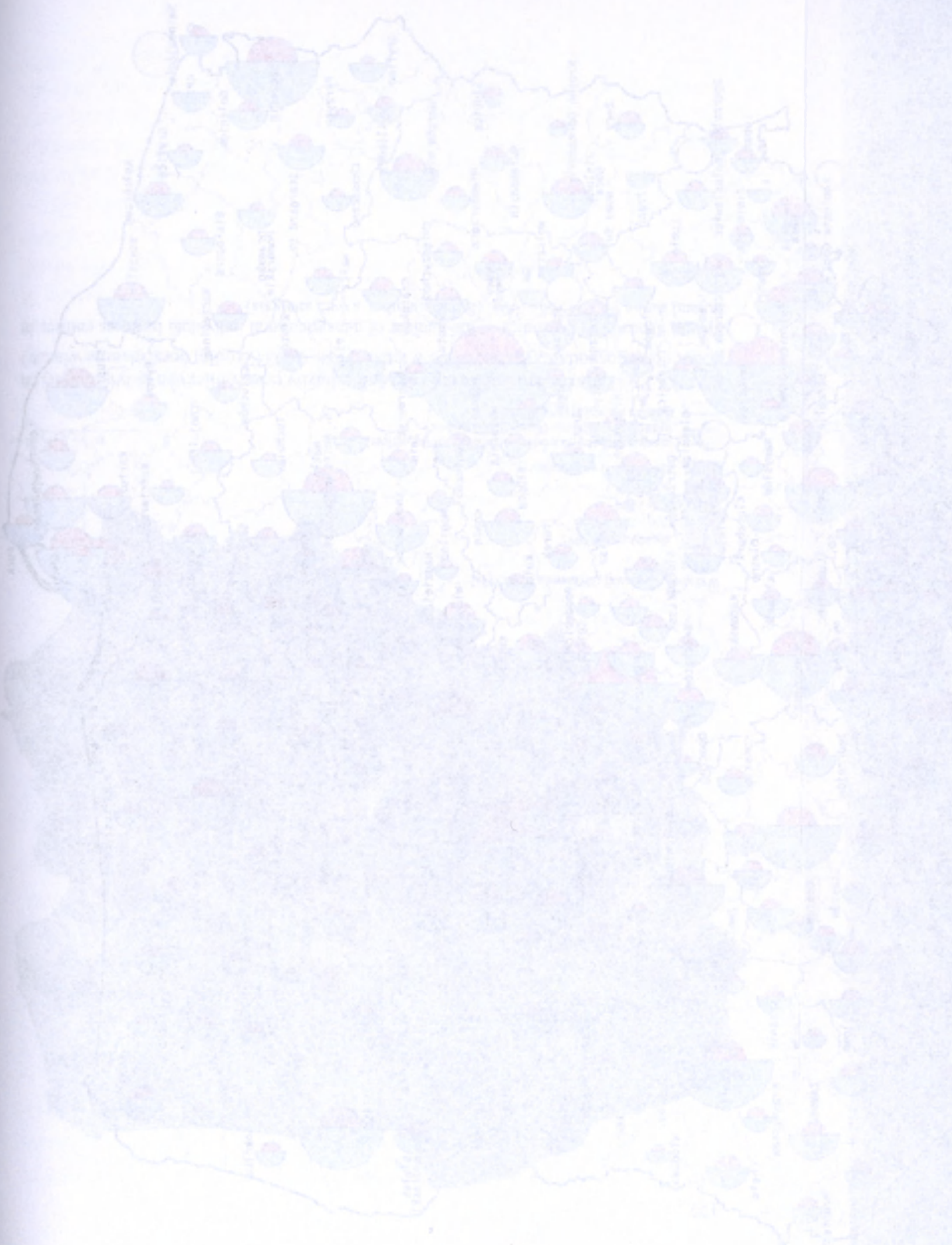




Tabela 41. Zmiany struktury przestrzennej pozarolniczych indywidualnych podmiotów gospodarczych w latach 1988–2003

| Liczba podmiotów [w tys.] | Liczba rejonów | Liczba podmiotów | Liczba mieszkańców [w tys.] | Struktura w % |           |             | Liczba rejonów | Liczba podmiotów | Liczba mieszkańców [w tys.] | Struktura w% |           |             |
|---------------------------|----------------|------------------|-----------------------------|---------------|-----------|-------------|----------------|------------------|-----------------------------|--------------|-----------|-------------|
|                           |                |                  |                             | rejonów       | podmiotów | mieszkańców |                |                  |                             | rejonów      | podmiotów | mieszkańców |
| 1988 rok                  |                |                  |                             |               |           |             | 2003 rok       |                  |                             |              |           |             |
| do 2                      | 210            | 245 970          | 17 976,7                    | 73,2          | 39,4      | 47,4        | 28             | 45 817           | 1 311                       | 9,3          | 1,9       | 3,4         |
| 2 – 5                     | 58             | 167 656          | 9 797,9                     | 20,2          | 26,8      | 25,8        | 136            | 457 057          | 9 830                       | 45,2         | 19,2      | 25,7        |
| 5 – 10                    | 13             | 87 802           | 4 598,6                     | 4,5           | 14,1      | 12,1        | 86             | 587 070          | 10 213                      | 28,6         | 24,6      | 26,7        |
| 10 – 15                   | 2              | 23 733           | 1 134,1                     | 0,7           | 3,8       | 3,0         | 26             | 307 325          | 4 708                       | 8,6          | 12,9      | 12,3        |
| 15 – 20                   | 1              | 15 200           | 959,9                       | 0,3           | 2,4       | 2,5         | 6              | 103 462          | 1 488                       | 2,0          | 4,3       | 3,9         |
| 20 – 30                   | 2              | 46 254           | 1 672,9                     | 0,7           | 7,4       | 4,4         | 9              | 219 074          | 2 882                       | 3,0          | 9,2       | 7,5         |
| 30 – 40                   | 1              | 37 805           | 1 764,6                     | 0,3           | 6,1       | 4,7         | 4              | 146 944          | 2 024                       | 1,3          | 6,2       | 5,3         |
| 40 – 60                   |                |                  |                             |               |           |             | 1              | 40 291           | 542                         | 0,3          | 1,7       | 1,4         |
| 60 – 80                   |                |                  |                             |               |           |             | 2              | 131 993          | 1 591                       | 0,7          | 5,5       | 4,2         |
| 80 – 100                  |                |                  |                             |               |           |             | 2              | 178 666          | 1 841                       | 0,7          | 7,5       | 4,8         |
| Pow. 100                  |                |                  |                             |               |           |             | 1              | 166 416          | 1 789                       | 0,3          | 7,0       | 4,7         |
|                           | 287            | 624 420          | 37 904,7                    | 100,0         | 100,0     | 100,0       | 301            | 2 384 115        | 38 219                      | 100,0        | 100,0     | 100,0       |

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 42. Iloraz lokalizacji dla rejonów związanych z największymi miastami\* w 1988 i 2003 r.

| Nazwa rejonu | 1988 r.  | 2003 r.  | Różnica ilorazu pomiędzy 1998 a 1988 rokiem |
|--------------|----------|----------|---|
| Warszawa     | 1,300524 | 1,491637 | 0,19  |
| Łódź         | 1,572203 | 1,232371 | -0,34                                       |
| Kraków       | 0,961216 | 1,413518 | 0,45  |
| Wrocław      | 1,191062 | 1,443849 | 0,25  |
| Poznań       | 1,808709 | 1,731532 | -0,08                                       |
| Gdańsk       | 1,381804 | 1,191397 | -0,19                                       |
| Szczecin     | 1,285105 | 1,298286 | 0,01  |
| Bydgoszcz    | 1,165159 | 1,165593 | 0,00  |
| Lublin       | 0,739198 | 0,969995 | 0,23  |
| Katowice     | 0,906435 | 1,284184 | 0,38  |
| Białystok    | 1,065033 | 1,115921 | 0,05  |
| Gdynia       | 1,465431 | 1,269688 | -0,20                                       |
| Częstochowa  | 1,352672 | 1,144905 | -0,21                                       |
| Sosnowiec    | 0,926470 | 1,262295 | 0,34  |
| Radom        | 0,979783 | 0,965783 | -0,01                                       |
| Kielce       | 0,929875 | 1,324830 | 0,39  |
| Toruń        | 1,410866 | 1,139224 | -0,27                                       |
| Gliwice      | 0,707412 | 1,064909 | 0,36  |

Źródło: opracowanie własne. \* miasta, które w 2003 roku liczyły powyżej 200 tys. mieszkańców

obniżyły się ilorazy lokalizacji rejonów związanych z 7 dużymi miastami (Łódź o 0,34, Poznań o 0,08, Gdańsk o 0,19, Gdynia o 0,2, Częstochowa o 0,21, Radom o 0,01 i Toruń o 0,27) (tab. 42). 2003 r. rejonu związane z największymi ośrodkami (pow. 200 tys. mieszkańców) skupiały 35,9% zakładów osób fizycznych, a w 1991 r. 36,8%. Natomiast rejonu związane z 96 najmniejszymi miastami (poniżej 20 mieszkańców) obejmowały łącznie 13,7% pracujących i 17,0 % mieszkańców kraju (w 1991 roku 11,7% pracujących i 17,7% mieszkańców). Ich iloraz lokalizacji wzrósł z 0,7 do 0,8.

W układzie przestrzennym stwierdzono dużą koncentrację zakładów osób fizycznych w rejonach tworzących 2 zwarte pasy: pas Warszawa – Łódź – GOP-Kraków oraz pas: Gdańsk – Bydgoszcz – Toruń – Poznań – Wrocław. Wskaźniki przedsiębiorczości również były wyższe w centralnej i zachodniej Polsce aniżeli na wschodzie. Dodatkowo na wszystkich obszarach (z wyjątkiem Augustowa i Białegostoku) położonych wzdłuż wschodniej granicy stwierdzono obniżenie się wartości ilorazów lokalizacji.



W latach 1988-2003 pojawiły się nowe czynniki lokalizacji mikro-firm prywatnych takie jak ulgi finansowe (głównie podatkowe) obowiązujące na terenach specjalnych stref ekonomicznych, gmin zagrożonych strukturalnym bezrobociem oraz gmin objętych zagranicznymi programami restrukturyzacji.

Utrzymała się tendencja do większego różnicowania się struktur działających w poszczególnych jednostkach przestrzennych. Oznacza to, że obok czynników oddziałujących na terenie całego kraju, większego znaczenia nabierały czynniki regionalne i lokalne w tym aktywność władz samorządowych.

W dalszym ciągu zakłady osób fizycznych były zakładami małymi. Średnia liczba pracujących wynosiła 2,01. Dominowały zakłady jednoosobowe, co oznacza, że stanowiły one przede wszystkim źródło utrzymania dla ich właścicieli.





## 9. CZYNNIKI WPŁYWAJĄCE NA ROZWÓJ POZAROLNICZEJ INDYWIDUALNEJ DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ W ŚWIETLE ANALIZY KORELACJI I REGRESJI

W rozdziale tym podjęto próbę weryfikacji hipotez dotyczących wpływu wybranych czynników na rozwój zakładów osób fizycznych, które postawiono w rozdz. 2.3.

### 9.1. RELACJE MIĘDZY POTENCJAŁEM DEMOGRAFICZNYM A LICZBĄ ZAKŁADÓW OSÓB FIZYCZNYCH

Małe firmy wykazują silną tendencję ciężenia do ośrodków wzrostu społeczno-gospodarczego (Goettig 1980; Opałło 1998; Ziolo 1999). Oznacza to, że ośrodki te stwarzają lepsze warunki do ich rozwoju i są bardziej atrakcyjne z punktu widzenia ich lokalizacji. Powstaje pytanie, czy ta teza znajdzie potwierdzenie w badaniach nad pozarolniczą indywidualną działalnością gospodarczą?

Poddano weryfikacji 3 pierwsze hipotezy:

**Hipoteza 1.** Aktywność gospodarcza w poszczególnych jednostkach przestrzennych (rejonach urzędów skarbowych) mierzona liczbą zakładów osób fizycznych na 1000 mieszkańców ( $y$ ) zależy statystycznie od potencjału demograficznego mierzonego gęstością zaludnienia ( $x_1$ ).

W celu zweryfikowania tej hipotezy przeprowadzona została analiza korelacji. Wartość współczynnika korelacji Pearsona, stanowiącego miarę siły związku liniowego między rozważanymi cechami wynosi 0,24454. Prawdopodobieństwo istotności ( $p$  wartości), czyli najmniejszej wartości poziomu istotności, przy której hipoteza o zerowaniu się współczynnika korelacji byłaby odrzucona jest mniejsze od 0,0001. Świadczy to o istnieniu współzależności rozważanych cech. Niemniej uderzająca jest niska wartość wskaźnika korelacji. Można więc przypuszczać, że na obszarach gęsto zaludnionych koszty produkcji są wysokie i to inicjuje procesy wymywania zakładów do strefy podmiejskiej. Oszacowane metodą najmniejszych kwadratów równanie regresji liniowej ma postać:

$$y = 0,0094x_1 + 50,436$$

Z równania tego wynika, że w obecnych warunkach wzrost gęstości zaludnienia o 100 osób na 1 km<sup>2</sup> powoduje przeciętnie wzrost o 0,94 liczby podmiotów osób fizycznych przypadających na 1000 mieszkańców w poszczególnych jednostkach przestrzennych.

Do zweryfikowania sformułowanej hipotezy posłużono się statystyką t-Studenta. Wyliczona wartość statystyki wynosi  $t = 4,34$ . Wartość tę porównujemy z wartością krytyczną testu t-Studenta z tablic statystycznych dla przyjętego poziomu istotności 0,0001.  $T_{obl.} > t^{\alpha 0.0001}$ , co oznacza, że nie ma podstaw do odrzucenia hipotezy 1.

Wynika to głównie z faktu, że działalność indywidualnych podmiotów gospodarczych związana jest z funkcjami lokalnymi, a liczba ludności określa w sposób decydujący rynek zbytu towarów i usług konsumpcyjnych (ryc. 35). Z ryciny 35 widać, że część wartości zmiennej objaśniającej (gęstość zaludnienia) wykazuje różnice w stosunku do wartości prognozowanych objaśnianej zmiennej (względnej liczby podmiotów gospodarczych). Analiza regresji przeprowadzona była na zestawie niejednorodnych danych (różny charakter obszarów będących przedmiotem badania), więc jej rezultaty odzwierciedlają przede wszystkim generalne tendencje i lokalnie mogą pojawiać się większe odchylenia uzyskanych prognoz od wartości rzeczywiście obserwowanych.

**Hipoteza 2.** W badanych jednostkach przestrzennych rozmieszczenie zakładów osób fizycznych ( $y$ ) jest statystycznie zależne od odsetka ludności miejskiej ( $x_2$ ). Równanie regresji tych zmiennych przyjmuje postać:

$$y = 0,4515x_2 + 29,256,$$

przy czym współczynnik korelacji  $r$  wynosi 0,52585.

Stosując statystykę t Studenta, weryfikujemy hipotezę 2. Ze względu na fakt, że w dalszym ciągu  $t_{obl.} > t$  z tablic statystycznych nie ma podstaw do odrzucenia hipotezy. Współczynnik determinacji wskazuje, że wpływ tego czynnika na rozmieszczenie zakładów osób fizycznych wynosi 27,65%. Można zatem stwierdzić, że na obecnym etapie potencjał demograficzny regionalnych i krajowych ośrodków wzrostu stwarza dogodne warunki dla rozwoju indywidualnych podmiotów gospodarczych (ryc. 36).

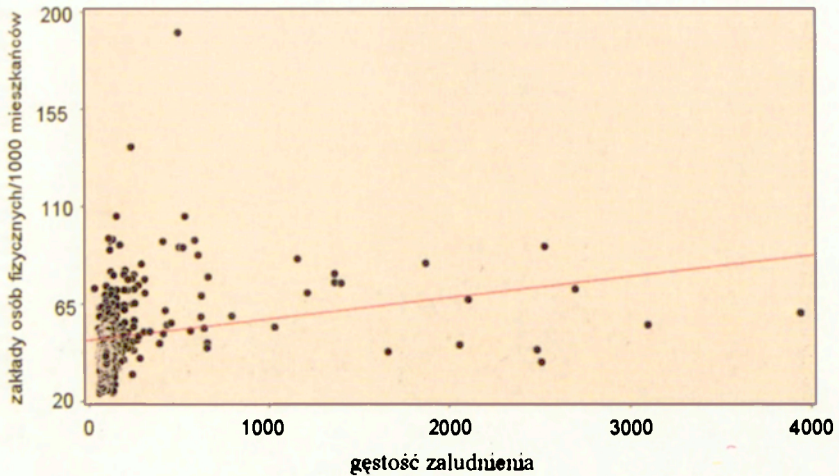
**Hipoteza 3.** W badanych jednostkach przestrzennych rozmieszczenie zakładów osób fizycznych ( $y$ ) jest statystycznie zależne od odsetka ludności pracującej w rolnictwie ( $x_3$ ). Równanie regresji tych zmiennych przyjmuje postać (ryc. 37):

$$y = -0,326x_3 + 67,321,$$

przy czym współczynnik korelacji  $r$  wynosi -0,38026.

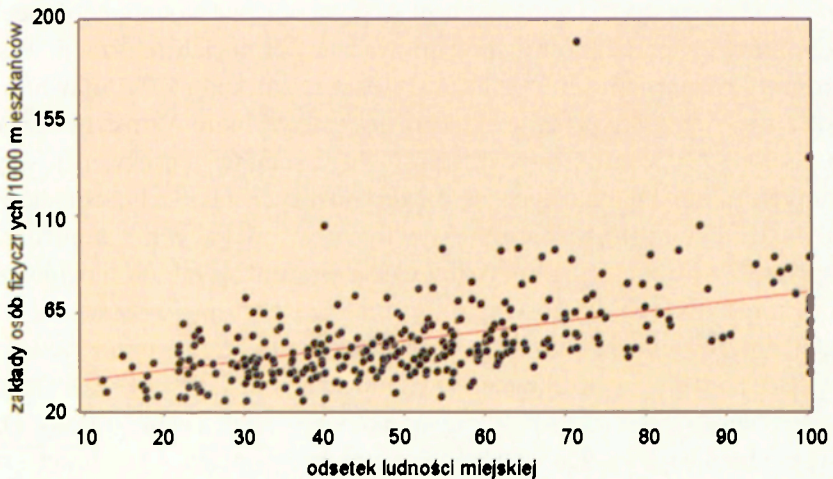
Z równania wynika, że wzrost zatrudnienia w rolnictwie o 10% prowadzi przeciętnie do zmniejszenia o 3,26 liczby podmiotów osób fizycznych przypadających na 1000 mieszkańców.





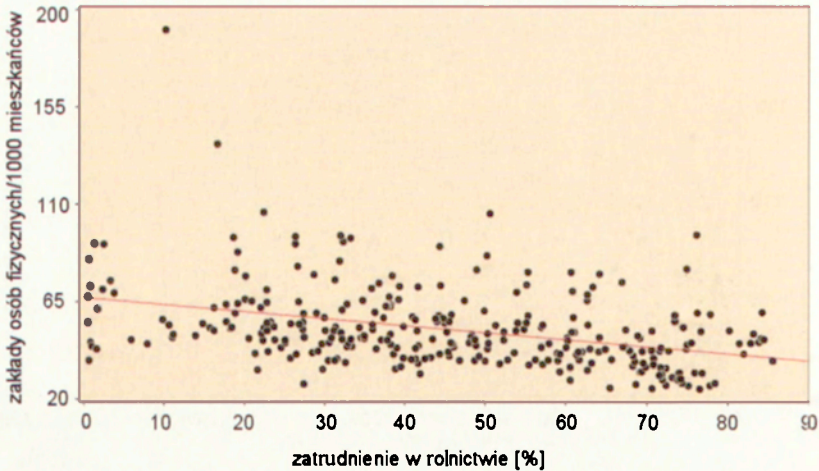
Ryc. 35. Relacje między liczbą zakładów osób fizycznych a gęstością zaludnienia (Źródło: opracowanie własne).

Relations between the number of the companies of natural persons and population density. X – population density, Y – the companies of natural persons per 1000 inhabitants (Source: author's own analysis).



Ryc. 36. Relacje między liczbą zakładów osób fizycznych a odsetkiem ludności miejskiej (Źródło: opracowanie własne).

Relations between the number of the companies of natural persons and percentage of the urban population. X – percentage of the urban population, Y – the companies of natural persons per 1000 inhabitants (Source: author's own analysis).



Ryc. 37. Relacje między liczbą zakładów osób fizycznych a odsetkiem ludności zatrudnionej w rolnictwie (Źródło: opracowanie własne).

Relations between the number of the companies and the percentage of population employed in agriculture. X – employment in agriculture, Y – the companies of natural persons per 1000 inhabitants (Source: author's own analysis).

## 9.2. RELACJE MIĘDZY ROZMIARAMI BEZROBOCIA A LICZBĄ ZAKŁADÓW OSÓB FIZYCZNYCH

W badanym układzie przestrzenno-gospodarczym występują różnorodne, sprzeczne interesy między podmiotami gospodarczymi a uczestnikami gospodarki przestrzennej (R. Domański 1997). Wynikają one z odmienności celów podmiotów gospodarczych i dróg prowadzących do ich realizacji. Wśród ogromnej różnorodności konfliktów stosunkowo najpóźniej ujawniła się sprzeczność na rynku pracy, uwidaczniająca się szybkim wzrostem bezrobocia (Zioło 1993). Konflikt pojawił się w 1990 r. i stanowi konsekwencję wsółczesnych zmian dokonujących się w podstawowych zasadach gospodarowania. Jest efektem procesów obiektywnych, wynikających z konfrontacji gospodarki z mechanizmami rynkowymi, a prowadzących do likwidowania charakterystycznych dla gospodarki centralnie sterowanej przerostów w zatrudnieniu (bezrobocia ukrytego), przekształceń struktury własnościowej gospodarki, postępu organizacyjnego i technicznego (Cybulski 1992). Obecnie poziom bezrobocia stanowi poważny problem społeczny i ekonomiczny. Działania rządu mające na celu walkę z rosnącym bezrobociem – jak dotąd – okazały się mało skuteczne. Zaistniała sytuacja zmusza niejednokrotnie bezrobotnych do wykazania własnej inicjatywy i poszukiwania pracy. Badania prowadzone przez T. Domańskiego (1991a), J. Liwińskiego (1998), J. Klcha i G. Lipca (2000) dają odmienne wyniki. T. Domański (1991a) uważa, że negatywne bodźce, jakimi z pewnością są utrata lub brak pracy, często wynu-



szają tworzenie małych prywatnych firm i tym samym podejmowanie działalności gospodarczej. Natomiast J. Klich i G. Lipiec (2000) twierdzą, że osoby bezrobotne rzadko decydują się na pracę na własny rachunek, ale bardzo chętnie podejmują pracę w małych prywatnych firmach. J. Liwiński (1998) odnotowuje, że w małych firmach osoby wcześniej bezrobotne stanowią 45% ogółu pracowników najemnych. Mając na względzie te uwagi, określimy relację między rozmiarami bezrobocia a liczbą zakładów osób fizycznych.

**Hipoteza 4.** Aktywność gospodarcza na terenach poszczególnych rejonów urzędów skarbowych mierzona liczbą podmiotów osób fizycznych na 1000 mieszkańców ( $y$ ) zależy statystycznie od poziomu bezrobocia ( $x_4$ ).

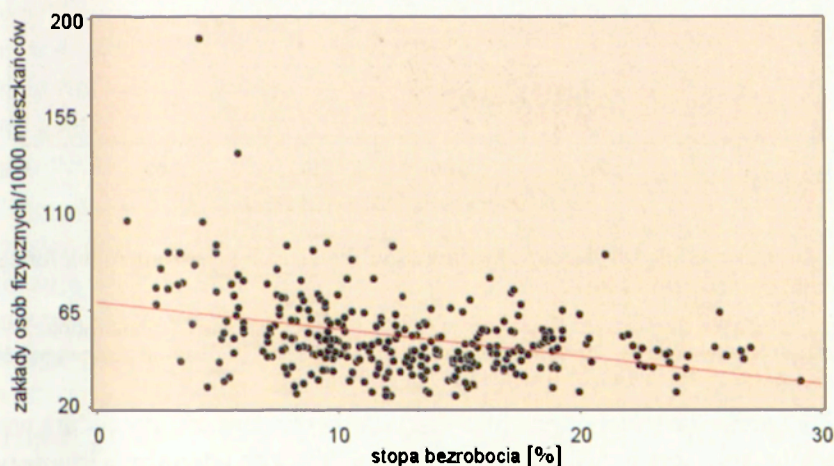
Współczynnik korelacji Pearsona wynosi:  $r = -0,37853$ . Prawdopodobieństwo istotności ( $p$  wartości) jest mniejsze od 0,0001. Świadczy to o współzależności rozważanych cech.

Równanie regresji przyjmuje postać (ryc. 38):

$$y = -1,26673x_4 + 68,69299,$$

Z równania tego wynika, że wzrost poziomu bezrobocia o 1% prowadzi do zmniejszenia średnio o 1,267 liczby podmiotów przypadających na 1000 mieszkańców w poszczególnych jednostkach przestrzennych.

Uzyskane wyniki świadczą o tym, że bezrobocie wpływa hamująco na rozwój zakładów osób fizycznych.



Ryc. 38. Relacje między liczbą zakładów osób fizycznych a rozmiarami bezrobocia (Źródło: opracowanie własne).

Relations between the number of the companies of natural persons and unemployment rate. X – unemployment rate, Y – the companies of natural persons per 1000 inhabitants (Source: author's own analysis).

### 9.3. RELACJE MIĘDZY STANEM INFRASTRUKTURY TECHNICZNEJ A LICZBĄ ZAKŁADÓW OSÓB FIZYCZNYCH

W tym podrozdziale weryfikacji poddano 2 hipotezy dotyczące relacji między liczbą zakładów osób fizycznych a stanem infrastruktury technicznej.

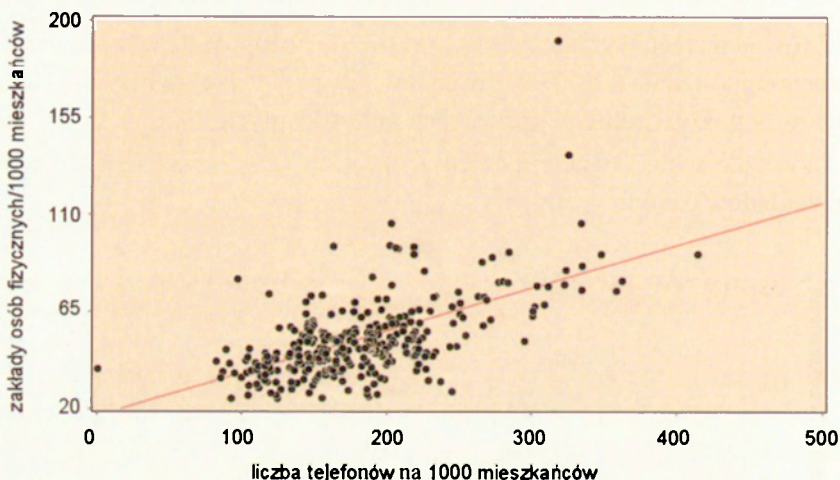
**Hipoteza 5.** Aktywność gospodarcza w poszczególnych rejonach urzędów skarbowych mierzona liczbą podmiotów osób fizycznych na 1000 mieszkańców ( $y$ ) zależy statystycznie od poziomu telefonizacji mierzonego liczbą telefonów na 1000 mieszkańców ( $x_5$ ).

**Hipoteza 6.** Aktywność gospodarcza w badanych rejonach mierzona liczbą podmiotów osób fizycznych na 1000 mieszkańców ( $y$ ) zależy statystycznie od gęstości dróg na 100 km<sup>2</sup> ( $x_6$ ).

Dla hipotezy 5 równanie regresji przyjmuje postać (ryc. 39):

$$y = 0,1974x_5 + 16,614,$$

przy czym współczynnik korelacji  $r$  wynosi 0,60999.



Ryc. 39. Relacje między liczbą zakładów osób fizycznych a poziomem telefonizacji (Źródło: opracowanie własne).

Relations between the number of the companies of natural persons and telephonization. X – the number of telephones per 1000 inhabitants, Y – the companies of natural persons per 1000 inhabitants (Source: author's own analysis).

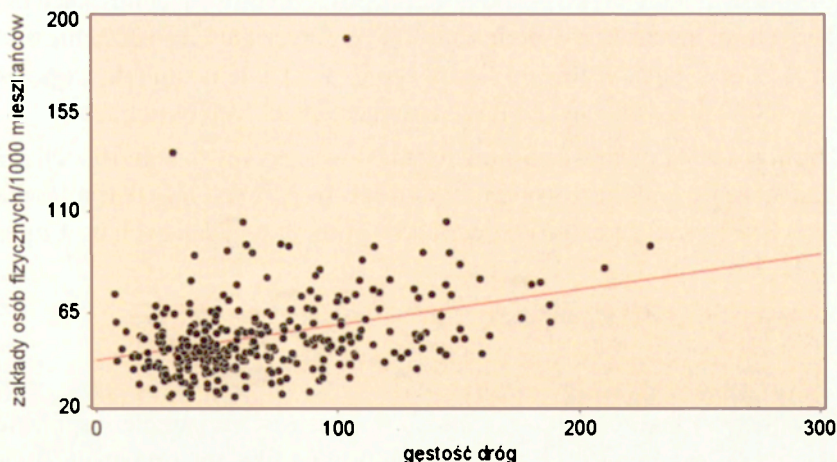
Świadczy to o silnej współzależności rozważanych cech. Procedura weryfikacyjna prowadzi do wniosku, że nie ma podstaw do odrzucenia hipotezy 5.

Dla hipotezy 6 równanie regresji przyjmuje postać (ryc. 40):

$$y = 0,1635 x_6 + 41,431$$

Współczynnik korelacji wynosi 0,35849, a procedura weryfikacyjna prowadzi do wniosku, że nie ma podstaw do odrzucenia hipotezy 6.





Ryc. 40. Relacje między liczbą zakładów osób fizycznych a gęstością dróg (Źródło: opracowanie własne).

Relations between the number of the companies of natural persons and roads' density. X – roads' density, Y – the companies of natural persons per 1000 inhabitants. (Source: author's own analysis).

#### 9.4. RELACJE MIĘDZY POZIOMEM ROZWOJU SPOŁECZNO-GOSPODARCZEGO A LICZBĄ ZAKŁADÓW OSÓB FIZYCZNYCH

Działalność gospodarcza małych firm wykazuje silny związek z rynkami lokalnymi. Jednak rynki lokalne obejmują wiele podmiotów gospodarczych, które wywołują efekty podażowe towarów, dóbr, kapitałów i usług. Powstaje pytanie czy inne podmioty gospodarcze hamują rozwój małych zakładów poprzez zwiększoną konkurencję, czy też sprzyjają ich powstawaniu poprzez możliwości współpracy?

Miernikiem poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego poszczególnych jednostek przestrzennych mogą być dochody ogółem gminy na 1 mieszkańca. Wskazują one bowiem na przedsiębiorczość ludności oraz prężność władz lokalnych. Interesującym zatem wydaje się, czy dochody gmin wpływają na potencjał pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej. W świetle powyższych uwag weryfikacji poddano 3 następane hipotezy.

**Hipoteza 7.** Aktywność gospodarcza w poszczególnych jednostkach przestrzennych mierzona liczbą podmiotów osób fizycznych na 1000 mieszkańców ( $y$ ) zależy statystycznie od liczby wszystkich podmiotów gospodarczych przypadających na 1000 mieszkańców ( $x_1$ ).

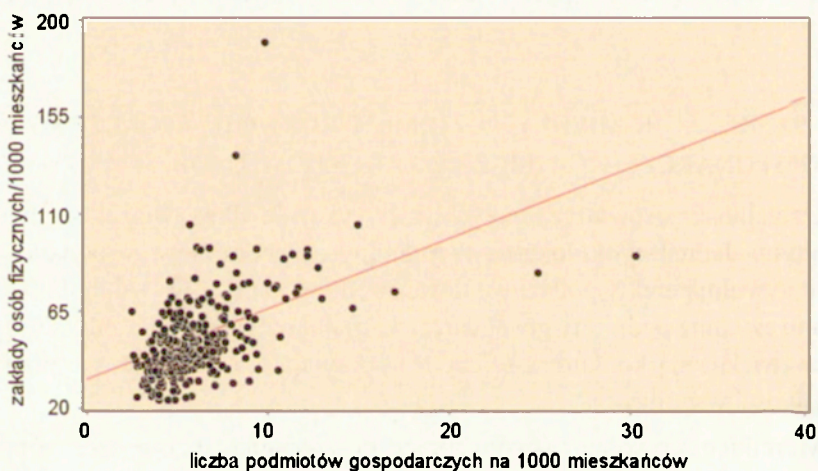
**Hipoteza 8.** Aktywność gospodarcza w poszczególnych jednostkach przestrzennych mierzona liczbą podmiotów osób fizycznych na 1000 mieszkańców ( $y$ ) zależy statystycznie od liczby spółek z udziałem kapitału zagranicznego na 1000 mieszkańców ( $x_8$ ) funkcjonujących na tych obszarach.

**Hipoteza 9.** Aktywność gospodarcza w poszczególnych jednostkach przestrzennych mierzona liczbą podmiotów osób fizycznych na 1000 mieszkańców ( $y$ ) zależy statystycznie od dochodów gmin przypadających na 1 mieszkańca ( $x_9$ ).

Równanie regresji dla hipotezy 7 przyjmuje postać (ryc. 41):

$$y = 3,2708 x_7 + 33,305$$

Współczynnik korelacji  $r = 0,50333$ . Oznacza to, że istnieje współzależność między badanymi cechami. Procedura weryfikacyjna pozwala stwierdzić, że nie ma podstaw do odrzucenia hipotezy mówiącej, że liczba zakładów osób fizycznych zależy statystycznie od potencjału gospodarczego poszczególnych jednostek przestrzennych.



Ryc. 41. Relacje między liczbą zakładów osób fizycznych a liczbą podmiotów gospodarczych na 1000 mieszkańców (Źródło: opracowanie własne).

Relations between the number of companies of natural persons and the number of business entities per 1000 inhabitants. X – the number of business entities per 1000 inhabitants. Y – the companies of natural persons per 1000 inhabitants (Source: author's own analysis).

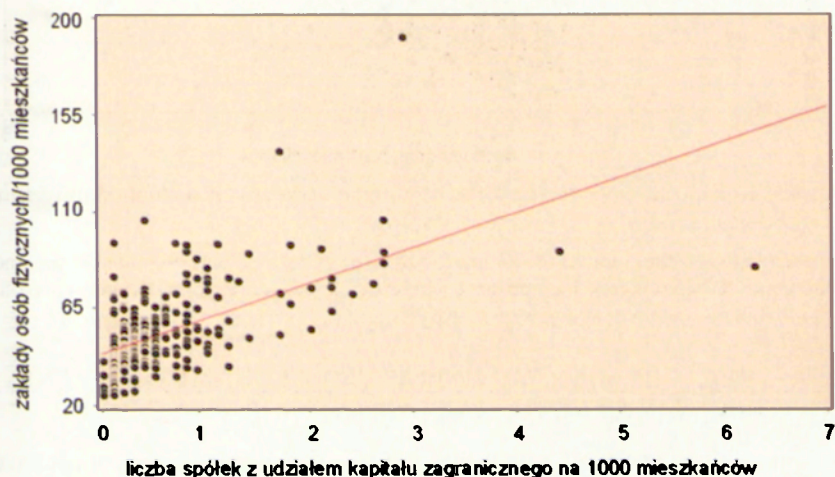
Natomiast równanie regresji dla hipotezy 8 przyjmuje postać (ryc. 42):

$$y = 16,373 x_8 + 44,033$$

przy czym współczynnik korelacji  $r = 0,58651$ . Oznacza to, że istnieje zależność między badanymi cechami.



Rezultat ten nie jest zgodny z innymi wynikami badań (Jackson, Klich, Poznańska 2000), wg których wskaźnik narodzin firm krajowych nie był związany z liczbą firm zagranicznych działających w danym województwie. Należy jednak zwrócić uwagę na to, że napływ kapitału zagranicznego powoduje m.in. zwiększenie dochodów ludności, a to pociąga za sobą wzrost popytu na towary i usługi. Zazwyczaj zakłady osób fizycznych wypełniają nisze w gospodarce, w obrębie których nie funkcjonują spółki z udziałem kapitału zagranicznego; nie ma więc silnej konkurencji między nimi. Można więc sądzić, że zmiany społeczno-gospodarcze wywołane przez kapitał zagraniczny wpływają na wzrost dochodów ludności, zróżnicowanie popytu, a to daje asumpt do powstawania nowych zakładów osób fizycznych. W przypadku spółek krajowych może wystąpić sprzeczność interesów, w wyniku której spółki z udziałem kapitału zagranicznego będą hamować powstawanie nowych spółek krajowych.



Ryc. 42. Relacje między liczbą zakładów osób fizycznych a liczbą spółek z udziałem kapitału zagranicznego na 1000 mieszkańców (Źródło: opracowanie własne).

Relations between the number of the companies of natural persons and the number of companies with foreign capital per 1000 inhabitants. X – the number of companies with foreign capital per 1000 inhabitants, Y – the companies of natural persons per 1000 inhabitants (Source: author's own analysis).

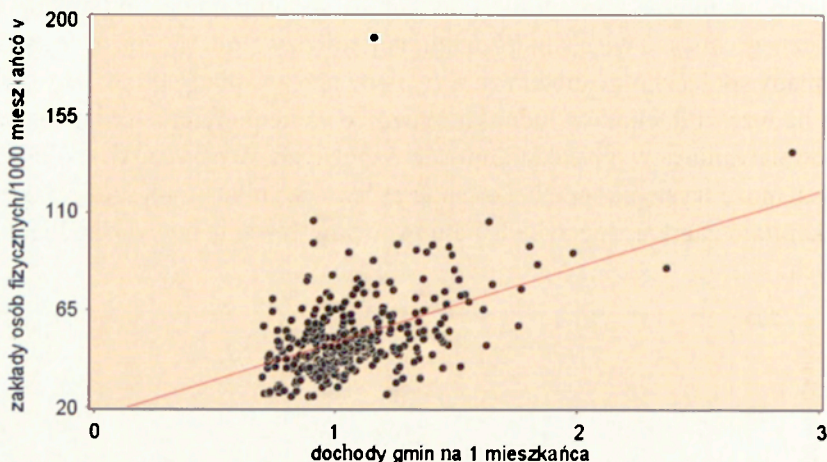
Równanie regresji dla hipotezy 9 przyjmuje postać (ryc. 43):

$$y = 34,937 x_9 + 15,135$$

przy czym współczynnik korelacji wynosi 0,49885. Oznacza to, że istnieje zależność między badanymi cechami. Procedura weryfikacyjna prowadzi do wniosku, że nie ma podstaw do odrzucenia hipotezy o statystycznej zależności potencjału pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej od do-

chodów gmin na 1 mieszkańca w poszczególnych jednostkach przestrzennych (ryc. 43).

Rezultat ten jest oczywisty, bowiem wysokie dochody ogółem gmin świadczą pośrednio o dochodach społeczności lokalnych. Sprawne funkcjonowanie małych zakładów mobilizuje innych do przedsiębiorczych zachowań (efekt demonstracji).



Ryc. 43. Relacje między liczbą zakładów osób fizycznych a dochodami gmin na 1 mieszkańca (Źródło: opracowanie własne).

Relations between the number of companies of natural persons and communes' income per 1 inhabitant. X – communes' income per 1 inhabitant, Y – the companies of natural persons per 1000 inhabitants (Source: author's own analysis).

#### 9.5. RELACJE MIĘDZY WYBRANYMI CECHAMI OTOCZENIA BIZNESU A LICZBĄ ZAKŁADÓW OSÓB FIZYCZNYCH

Z punktu widzenia indywidualnej działalności gospodarczej, oprócz wcześniej omówionych wydaje się, że duże znaczenie mają także cechy odnoszące się do dostępności kredytowej podmiotów. Jedną z barier rozwoju prywatnej przedsiębiorczości jest brak kapitału. Osoby fizyczne przy zakładaniu firmy najczęściej korzystają z oszczędności własnych lub najbliższej rodziny. Jednak w ostatnich latach pojawiła się tendencja do zaciągania kredytów krótko- i długoterminowych. Sprzyja temu obniżenie stóp procentowych oraz zróżnicowana oferta bankowa. W związku z tym podjęto próbę odpowiedzi na pytanie czy dostępność usług bankowych wpływa na powstawanie małych prywatnych zakładów. Jako miernik dostępności usług bankowych przyjęto liczbę banków na 10000 mieszkańców.

Jak wykazano w rozdz. 4.2.2 samorządy lokalne mogą wspierać prywatną przedsiębiorczość m.in. poprzez budowę i organizację tzw. instytucji otocze-



nia biznesu. Powstaje zatem pytanie czy wydatki inwestycyjne gmin wpływają na rozwój mikro-firm prywatnych.

Dla zbadania wpływu wymienionych cech na rozwój indywidualnej działalności gospodarczej sformułowano i poddano weryfikacji hipotezy:

**Hipoteza 10.** Aktywność gospodarcza w poszczególnych jednostkach przestrzennych mierzona liczbą podmiotów osób fizycznych na 1000 mieszkańców ( $y$ ) zależy statystycznie od liczby banków na 10 000 mieszkańców ( $x_{10}$ ).

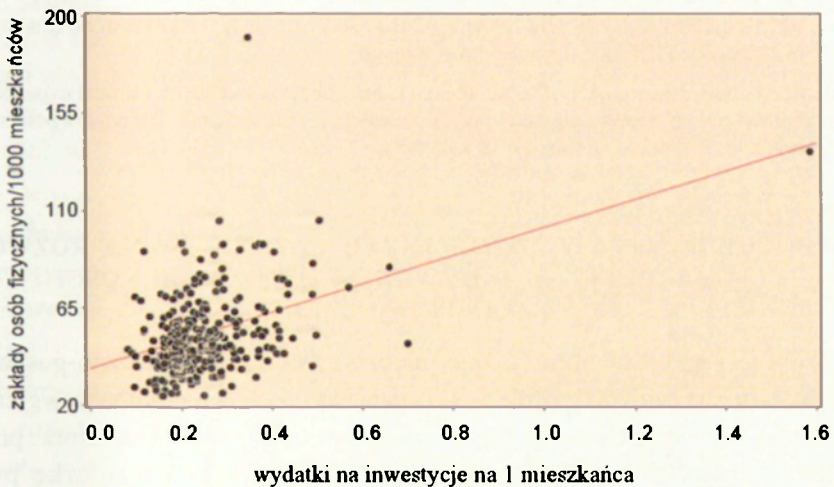
**Hipoteza 11.** Aktywność gospodarcza w poszczególnych jednostkach przestrzennych mierzona liczbą podmiotów osób fizycznych na 1000 mieszkańców ( $y$ ) zależy statystycznie od wielkości wydatków inwestycyjnych gmin na 1 mieszkańca ( $x_{11}$ ).

Równanie regresji dla hipotezy 10 przyjęło postać (ryc. 44):

$$y = 95,445 x_{10} + 44, 332,$$

a współczynnik korelacji  $r$  wyniósł 0,18795.

Chociaż procedura weryfikacyjna pozwala przyjąć hipotezę, to jednak współczynnik determinacji wskazuje, że niecałe 4% zróżnicowania liczby zakładów osób fizycznych jest statystycznie zależne od liczby banków na 10 000 mieszkańców.



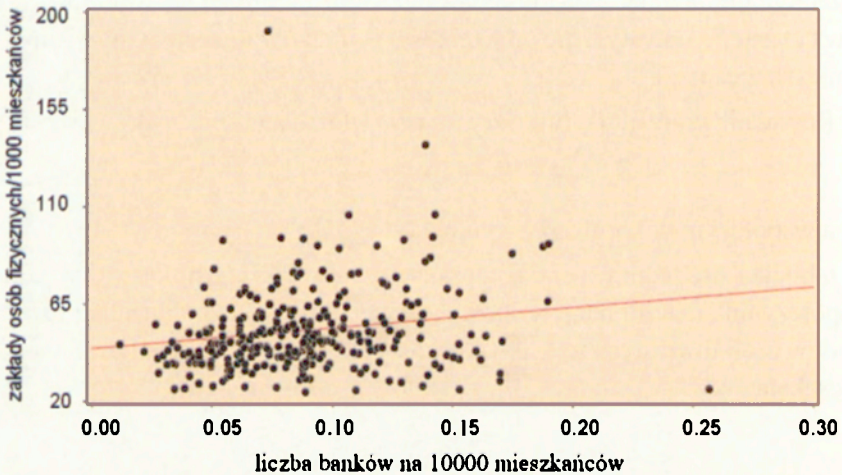
Ryc. 44. Relacje między liczbą zakładów osób fizycznych a liczbą banków na 10 000 mieszkańców (Źródło: opracowanie własne).

Relations between the number of the companies of natural persons and the number of banks per 10 000 inhabitants. X – the number of banks per 10 000 inhabitants, Y – the companies of natural persons per 1000 inhabitants (Source: author's own analysis).

Natomiast równanie regresji dla hipotezy 11 przyjęło postać (11):

$$y = 65,205 x_{11} + 36,778$$

a współczynnik korelacji  $r$  wyniósł 0,48830. Świadczy to o zależności między badanymi cechami. W wyniku procedury weryfikacyjnej nie znaleziono podstaw do odrzucenia hipotezy mówiącej, że potencjał pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej zależy statystycznie od wydatków inwestycyjnych na 1 mieszkańca w poszczególnych jednostkach przestrzennych (ryc. 45).



Ryc. 45. Relacje między liczbą zakładów osób fizycznych a wydatkami na inwestycje na 1 mieszkańca (Źródło: Opracowanie własne).

Relations between the number of companies of natural persons and the investment expences per 1 inhabitant. X – investment expences per 1 inhabitant, Y – the companies of natural persons per 1000 inhabitants (Source: author's own analysis).

#### 9.6. OCENA WPLYWU WYBRANYCH CZYNNIKÓW NA ROZWÓJ POZAROLNICZEJ INDYWIDUALNEJ DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

Powyżej przedstawiono relacje między 11 cechami społeczno-gospodarczymi a liczbą zakładów osób fizycznych. Wyboru cech dokonano wg kryteriów merytorycznych i technicznych i opierano się głównie na literaturze przedmiotu i licznych wywiadach przeprowadzonych przez autorkę pracy z właścicielami pozarolniczych indywidualnych podmiotów gospodarczych.

Procedura weryfikacyjna we wszystkich opisanych przypadkach prowadziła do wniosku, że nie ma podstaw do odrzucenia poszczególnych hipotez, jednak wartości współczynników korelacji i determinacji (tab. 43) świadczyły o różnym poziomie powiązań między cechami.



Tabela 43. Relacje między liczbą zakładów osób fizycznych a wybranymi cechami

| Cecha    | Równanie regresji            | Współczynnik korelacji między liczbą zakładów a wybranymi cechami | Współczynnik determinacji |
|----------|------------------------------|---|---------------------------|
| $X_5$    | $y = 0,1974x_5 + 16,614$     | 0,60999   | 0,37209                   |
| $X_8$    | $y = 16,373 x_8 + 44,033$    | 0,58651   | 0,34399                   |
| $X_7$    | $y = 0,4515x_7 + 29,256$     | 0,52585   | 0,27652                   |
| $X_7$    | $y = 3,2708 x_7 + 33,305$    | 0,50333   | 0,25334                   |
| $X_9$    | $y = 34,937 x_9 + 15,135$    | 0,49885   | 0,24885                   |
| $X_{11}$ | $y = 65,205 x_{11} + 36,778$ | 0,48830   | 0,23843                   |
| $X_6$    | $y = 0,1635 x_6 + 41,431$    | 0,35849   | 0,12851                   |
| $X_1$    | $y = 0,0094x_1 + 50,436$     | 0,24454   | 0,05980                   |
| $X_{10}$ | $y = 95,445 x_{10} + 44,332$ | 0,18795   | 0,03532                   |
| $X_4$    | $y = -1,26673x_4 + 68,69299$ | -0,37853  | 0,14328                   |
| $X_3$    | $y = -0,326x_3 + 67,321$     | -0,38026  | 0,14460                   |

Źródło: obliczenia własne.

Przedstawione rozważania upoważniają do sformułowania następujących wniosków:

1. Liczba zakładów osób fizycznych na obecnym etapie rozwoju jest istotnie związana z poziomem telefonizacji, z potencjałem gospodarczym rejonów (spółki z udziałem kapitału zagranicznego, podmioty gospodarcze zarejestrowane w systemie REGON) oraz z odsetkiem ludności miejskiej. Współczynniki korelacji są wyższe od 0,5, a współczynnik determinacji przyjmuje wartości wyższe od 0,25.

2. Słabsze powiązania zaobserwowano pomiędzy liczbą zakładów osób fizycznych a działalnością samorządów gminnych (dochody gmin na 1 mieszkańca i wydatki inwestycyjne na 1 mieszkańca). Współczynniki korelacji były wyższe od 0,48, ale niższe od 0,50, a współczynniki determinacji przyjęły wartości od 0,23 do 0,25.

3. Niewielki wpływ na rozwój pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej miała gęstość dróg na 100 km<sup>2</sup>, dostępność do usług bankowych, rozmiary bezrobocia oraz zatrudnienie w rolnictwie. Współczynniki korelacji są niższe od 0,4, a współczynniki determinacji są bardzo niskie (niższe od 0,20).

Przeprowadzone badania potwierdziły zróżnicowany wpływ poszczególnych czynników na rozwój pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej. Dobra znajomość tych zależności jest niezbędna dla opracowania instrumentów pozwalających na pobudzenie pożądanych rodzajów działalności gospodarczej. Jest to szczególnie istotne w obecnej sytuacji gospodarczej kraju. Chociaż nie należy przeceniać roli zakładów osób fizycznych w zwalczaniu bezrobocia to nie wolno nie doceniać ich znaczenia w strukturze zatrudnienia kraju.





## 10. TENDENCJE PRZYSZŁYCH PRZEMIAN POZAROLNICZEJ INDYWIDUALNEJ DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ W POLSCE

Zgodnie z uzyskanymi wynikami badań należy przyjąć, że struktury (rodzajowa, przestrzenna, wielkościowa) pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej będą w dalszym ciągu ulegać zmianie. Tendencje przyszłych zmian będą w głównym stopniu wyznaczać następujące czynniki:

- polityka rządu (warunki makroekonomiczne, system wspierania małych firm, warunki prawne, podatkowe funkcjonowania działalności gospodarczej),
- członkostwo Polski w Unii Europejskiej,
- sytuacja demograficzna kraju,
- sytuacja ekonomiczna gospodarstw domowych.

Przemiany indywidualnej działalności gospodarczej w Polsce będą przebiegać w czterech płaszczyznach:

- zmiana roli indywidualnych podmiotów w strukturze gospodarki narodowej.
- przemiany struktury wielkościowej podmiotów gospodarczych.
- przemiany struktury rodzajowej.
- przemiany struktury przestrzennej.

### 10.1. TENDENCJE PRZYSZŁYCH PRZEMIAN ROLI INDYWIDUALNYCH PODMIOTÓW W STRUKTURZE GOSPODARKI NARODOWEJ

Rola pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej w strukturze gospodarki kraju będzie rosnać, bowiem jak wskazują badania, nowe miejsca pracy powstają głównie w małych i średnich przedsiębiorstwach. Tempo tego wzrostu będzie zależeć od tego, w jakim stopniu firmy te zdołają przystosować się do nowych uwarunkowań związanych z przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej. Członkostwo w Unii oznacza przede wszystkim wzrost konkurencji. Już dzisiaj widoczne są różnice w poziomie innowacyjności, w poziomie świadczenia usług, w działalności eksportowej oraz w efektywności małych firm krajowych i unijnych na korzyść tych ostatnich. Ponadto wszystkie małe przedsiębiorstwa będą musiały spełnić normy jakościowe i środowiskowe UE. Dlatego drobne zakłady będą zmuszone do poszukiwań nowych strategii funkcjonowania (np. strategia niskich kosztów (por. Porter 1994), strate-

gia zróżnicowania, strategia segmentacji rynku) i technik finansowania (np. leasing – por.: Ostaszewski, Rozbicki 1998; Targalski 1999; Tłoczyński 1999 – factoring, franchising).

Coraz częściej spotykanym sposobem powiązań kooperacyjnych jest tworzenie sieci (związków) kooperacyjnych między małymi firmami lub między firmami różnej wielkości (por. rozdz. 2.2.3.2). W krajach wysoko rozwiniętych częsta jest współpraca dużej firmy z licznymi małymi przedsiębiorstwami. Tego rodzaju kooperacja jest rozpowszechniona w przemyśle samochodowym. W Niemczech np. liczne małe i średnie przedsiębiorstwa produkują do różnych fabryk samochodów wały, łożyska, pompy wtryskowe i akcesoria wnętrza. General Motors ma ok. 32 000 małych i średnich dostawców, a sprzedaje samochody przez sieć 10 000 niezależnych dealerów (Tyc 1992), japońska firma Nissan w latach 70. XX wieku miała ok. 4000 drobnych dostawców (Chołaj 1976), a na potrzeby fiata pracuje 25 000 małych firm, będących w poziomych i pionowych związkach kooperacyjnych (Tyc 1992).

Sprostanie warunkom integracji wymaga ciąglego inwestowania w jakość, nowoczesne techniki i technologie (Poznańska 2000). Adaptacja do nowych warunków umożliwi dalszy rozwój małych firm i zwiększanie się ich roli w gospodarce kraju.

#### 10.2. TENDENCJE PRZYSZŁYCH PRZEMIAN STRUKTURY WIELKOŚCIOEWJ POZAROLNICZYCH INDYWIDUALNYCH PODMIOTÓW GOSPODARCZYCH

Problem rozmiarów podmiotów gospodarczych jest przedmiotem rozważań teorii ekonomii. Do dziś jednak nie ma jednoznacznych opinii w tym względzie, optymalna bowiem wielkość przedsiębiorstwa jest pojęciem względnym, zależnym od warunków rynkowych, przyjętych kryteriów i horyzontu czasowego. Dlatego też ekonomiczne optimum wielkości podmiotu gospodarczego może kształtować się różnie w tej samej branży, a nawet dla tego samego rodzaju działalności (Niewadzi 1991 a). Wielkość małej firmy uzależniona jest od chłonności rynku, który w stosunku do niej pełni funkcję regulatora produkcji, a więc określa jej rozmiary i strukturę.

W Polsce wśród zakładów osób fizycznych najwięcej było podmiotów jednoosobowych. Stanowiły one ponad połowę ogólnej liczby firm. Przeprowadzone badania wykazały, że najwięcej firm jednoosobowych powstało w pierwszych dwóch latach transformacji gospodarki. Później coraz częściej pojawiały się firmy z większą liczbą miejsc pracy. Z badań wynika również, że najczęściej upadają najmniejsze zakłady. Natomiast większe szanse przetrwania mają tzw. „zakłady rozwojowe”, zwiększające produkcję, a także liczbę pracowników. Można zatem przypuszczać, że w Polsce nastąpią zmiany wielkościowe



indywidualnych podmiotów gospodarczych. Sprzyjać temu będą projektowane obecnie ulgi podatkowe dla przedsiębiorców tworzących dodatkowe miejsca pracy. Również władze lokalne w ramach walki z bezrobociem są coraz bardziej zainteresowane rozwojem zakładów, które z jednej strony dawałyby możliwość zatrudniania większej liczby pracowników, a z drugiej – zasilalyby budżet lokalny z tytułu podatków i opłat.

Natomiast istotnym czynnikiem ograniczającym wielkość podmiotów gospodarczych są w Polsce koszty pracy. Płace są obciążone następującymi składkami:

- składka na ubezpieczenia społeczne: emerytalne, rentowe, wypadkowe i chorobowe (36,62% podstawy wymiaru składki<sup>94</sup>),
- składka na Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych (0,08% podstawy wymiaru składki na ubezpieczenie społeczne),
- opłata na Państwowy Fundusz Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych,
- składka na Fundusz Pracy (2,45% podstawy składki na ubezpieczenie społeczne).

W Polsce całość składki jest opłacana wyłącznie przez pracodawcę. Innym kosztem pracy dla pracodawcy są wynagrodzenia pracownika w okresie zwolnienia lekarskiego<sup>95</sup>. 1 złotówka płacy jest obciążona 83 groszami podatków i quasi-podatków. Tak wysokie koszty pracy nie skłaniają pracodawców do tworzenia nowych miejsc i zatrudniania dodatkowych pracowników.

### 10.3. TENDENCJE PRZYSZŁYCH PRZEMIAN STRUKTURY RODZAJOWEJ INDYWIDUALNYCH PODMIOTÓW GOSPODARCZYCH

Badania struktury rodzajowej indywidualnej działalności gospodarczej Polsce w latach 1988–1998 potwierdziły stosunkowo duże jej przemiany i można sądzić, iż w najbliższym okresie będzie ona ulegać dalszym przemianom.

W świetle obserwacji dotychczasowych tendencji oraz na podstawie literatury przedmiotu można wysnuć wnioski na czym będą polegać przemiany struktury rodzajowej indywidualnej działalności gospodarczej w Polsce:

**1. Obniżanie się udziału handlu w strukturze indywidualnej działalności gospodarczej.** Zmiany będą spowodowane głównie wstąpieniem Polski do Unii Europejskiej. W państwach Europy Zachodniej obserwuje się 2 podstawowe tendencje przemian w handlu: koncentrację i internacjonalizację. W procesie koncentracji rośnie znaczenie wielkopowierzchniowych punktów sprzedaży (hipermarketów, supermarketów). Dla przykładu w Belgii połowa

<sup>94</sup> W listopadzie 2000 r. minimalna składka na ubezpieczenie emerytalne wynosiła 218,99 zł (19,52%), rentowe 145,84 zł (13%), chorobowe 27,49 zł (2,45%), wypadkowe 18,18 zł (1,62%).

<sup>95</sup> Przeciętny pracownik w Polsce przebywa na zwolnieniu lekarskim 19 dni (Tanaś 1997).

obrotów artykułami żywnościowymi ma miejsce w sieciach super- i hipermarketów, z czego prawie 80% należy do 5 przedsiębiorstw (Kłosiewicz 1997 a,b). Internacjonalizacja handlu jest decydującym czynnikiem konkurencji rynkowej. Wiele czołowych przedsiębiorstw handlowych (np. Tengelmann, Metro) osiąga większą część swych obrotów za granicą (Ullman 1998). W Polsce również mamy do czynienia z ekspansją zachodnioeuropejskich przedsiębiorstw handlowych. Na koniec 1996 r. w Polsce funkcjonowało 325 supermarketów zachodnich koncernów i do 2005 r. ma ich powstać 650 (Ullman 1998)<sup>96</sup>. Zagraniczne przedsiębiorstwa handlowe wchodzące na polski rynek posiadają o wiele większy kapitał aniżeli rodzime firmy tego typu. Dodatkowo jak wskazuje Z. Taylor (2000, s. 27) „*rozwijają one sieć własnych dużych sklepów prowadzących głównie sprzedaż szerokiego asortymentu artykułów spożywczych. Prowadzą handel dyskontowy zadawalając się zazwyczaj niższą od przeciętnej marżą, a pokaźne środki przeznaczają na działania marketingowe i agresywną reklamę*”. Oznacza to olbrzymią konkurencję dla małych rodzimych jednostek handlowych. Konsekwencją tego może być nadmierna ich likwidacja. Pojawia się przy tym wysokie bariery wejścia na rynek nowych przedsiębiorstw: rosnące koszty uruchomienia działalności handlowej, malejąca dostępność lokalizacji sklepowych, działania ograniczające wejście nowych firm na rynek, podejmowane przez już istniejące firmy (Kłosiewicz, Strużycki 1997). I choć istniejące w Polsce prawodawstwo reguluje zasady koegzystencji wielkich i małych firm handlowych (Taylor 2000), to konflikty między nimi w przyszłości wydają się nieuniknione (por. Guy 1994).

W tej sytuacji jedną z możliwych metod działania małych podmiotów handlowych jest zakładanie związków kooperacyjnych oraz korzystanie z dostępnych metod wspierania jak np. franchising. Badania wykazały, że małe firmy, handlowe korzystając z systemów franchisingowych, mają większe szanse przetrwania w pierwszych 2–3 latach, niż wówczas gdy działają samodzielnie. Na świecie w prywatnym biznesie po pierwszym roku kontynuuje działalność zaledwie 62% indywidualnych firm<sup>97</sup>, a w przypadku firm franchisingowych – 97%. Po 10 latach na rynku pozostaje 18% indywidualnych firm, natomiast 72% franchisingobiorców działa dalej (Kłosiewicz, Strużycki 1997).

**2. Wzrost znaczenia działalności produkcyjnej.** Będzie to spowodowane rozwojem więzi kooperacyjnych między dużymi zakładami montującymi produkty finalne a małymi firmami, które na zlecenie wspomnianych zakładów będą produkować części. Współpraca taka wpłynie na obniżenie kosztów produkcji i utrzymanie małych zakładów na rynku, a ze względu na ciągłość

<sup>96</sup> Dla porównania w tym czasie w Czechach funkcjonowało 535 supermarketów i ma być ich do 2005 r. jeszcze 290, a na Węgrzech było 750, a do 2005 r. ma ich być jeszcze 650 (Ullman 1998).

<sup>97</sup> Dotyczy to wszystkich małych i średnich (nie tylko mikro) firm prywatnych.



zamówień, która zapewni im ekonomiczną stabilność – kooperacja ta może również wpływać na rozwój zakładów osób fizycznych.

**3. Wzrost znaczenia usług.** Wynikać to będzie z ogólnoświatowych tendencji wzrostu znaczenia usług w gospodarkach poszczególnych krajów. Wraz z bogaceniem się społeczeństwa wzrośnie znaczenie usług zapewniających indywidualny komfort klienta.

**4. Wzrost znaczenia podmiotów świadczących usługi w zakresie oprogramowania komputerowego oraz obsługi komputerów.** Będzie to związane z prowadzoną na szeroką skalę komputeryzacją firm, gospodarstw domowych i innych dziedzin życia.

**5. Wzrost znaczenia firm prowadzących działalność związaną z prowadzeniem biznesu** (biura rachunkowe, reklama, prawnicy itp.). Będzie to wynikać z tzw. outsourcingu, czyli zlecaniu przez różnego rodzaju przedsiębiorstwa prac związanych z obsługą firmy innym wyspecjalizowanym firmom. Pozwoli to na uzyskanie usługi na najwyższym poziomie i obniżenie kosztów własnych przedsiębiorstwa. Działania takie będą konieczne zwłaszcza przy zwiększonej konkurencji. Profesjonalizm usług biznesowych pozwoli na utrzymanie pozycji firmy na rynku.

**6. Wzrost znaczenia podmiotów związanych z ochroną zdrowia w wyniku reform i zmian systemu ubezpieczeń.** Słaba dostępność usług lekarskich w publicznej służbie zdrowia będzie sprzyjać powstawaniu prywatnych zakładów medycznych.

**7. Wzrost znaczenia podmiotów związanych z pośrednictwem finansowym,** co będzie związane ze wzrastającą popularnością giełdy, banków, ubezpieczeń itp.

**8. Utrzymanie znaczenia budownictwa.** Wydaje się, że w najbliższym okresie ze względu na bardzo wysokie ceny mieszkań oraz usług budowlanych ten rodzaj działalności nie będzie zwiększać swego udziału. Wprowadzane kredyty hipoteczne i premie gwarancyjne, adaptowanie hoteli, strychów na mieszkania oraz odpisywanie od podatku kwoty przeznaczonej na remonty pozwolą jedynie utrzymać podmiotom budowlanym dotychczasowe znaczenie. W związku z przystąpieniem Polski do UE planowane jest podwyższenie stawki podatku VAT na towary i usługi budowlane z 7% do 22%.

**9. Obniżanie się udziału transportu,** w związku z systematycznymi podwyżkami cen paliw, z jednej strony oraz wzrostem liczby indywidualnego transportu na własne potrzeby z drugiej.

**10. Wzrost znaczenia usług turystycznych.** Niektóre regiony kraju mają duże walory turystyczno-wypoczynkowe. Szacuje się, że 1/3 gmin ma dobre warunki do rozwoju turystyki. Duże znaczenie w aktywizacji obszarów wiejskich przypisuje się agroturystyce, którą wiele gmin wpisało w strategię swo-

jego rozwoju. W związku z przystąpieniem Polski do UE rozwój usług turystycznych jest istotny, bowiem turystyka jest ważną dziedziną zachowań konsumpcyjnych gospodarstw domowych w państwach Europy Zachodniej (Kłosiński 1997). Przewiduje się, że w tych krajach popyt na usługi turystyczne utrzyma się na dotychczasowym wysokim poziomie. Polska może wykorzystać tę sytuację i przyciągnąć turystów z Zachodu. W tym celu należy stale rozwijać usługi w zakresie turystyki i podnosić ich jakość.

#### 10.4. TENDENCJE PRZYSZŁYCH PRZEMIAN STRUKTURY PRZESTRZENNEJ INDYWIDUALNEJ DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

Analiza przemian struktury przestrzennej indywidualnej działalności gospodarczej w Polsce wykazała, że zarysowuje się tendencja do niewielkiej dekoncentracji podmiotów gospodarczych w strukturze kraju. Wydaje się, że proces ten będzie się pogłębiał. Do czynników wpływających na tę dekoncentrację należy zaliczyć m.in.:

1. Rosnącą konkurencję i wynikającą z niej konieczność poszukiwania nowych rynków zbytu.

2. Wysokie ceny wynajmu lokali do prowadzenia działalności gospodarczej w dużych ośrodkach gospodarczych i w ich centrach.

3. Niższe niż w miastach stawki podatków od budowli i gruntów przeznaczonych pod działalność gospodarczą na terenach wiejskich.

5. Usprawnianie łączności (zwłaszcza linii telefonicznych stacjonarnych i komórkowych, usług komputerowych) między miastem a sąsiadującymi gminami.

Proces dekoncentracji zakładów osób fizycznych będzie przebiegał selektywnie. Oznacza to, że niektóre rodzaje działalności gospodarczej będą bardziej niż inne podatne na przesuwanie się z wielkiego ośrodka na tereny wiejskie. Duże (pod względem zajmowanej powierzchni) podmioty gospodarcze będą przenosić się na tereny wiejskie. Tego typu tendencje zaznaczyły się już w obrębie podmiotów budowlanych, hurtowo-składowych oraz produkcyjnych. Coraz częściej wielkie hurtownie lokalizowane są na terenach wiejskich, a ostatnio duże sklepy samoobsługowe również są lokalizowane z dala od centrów miast, przy czym właściciele zapewniają dojazd (często bezpłatny) kursującym regularnie autobusem. Można również przypuszczać, że małe wielobranżowe sklepy będą przenosić się na peryferyjne osiedla mieszkaniowe w miastach i do małych wsi.

Należy jednak pamiętać, że charakterystyczną cechą małych firm jest ich ciążenie do dużych ośrodków gospodarczych, co oznacza, że proces dekoncentracji będzie przebiegać powoli.



## 11. PODSUMOWANIE I WNIOSKI

Przeprowadzone badania wykazały, że działalność osób fizycznych stała się ważnym elementem aktywizującym gospodarkę i łagodzącym społeczne skutki okresu transformacji. W analizowanym okresie prawie wszystkie nowe miejsca pracy powstawały w sektorze prywatnym, w tym w zakładach osób fizycznych. Podczas gdy w latach 1990–2003 w całej gospodarce narodowej liczba pracujących obniżyła się z 16,4 mln osób do 12,6 mln osób (*Roczniki Statystyczne* GUS, 1991, 2004), tj. do 76,8%, to w pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej liczba pracujących zdecydowanie rosła, z 1,9 mln do 4,8 mln, dając w tym okresie 2,9 mln nowych miejsc pracy netto (po uwzględnieniu miejsc pracy zlikwidowanych w tym okresie). Pojawiło się pozytywne pod względem ekonomicznym i psychologicznym zjawisko „samozatrudnienia”.

Tradycyjne teorie lokalizacji nie pozwalają w dostateczny sposób wyjaśnić i zrozumieć procesów lokalizacji pozarolniczych indywidualnych podmiotów gospodarczych. Teorie te zajmowały się wielkimi przedsiębiorstwami, a ich lokalizację ujmowały statycznie. Związane to było ze strukturą kosztów wytwarzania, w której dominujące znaczenie miały koszty implikowane bezpośrednio czynnikami lokalizacji. Dlatego w tradycyjnym ujęciu procesów lokalizacji działalności gospodarczej poszukiwano jednego głównego czynnika lokalizacji, który wyznaczał rozkład przestrzenny procesów wytwarzania. Faktem jest, że jak wskazuje K. Kuciński (1996, s. 231) w klasycznych teoriach lokalizacji przedsiębiorstw rozróżniano czynniki ogólne (dla całej produkcji przemysłowej) oraz czynniki szczegółowe (dla konkretnych rodzajów produkcji). Jednak należy się zgodzić z tezą tego Autora, że „*ujęcie to w niedostatecznym stopniu akcentuje palącą współcześnie konieczność zindywidualizowanego traktowania zagadnień lokalizacji, jej uwarunkowań i czynników*”.

Spośród współczesnych nurtów badawczych lokalizacji działalności gospodarczej mało przydatne do wyjaśniania procesów lokalizacji zakładów osób fizycznych okazały się również teorie: cyklu życia produktów oraz dyfuzji innowacji. Odnoszą się one głównie do małych przedsiębiorstw wysokiej technologii. Badania B. Mizgajskiej 2004 wykazały, że pozarolnicze indywidualne podmioty gospodarcze odznaczały się przestarzałym parkiem maszynowym, stosowaniem starych technologii oraz niską aktywnością innowacyjną. Natomiast dla zrozumienia procesów lokalizacji mikro-firm prywatnych istotne oka-

zały się: koncepcja korzyści i niekorzyści aglomeracji, teoria biegunów wzrostu oraz teoria terytorialnych systemów produkcyjnych. W pracy stwierdzono, że proces rozwoju pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej rozwijał się ze zmiennym natężeniem w czasie i przestrzeni, a zmiany w rozmieszczeniu zakładów osób fizycznych spowodowane były zróżnicowanym stopniem atrakcyjności (wyposażenia instytucjonalnego i społecznego) poszczególnych jednostek przestrzennych dla ich lokalizacji. W początkowym okresie transformacji w strukturze przestrzennej pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej wyraźnie dominowały rejony związane z wielkimi miastami, które oferowały największe korzyści lokalizacji. W najbliższym sąsiedztwie wielkich miast tworzyła się „strefa wymywania” odznaczająca się zdecydowanie niższą aktywnością gospodarczą osób fizycznych. Proces „rozprzestrzeniania się przedsiębiorczości” odbywał się na drodze dyfuzji hierarchicznej. W następnym okresie (zaawansowane stadium transformacji) obserwuje się zdecydowane ożywienie przedsiębiorczości osób fizycznych w rejonach położonych w strefach podmiejskich aglomeracji miejsko-przemysłowych (efekt sąsiedztwa). Powyższa zależność nie odnosi się do Warszawy. Na obszarach sąsiadujących ze stolicą zawsze dobrze wykorzystywano atrakcyjne położenie – również w poprzednim systemie gospodarowania. Stwierdzono również, że na tym etapie transformacji pojawiły się dodatkowe czynniki lokalizacji pozarolniczych indywidualnych podmiotów gospodarczych, takie jak np. ulgi podatkowe i inwestycyjne na obszarach zagrożonych bezrobociem strukturalnym i w specjalnych strefach ekonomicznych oraz możliwości skorzystania z funduszy pomocowych Unii Europejskiej. Również działania samorządów gminnych i budowa terytorialnych systemów produkcyjnych odegrały w tym okresie swoją rolę. Co prawda w pracy nie stwierdzono jednoznacznie wpływu samorządu gminnego na rozwój przedsiębiorczości ze względu na agregację danych statystycznych, jednak studia literatury wskazują na przypadki poszczególnych gmin (Kleszczów, Rewal) w których ta działalność jest zdecydowanie widoczna. O wpływie polityki lokalnej (marketingu lokalnego) świadczą także ponadprzeciętne wartości wskaźników przedsiębiorczości w rejonach związanych z niektórymi mniejszymi ośrodkami miejskimi.

Konsekwencjami przestrzennymi działania wymienionych wyżej czynników lokalizacji było pojawienie się obszarów poza aglomeracjami miejsko-przemysłowymi i ich strefami podmiejskimi o wyższej niż przeciętnie w kraju koncentracji zakładów osób fizycznych.

Jednoznaczna odpowiedź dotycząca weryfikacji hipotez wynikających z wybranych teorii a dotyczących rozmieszczenia pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej (rozdz. 2.3.) nie jest łatwa. Wprawdzie wszystkie hipo-



tezy w różnym stopniu w trakcie badań zostały potwierdzone, to jednak traktowane łącznie nie w pełni opisują rozmieszczenie zakładów osób fizycznych. I tak potwierdzona została koncentracja badanych firm w aglomeracjach i dużych miastach (hipoteza 1). Koncentracja ta nie zawsze była proporcjonalna do potencjału demograficznego i ekonomicznego danego środowiska. Największe miasta (powyżej 200 tys. mieszkańców) odznaczały się zwykle „nad-reprezentacją” mikro-firm w stosunku do liczby ludności (w 2003 r. wyjątek stanowiły Lublin i Radom). Jednocześnie w grupie mniejszych ośrodków zależność ta była zdecydowanie słabsza. Przy tej okazji warto zauważyć, że mało zakładów osób fizycznych zanotowano w rejonach położonych w GOP-ie. Ochronna polityka państwa wobec tego regionu Polski zdecydowała o jego powolnym wchodzeniu w nowe, konkurencyjne układy powiązań.

Częściowo została potwierdzona hipoteza 2 dotycząca dużej koncentracji mikro-firm na obszarach o wysokiej atrakcyjności lokalizacyjnej. Wysoka (wyższa niż przeciętnie) koncentracja mikro-firm na obszarach położonych wzdłuż głównych arterii komunikacyjnych została potwierdzona tylko w niektórych przypadkach (np. wzdłuż głównych dróg łączących przejścia graniczne z większymi miastami na południu i na wschodzie kraju). W skali ogólnokrajowej zbyt ryzykowna jest ta teza, zwłaszcza, że wysoka koncentracja mikro-firm wzdłuż głównych korytarzy komunikacyjnych ma swoje podłoże w potencjale demograficznym, ekonomicznym, a na zachodzie kraju także w uwarunkowaniach historycznych. Jak zwraca uwagę T. Komornicki (2003, s. 228) relatywnie rozbudowana infrastruktura transportowa jest w jakiejś mierze wtórna względem tych powiązań. W analizowanym przypadku można stwierdzić, że brak odpowiednio rozwiniętej infrastruktury transportowej jest barierą w rozwoju przedsiębiorczości osób fizycznych, ale zależność odwrotna nie jest już tak jednoznaczna. Podobną sytuację można zaobserwować na obszarach atrakcyjnych turystycznie. Wysokie wskaźniki przedsiębiorczości wystąpiły w rejonach nadmorskich, tatrzańskich i bieszczadzkich. Często dotyczy to wyłącznie obszarów najbardziej atrakcyjnych, renomowanych i „modnych”. Na przykład rejony Zakopanego czy Sopotu odznaczają się bardzo wysoką koncentracją zakładów osób fizycznych, a już w rejonach sąsiednich, pomimo równie atrakcyjnego położenia zaobserwowano zdecydowanie mniejszą liczbę badanych podmiotów gospodarczych na 1000 mieszkańców. Natomiast niedorozwój infrastruktury turystycznej i słaba promocja obszarów na Pojezierzu Mazurskim i w Pieninach powodowały, że wskaźniki przedsiębiorczości kształtowały się na ogół na poziomie średniej krajowej. Na terenach objętych interwencjonizmem państwowym (SSE, gminy zagrożone bezrobociem strukturalnym, programy pomocy zagranicznej) oraz w rejonach, w których funkcjonują przejścia graniczne, koncentracja mikro-firm była zróżnicowana. W tej

grupie, obok rejonów odznaczających się dużą liczbą mikro-firm (na 1000 mieszkańców), były rejony o niższym wskaźniku przedsiębiorczości niż przeciętnie w kraju.

W przypadku przejść granicznych wyższą koncentrację badanych podmiotów gospodarczych zanotowano głównie na zachodzie i na południu (granica z Czechami) Polski. Wzdłuż wschodniej granicy nie jest to już tak jednoznaczne. Zależy to od przenikalności granicy oraz stanu infrastruktury tych obszarów. Na zachodzie Polski rejony, w których funkcjonują przejścia graniczne są przygotowane na przyjmowanie turystów zza granicy. Są tu miejsca noclegowe, parkingi, lokale gastronomiczne oraz funkcjonują duże bazy. Sprzyja to powstawaniu nowych firm. Natomiast turyści zza wschodniej granicy muszą dojechać do pobliskiego często dużego miasta, ponieważ rejony pograniczne i mniejsze miasteczka na linii granica – duże miasto, ze względu na istniejącą bazę infrastrukturalną, nie są w stanie obsługiwać ruchu turystycznego.

W świetle powyższych uwag można stwierdzić, że oprócz atrakcyjności turystycznej muszą zadziałać dodatkowe czynniki stymulujące przedsiębiorczość osób fizycznych (np. kapitał ludzki, działalność władz lokalnych).

Hipoteza 3. również została potwierdzona częściowo. Niewątpliwie zachodnie i południowe rejony przygraniczne są obszarami o podwyższonej koncentracji zakładów osób fizycznych. Ta podwyższona koncentracja badanych podmiotów gospodarczych obejmuje zarówno strefę pograniczną (rejony przylegające bezpośrednio do granicy), jak i cały region pograniczny (województwa). W 2003 r. wyjątek stanowiły rejony województwa lubuskiego, gdzie wskaźniki przedsiębiorczości były zaskakująco niskie (w latach poprzednich nie zaobserwowano takiej sytuacji). Było to związane z odpływem ludzi młodych do pracy do Niemiec oraz rozrostem szarej strefy. Generalnie obszary położone na zachodzie Polski, w związku z integracją z UE otrzymały nowe impulsy rozwojowe. Niestety jak dotąd nie w pełni wykorzystały swoje atrakcyjne położenie w zakresie lokalizacji mikro-firm. Jednocześnie wzdłuż wschodniej granicy kraju nie stwierdzono podwyższonej koncentracji zakładów osób fizycznych. Główną przyczyną są czynniki techniczno-ekonomiczne (np. braki infrastrukturalne) i społeczne (mentalność ludzi).

Nie potwierdzono jednoznacznie wpływu samorządu gminnego na proces powstawania i lokalizacji zakładów osób fizycznych ze względu na agregację danych (hipoteza 4), ale w rejonach, w których znajdują się gminy zaliczane do „złotej 50. liderów rozwoju lokalnego” (Surażska 2000) wskaźniki przedsiębiorczości były zazwyczaj wyższe od średniej krajowej (np. Ustrzyki Dolne, Kleszczów, Rewal, Mielno, Tarnowo Podgórne).



Potwierdzono także częściowo hipotezę 5, bowiem obszary o tradycjach przedsiębiorczości wyróżniają się wyższą koncentracją zakładów osób fizycznych (Wielkopolska, Podhale). W strukturze przestrzennej pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej wyłaniały się 2 osie rozwoju: pierwsza ciągnąca się łukiem od rejonów: gdańskiego przez bydgoski, poznański, wrocławski do krakowskiego; druga obejmująca rejon warszawski i łódzki. Na wschodnich obszarach peryferyjnych tylko Białystok i Lublin odznaczały się dużą koncentracją zakładów osób fizycznych. Wskaźniki przedsiębiorczości były zdecydowanie wyższe w zachodniej części kraju niż we wschodniej. Linia podziału oddziela województwa warmińsko-mazurskie, podlaskie, lubelskie i podkarpackie (o niskich wskaźnikach) od reszty kraju. W latach 1988–2003 najwięcej zakładów osób fizycznych przybyło w tych rejonach, w których było ich dużo w roku wyjściowym.

Jednoznaczne potwierdzenie tej hipotezy wymagałoby dodatkowych badań, zwłaszcza wydzielenia obszarów o rozwiniętych tradycjach przedsiębiorczości.

Reasumując można stwierdzić, że weryfikacja koncepcji teoretycznych wyjaśniających lokalizację mikro-firm w warunkach polskich jest trudna ze względu na ograniczoną sprawozdawczość, zmiany klasyfikacji działalności gospodarczej, brak szczegółowych badań w skali mikro i olbrzymią dynamikę zmian zachodzących w procesie powstawania i lokalizacji badanych podmiotów gospodarczych. Prezentowane w pracy teorie zostały wypracowane na gruncie wysoko rozwiniętych gospodarek kapitalistycznych, dlatego nie do końca pozwalają wyjaśnić analogiczne procesy w zmieniającej się gospodarce Polski. Sytuacja taka stwarza możliwość szerokiej dyskusji nad problematyką lokalizacji mikro-firm prywatnych w Polsce.

Z badań autorki wynika, że właściciele wybierają lokalizację swoich mikro-firm najczęściej bez wnikliwej analizy rynku czy korzyści aglomeracji, spontanicznie, wykorzystując np. możliwość wynajęcia taniego lokalu. Zazwyczaj decydują się na uruchomienie firmy w miejscu najbardziej im znanym, tj. w miejscu swego zamieszkania, z góry pomijając inne możliwości w tym zakresie. Z drugiej strony badania zmian w rozmieszczeniu pozarolniczych indywidualnych podmiotów gospodarczych w latach 1988–2003 wykazują podział przestrzeni na wielkie miasta (bieguny wzrostu) i otaczające je obszary. Zgodnie z tezą J. Cohena (1990), N.M. Hansena (1996) i J. Grzeszczaka (1999) nowe przestrzenie przemysłowe oparte głównie na małych i średnich przedsiębiorstwach należy rozpatrywać z punktu widzenia teorii biegunów wzrostu i rozwoju spolaryzowanego. Natomiast S. Krätke (1991), P. Veltz (1992), G. Benko (1993) wykazują, że przestrzenna koncentracja działalności gospodarczej zmniejsza zewnętrzne koszty transakcji i że największe korzy-

ści stwarzają wielkie aglomeracje miejsko-przemysłowe (zgodnie z głównymi założeniami koncepcji korzyści i niekorzyści aglomeracji). Jednak wymienieni autorzy zwracają uwagę na silną sieć powiązań między przedsiębiorstwami różnej wielkości i kooperacyjny charakter tych powiązań, a jak wykazały badania (Stryjakiewicz 1999) polskie małe firmy odznaczają się niskim stopniem powiązań sieciowych.

Szczegółowych badań wymaga również funkcjonowanie terytorialnych systemów produkcyjnych (TSP). Mikro-firmy obsługują lokalny rynek zbytu, dostosowują się do potrzeb społeczności lokalnych, ale i w przypadku TSP podstawą funkcjonowania są powiązania sieciowe. Przyjmując cytowaną już w pracy definicję TSP (Maillat 1994; Jewtuchowicz 1996; Pietrzyk 1996) i jego cechy wyodrębnione przez G Garofoliego (1992a, b) można stwierdzić, że w Polsce tylko w nielicznych miejscach one powstały. Przykładem tego może być gmina Kleszczów, gdzie dzięki zyskom uzyskiwanym z kopalni i elektrowni władze lokalne rozbudowują infrastrukturę pod potencjalną działalność gospodarczą, przyciągają inwestorów i silnie wspierają małą i średnią przedsiębiorczość. Jednak na podstawie kilku czy nawet kilkunastu tego typu przykładów nie wolno wyciągać wniosków ogólnych. Należy zgodzić się z tezą J. Dębskiego (2002b, s. 240), że w Polsce rozwój lokalny odbywa na bazie stałej firmy wiodącej, targowiska, kurortu oraz dzięki poprawnie działającej administracji.

Przy wyjaśnianiu procesu powstawania pozarolniczych podmiotów gospodarczych w warunkach polskich mało przydatna okazała się koncepcja postfordowskiego modelu produkcji. Wyjaśnia one ogólne przyczyny wzrostu znaczenia małych firm w gospodarkach światowych tradycyjnie związanych z relacjami konkurencyjności.

Koncepcje zaproponowane przez D. Maillat (1990): recesyjnego bodźca, rozpadu dużych przedsiębiorstw, wzrostu dochodów ludności, mają również ograniczone zastosowanie w polskich warunkach. Przy wyjaśniania procesu powstawania małych firm w Polsce należy z dużą ostrożnością stosować elementy wszystkich wymienionych koncepcji. W Polsce na początku badanego okresu (lata 1989–1992) główną przyczyną powstawania pozarolniczych indywidualnych podmiotów gospodarczych była likwidacja utrudnień związanych z podejmowaniem działalności gospodarczej (barier prawnych). Dużą rolę odegrała tu ustawa o działalności gospodarczej z grudnia 1988 r. W latach 1992–1993 powstawanie małych firm należy łączyć z prywatyzacją fizyczną przedsiębiorstw państwowych i wyzwoleniem „uśpionej przedsiębiorczości”. Natomiast od roku 1994 duże znaczenie ma *outsourcing*, wzrost dochodów ludności oraz ogólna sytuacja makroekonomiczna kraju i polityka rządu wobec sektora małych przedsiębiorstw.



W pracy podjęto próbę identyfikacji czynników wpływających na rozwój indywidualnej działalności gospodarczej. Analiza korelacji i regresji wykazała, że na obecnym poziomie rozwoju liczba zakładów osób fizycznych była istotnie związana z poziomem telefonizacji, z potencjałem gospodarczym rejonów (liczbą spółek z udziałem kapitału zagranicznego, liczbą podmiotów gospodarczych zarejestrowanych w systemie REGON) oraz z odsetkiem ludności miejskiej. Słabsze powiązania zaobserwowano pomiędzy liczbą zakładów osób fizycznych a działalnością samorządów gminnych mierzoną dochodami gmin na 1 mieszkańca i wydatkami inwestycyjnymi gmin na 1 mieszkańca. Niewielki wpływ na rozwój pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej miała gęstość dróg na 100 km<sup>2</sup>, dostępność do usług bankowych, rozmiary bezrobocia oraz zatrudnienie w rolnictwie.

Wpływ innych czynników wymaga dodatkowych badań. Szczególnie interesujące byłyby badania dotyczące działania czynników jakościowych, takich jak np. klimat biznesowy, znaczenie kontaktów nieformalnych, gospodarczy wizerunek miejsca lokalizacji, nastawienie ludności do przedsiębiorczości. Należy zwrócić uwagę na zmiany w czasie i w przestrzeni intensywności i zakresu działania poszczególnych czynników.

W pracy stwierdzono, że struktura działowa pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej również ulegała zmianom. W okresie gospodarki centralnie sterowanej prywatna działalność gospodarcza i jej rodzaje były odgórnie reglamentowane. Efektem tego była m.in. mało zróżnicowana struktura działowa zakładów osób fizycznych w poszczególnych jednostkach przestrzennych. W latach 1988–1995 dynamika poszczególnych rodzajów działalności była zróżnicowana. Najsilniej rozwijały się te rodzaje działalności gospodarczej, których rozwój w okresie gospodarki centralnie sterowanej był ograniczany (usługi materialne, usługi niematerialne, handel). Natomiast rodzaje działalności dominujące do roku 1988 (przemysł, budownictwo) nie w pełni przystosowały się do nowych warunków gospodarowania i traciły na znaczeniu. W tym okresie zwiększały swój udział: handel, usługi niematerialne, usługi materialne. Do działalności zmniejszających swój udział w strukturze należy zaliczyć przemysł i budownictwo, a do stagnujących transport i gastronomię. Na dokonane zmiany w głównym stopniu wpłynęły regresywne działy gospodarki. W poszczególnych jednostkach przestrzennych struktura rodzajowa zakładów była silnie zróżnicowana, co potwierdziła wysoka wartość wskaźnika specjalizacji względnej. W 1995 r. wskaźnik ten wahał się od 0,028 do 0,765 przyjmując wartość średnią 0,421. Oznacza to, że na kształtowanie się struktury działowej pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej obok czynników o krajowym zasięgu, w coraz większym stopniu miały wpływ czynniki regionalne i lokalne.

W latach 1996–98 najsilniej rozwijały się podmioty reprezentujące pośrednictwo finansowe. Dynamicznie rozwijał się też cały sektor usług. Kierunek ten był zgodny z tendencjami obserwowanymi na zachodzie Europy.

Dalszy rozwój indywidualnej działalności gospodarczej w kraju będzie zależał głównie od polityki rządu wobec sektora małych przedsiębiorstw oraz warunków wynikających z przystąpienia Polski do Unii Europejskiej. Nie bez znaczenia pozostaną również przemiany demograficzne w Polsce. Można przypuszczać, że nastąpi dalszy wzrost roli indywidualnych podmiotów gospodarczych oraz przemiany ich struktury wielkościowej, rodzajowej i przestrzennej. Wzrost roli indywidualnych podmiotów gospodarczych w gospodarce kraju będzie dokonywać się głównie poprzez zwiększenie ich znaczenia w strukturze pracujących, w strukturze eksportu oraz w tworzeniu PKB. Zmiany w strukturze wielkościowej będą przede wszystkim związane ze wzrostem liczby zatrudnionych. Jednak będą one następować powoli, bowiem zbyt ryzykowna jest teza, że nowe firmy rodzą się z reguły jako bardzo małe, a następnie zwiększają stopniowo swoje zatrudnienie. Należy raczej zgodzić się z J. Chmielem (1999a), że typowe mikro-przedsiębiorstwo (o liczbie zatrudnionych do 9 osób) już w momencie narodzin wykazuje zatrudnienie w tej klasie i w dłuższym okresie nie zmienia tego stanu.

Zmiany w strukturze rodzajowej będą szły w kierunku zmniejszenia udziału handlu, zwiększenia udziału usług i przemysłu. Progresywnymi elementami w strukturze pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej będą zakłady: produkcyjne, świadczące usługi w zakresie oprogramowania komputerowego oraz obsługi komputerów, prowadzące działalność związaną z prowadzeniem biur rachunkowych, reklamowych, prawniczych itp., związane z ochroną zdrowia, pośrednictwem finansowym, świadczące usługi turystyczne.

Regresywnymi elementami będą podmioty handlowe i transportowe, natomiast stagnującymi będą podmioty budowlane.

Zmiany w strukturze przestrzennej będą przebiegać powoli i selektywnie. Główny kierunek tych zmian to dekoncentracja pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej.

Dobre rozpoznanie funkcjonowania indywidualnej działalności gospodarczej w różnych układach przestrzennych oraz możliwych tendencji rozwojowych pozwoli samorządom terytorialnym i strukturom rządowym stworzyć warunki sprzyjające rozwojowi małych przedsiębiorstw prywatnych.

Członkostwo Polski w Unii Europejskiej zmieni warunki rozwoju zakładów osób fizycznych w kraju. Niniejsza praca zamyka etap kształtowania się pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej w Polsce do 2003 r. Wyłania się więc nowy przedmiot badań: funkcjonowanie polskich mikro-firm w nowych unijnych uwarunkowaniach.



## LITERATURA

- Abernathy W.J., Utterbac J.M., 1984, *Patterns of industrial innovation*, Technology Review, June/July, s. 41–47.
- Alderman N., 1998, *Innovation performance in the periphery: the case of mechanical and electrical engineering*, Scottish Geographical Magazine, 114, s. 9–102.
- Alderman N., Thwaites A., 1995, *The record on innovation: an assessment*, [w:] L. Evans i in. (red.), *The northern economy: progress and prospects*, Mansell, London, s. 115–133.
- Allen J., 2002, *Living on thin abstraction: more power/ economic knowledge*, Environment and Planning A, 34 (4), s. 451–466.
- Alonso W., 1968, *Industrial location and regional policy in economic development*, Center of Planning and Development Research, Working Paper 74, University of California, Berkeley.
- Amin A., Robins K., 1992, *Industrial districts and regional development: limits and possibilities*, [w:] F. Pyke (red.), *Industrial districts and inter-firm cooperation in Italy*, International Labour Office, Geneva, s. 185–219.
- Andersson E.E., Johansson B., 1984, *Knowledge intensity and product cycles in metropolitan regions*, Working Paper 84, Laxenburg, Austria.
- Andrews R., 1953, *Historical development of the base concept*, Land Economics, 29, s. 161–167.
- Ansoff I.H., 1965, *Corporate strategy. An analytic approach to bussiness policy for growth and expansion*, Penguin, London.
- Ardrey R., 1967, *The territorial imperative*, Fontana, London.
- Arocena J., 1986, *Le développement par l'initiative locale. Le cas français*, l'Harmattan, Paris.
- Audretsch D., 1987, *An empirical test of the industry life cycle*, Weltwirtschaftliches Archiv Review of World Economics, 123, 2, s. 297–308.
- Aydalot P., 1980, *Dynamique spatiale et développement inégal*, Economica, Paris.
- 1983, *Dylematy ekonomii regionalnej*, Biuletyn KPZK PAN, 124, Warszawa.
- 1985, *Economie régionale et urbaine*, Economica, Paris.
- 1986, *Milieux innovateurs en Europe*, GREMI, Paris.
- Bagdziński S.L., 1994, *Lokalna polityka gospodarcza (w okresie transformacji systemowej)*, UMK, Toruń.
- 1995, *Polityka gospodarcza władz lokalnych*, [w:] S.L. Bagdziński (red.), *Rozwój lokalny i polityka gospodarcza władz samorządowych*, Włocławskie Towarzystwo Naukowe, Włocławek, s. 27–58.
- Bagdziński S.L., Konkel J.A., 1997a, *Instrumenty promowania i wspierania rozwoju lokalnej przedsiębiorczości*, [w:] W. Maik (red.), *Problematyka rozwoju lokalnego w warunkach transformacji systemowej*, Biuletyn KPZK PAN, 177, Warszawa, s. 15–41.
- 1997b, *Model zaspakajania potrzeb jednostki samorządowej*, [w:] W. Maik (red.), *Problematyka rozwoju lokalnego w warunkach transformacji systemowej*, Biuletyn KPZK PAN, 177, Warszawa, s. 197–206.
- Balcerowicz L., 1997, *Socjalizm, kapitalizm, transformacja. Szkice z przelomu epok*, PWN, Warszawa.

- Balicka M., 1998, *Zamiast Polski A i B mamy teraz trzy ligi*, „Polityka”, 47, (z 21.XI.1998).
- Bański J., 2004, *Możliwości rozwoju alternatywnych źródeł dochodu na obszarach wiejskich*, [w:] E. Pałka (red.), *Pozarolnicza działalność gospodarcza na obszarach wiejskich*, Studia Obszarów Wiejskich, 5, Warszawa, s. 9–22.
- Bartkowski A., Grosfeld I., 2000, *Investment and finance in the private firms: Empirical results from the Czech, Republic Hungary and Poland*, The Economics of Transition, 8, 1, s. 101–116.
- Bathelt H., 1994, *Die Bedeutung der Regulationstheorie in der wirtschaftsgeographischen Forschung*, Geographische Zeitschrift, 82, s. 63–90.
- 2001, *Regional competence and economic recovery: divergent growth paths in Boston's high technology economy*, Entrepreneurship and Regional Development, 13, s. 287–314.
- Baus W., 1993, *ZPT jako agencja rozwoju regionalnego Saary: struktura i stan prawny, zakres działalności*, [w:] *Rozwój małej i średniej przedsiębiorczości. Doświadczenia zachodnie a sytuacja w Polsce*, DTP „ANTYKWA”, Warszawa, s. 8–19.
- Becattini G., 1989, *Sectors and/or districts: some remarks on the conceptual foundations of industrial economics*, [w:] E. Goodman, J. Bamford, P. Saynor (red.), *Small firms and industrial districts in Italy*, Routledge, London, s. 123–135.
- 1992, *The industrial district as a creative milieu*, [w:] G. Benko, A. Lipietz (red.), *Industrial change and regional development*, Belhaven Press, London, s. 102–114.
- Benko G., 1993, *Geografia technopolii*, PWN, Warszawa.
- Berg van den L., i in., 1982, *Urban Europe: study of growth and decline*, Pergamon Press, Oxford.
- Berger K., Chmiel J., Pawłowska Z., Zienkowski L., 2000, *Stan sektora MSP w 1998 roku. Trendy rozwojowe w latach 1994–1998*, Wyd. PFPiRMiŚP, Warszawa.
- Best M.H., 1990, *The new competition: institutions of industrial restructuring*, Polity Press, Cambridge.
- Bielawska A., 1993, *Podatek dochodowy w sterowaniu działalnością inwestycyjną małych i średnich przedsiębiorstw*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin, s. 21–79.
- 1997, *Podstawy sukcesu małych i średnich przedsiębiorstw*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, 184, s. 51–59.
- Bittnerowa E., 1999, *Zmiana uwarunkowań rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw przemysłowych w Wielkopolsce*, Wyd. AE, Poznań.
- Blakely E., 1994, *Planning local economic development: theory and practice*, Sage Publication, London-New Delhi.
- Błaszczuk B., 1993, *Pierwsze lata prywatyzacji w Polsce (1989–1991). Dylematy koncepcji i realizacji*, Poltext, Warszawa.
- Błoch J., 1998, *Małe i średnie przedsiębiorstwa w procesie integracji z Unią Europejską*, [w:] B. Cywińska (red.), *Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce*, PFPiRMiŚP, Zielona Góra, s. 32–47.
- Bolkowiak I., 1988, *Oddziaływanie metodami podatkowymi na sytuację i rozwój pozarolniczej gospodarki nie uspołecznionej, ze szczególnym uwzględnieniem uprawnień organów administracji terenowej*, [w:] E. Kirejczyk (red.), *Pozarolnicza gospodarka nie uspołeczniona*, Wyd. UW, Wydział Studiów Regionalnych, Warszawa, s. 175–200.
- Bolton J.E., 1971, *Report of the inquiry of small firms*, Cmnd. 4811, HMSO, London
- Bończak-Kucharczyk E., Herbst K., Chmura K., 2001, *Jak władze lokalne mogą wspierać przedsiębiorczość?*, PARP, Warszawa.
- Boudeville J.R., 1961, *Les espaces économiques*, Que sais-je?, 950, P.U.F., Paris.
- 1965, *Problems of regional economic planning*, Edinburgh University Press, Edinburgh.
- Brich D., 1979, *The job generation process*, MIT, Cognetics Inc.



- Britton S., 1995, *Capitalism with a human face*, Pion, London.
- Broszkiewicz R., 1991, *Rynek lokalny jako źródło dochodów budżetowych gminy*, Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjalny, 2, Poznań, s. 155–163.
- 1992, *Ekonomiczno-finansowe podstawy działalności samorządu terytorialnego w warunkach przebudowy systemu gospodarki w Polsce*, [w:] B. Winiarski (red.), *Polityka regionu w warunkach gospodarki rynkowej*, Zakład Narodowy im. Ossolińskich, Wrocław–Warszawa–Kraków, s. 153–169.
- Brown R.M.G., 1993, *Program Uwentura: cele i zadania*, [w:] *Rozwój małej i średniej przedsiębiorczości. Doświadczenia zachodnie a sytuacja w Polsce*, DTP „ANTYKWA”, Warszawa, s. 8–19.
- Brózda J., 1998, *Projekt rozwoju małej przedsiębiorczości*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Prace Instytutu Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw, 223, s. 213–223.
- Burns P., Drewhurst J., 1992, *Small business and entrepreneurship*, Macmillan Press, London.
- Buskirk R.H., 1988, *The entrepreneur s handbook*, Premier Entrepreneur Programs, Denver, Colorado.
- Caetano L., 1992, *La réponse aux changements technologiques dans une situation périphérique: „L'industrie de verre de Marinha Grande (Portugal)”*, Revue Belge de Géographie, 116, 1/4, s. 99–106.
- Camagni R., 1995, *Global network and local milieu: towards a theory of economic space*, [w:] S. Conti, E.J. Małecki, P. Oinas (red.), *The industrial enterprise and its environment: spatial perspectives*, Avebery, Aldershot, s. 195–214.
- Campbell D., 1993, *Zarządzanie zmianami w rozwoju firm małych i średnich*, [w:] *Rozwój małej i średniej przedsiębiorczości. Doświadczenia zachodnie a sytuacja w Polsce*, DTP „ANTYKWA”, Warszawa, s. 8–19.
- Charbit C., Gaffard J.L., Longhi C., Perrin J.C. i in., 1991, *Systèmes d'innovation localisés en Europe. Cohérence, diversité des systèmes d'innovation*, MONITOR-FAST programme, CEE, Bruxelles.
- Chmiel J., 1997, *Małe i średnie przedsiębiorstwa a rozwój regionów*, GUS ZBSE, Warszawa.
- 1999, *Problemy statystycznego pomiaru i analiza tendencji rozwojowych sektora prywatnych przedsiębiorstw w Polsce w latach 1990–1998*, CASE, Warszawa.
- 1999, *Small and medium – size enterprises' in the Polish economy of the 1990*, Research Bulletin, 8, 3/4, s. 17–30.
- Chojnicki Z., 1970, *Podstawowe tendencje metodologiczne współczesnej geografii ekonomicznej*, Przegl. Geogr., 42, 2, s. 199–214.
- 1977, *Dylematy kwantyfikacji w geografii*, [w:] Z. Chojnicki (red.), *Metody ilościowe i modele w geografii*, PWN, Warszawa, s. 9–15.
- 1993, *Postmodernistyczne zmiany globalnego porządku społeczno-gospodarczego*, Studia Regionalne i Lokalne, (12) 45, EIRRiL Uniwersytet Warszawski, Warszawa, s. 167–204.
- Chojnicki Z., Czyż T., 2000, *Nowa organizacja terytorialna Polski i układ regionalny*, Czasopismo Geogr., 71, 3/4, s. 261–277.
- Chołaj H., 1976, *W cieniu wielkiego przemysłu*, Omega, Warszawa.
- Chrościcki T., 2001a, *Remedium: Fundusz Mikro*, Nowe Życie Gospodarcze, 11, s. 26.
- 2001b, *Sytuacja w sektorze MŚP*, Nowe Życie Gospodarcze, 3, s. 25.
- Cliff A.D., 1968, *The neighbourhood effect in the diffusion of innovations transactions*, Institute of British Geographers, 44, s. 75–84.
- Coase R.H., 1937, *The nature of the firm*, *Economica*, 4, s. 386–405.
- Cohen J., 1990, *Les transformations de l'industrie et de la localisation des emplois dans l'agglomération parisienne*, *Annales de Géographie*, 90, 554, s. 385–405.

- Conti S., 1993, *The network perspective in industrial geography. Towards a model*, Geogr. Annaler, 75 B, 3, s. 115–130.
- 1995, *Four paradigms of the enterprise system*, [w:] S. Conti, E.J. Małecki, P. Oinas (red.), *The industrial enterprise and its environment: spatial perspectives*, Avebery, Aldershot, s. 59–97.
- 1997, *Global-local perspectives: a review of concepts and theoretical proposals*, [w:] M. Taylor, S. Conti (red.), *Interdependent and uneven development. Global-local perspectives*, Ashgate, Aldershot, s. 15–56.
- Cooke P., 1995, *Industrial districts, innovation networks, and economic excellence*, [w:] A. Kukliński (red.), *Baltic Europe in the perspective of global change*, Oficyna Naukowa, Warszawa, s. 387–391.
- 2002, *Regional innovation systems: general findings and some new evidence from biotechnology clusters*, Journal of Technology Transfer, 27, s. 133–145.
- Cooke P., Morgan K., 1993, *The network paradigm. New departures in corporate and regional development*, Environment and Planning D, Society and Space, 11, s. 543–564.
- Coraggio J.L., 1977, *Krytyka teorii biegunów wzrostu*, Biuletyn KPZK PAN, 94, Warszawa, s. 7–42.
- Cosh A., Hughes A., 1998, *Enterprise Britain: growth, innovation and public policy in the SME sector, 1994–1997*, Centre for Business Research, University of Cambridge.
- Coxal B., Robins L., Leach R., 1995, *Contemporary British politics*, Palgrave Macmillan, New York.
- Cybulski L., 1992, *Przestrzenne zróżnicowanie stopy bezrobocia jako przesłanka regionalizacji polityki gospodarczej*, [w:] B. Winiarski (red.), *Polityka regionalna w warunkach gospodarki rynkowej*, Zakład Narodowy im. Ossolińskich, Wrocław–Warszawa–Kraków, s. 79–97.
- Czaja I., 1997, *Czynniki rozwoju przedsiębiorczości – Szansa i zagrożenia*, Zeszyty Naukowe AE, Kraków, 473, s. 57–67.
- 1999, *Przedsiębiorczość sektora prywatnego w Polsce (ogólna charakterystyka za lata 1990–1998)*, [w:] J. Targalski (red.), *Przedsiębiorczość a lokalny i regionalny rozwój gospodarczy*, Wyd. AE, Kraków, s. 71–88.
- Czerny M., 1997, *Procesy restrukturyzacji przemysłu w strukturach regionalnych*, [w:] Z. Ziolo (red.), *Problemy transformacji struktur przemysłowych w procesie przechodzenia do gospodarki rynkowej*, Wyd. Nauk. WSP w Krakowie, Warszawa–Kraków, s. 29–37.
- Czernasty W., Kujaczyński T., 2000, *Problemy rozwoju przedsiębiorczości na przykładzie województwa wielkopolskiego*, [w:] E. Jantoch-Drozdowska (red.), *Uwarunkowania działalności podmiotów gospodarczych u progu XXI wieku*, Wyd. UAM, Poznań, s. 129–146.
- Czyż T., 1998, *Polaryzacja rozwoju regionalnego w okresie transformacji społeczno-gospodarczej w Polsce*, [w:] J.J. Parysek, H. Rogacki (red.), *Przemiany społeczno-gospodarcze Polski lat dziewięćdziesiątych*, Wyd. UAM, Poznań, s. 47–63.
- (red.), 2001, *Zróżnicowanie społeczno-gospodarcze w nowym układzie terytorialnym Polski*, Biuletyn KPZK PAN, 197, Warszawa.
- Darwent D.F., 1969, *Growth poles and growth centres in regional planning: a review*, Environment and Planning A, 1, s. 5–31
- Davin L.E., 1964, *Economie regionale et croissance*, Genin, Paris
- De Bresson C., 1989, *Breeding innovation cluster: a source of dynamic development*, World Development, 17,1, s. 1–16.
- De Jong H.W., 1985, *Dynamische Markttheorie*, Stenfert Kroese, Leiden.
- Delbosse D., 1985, *Classes moyennes et P.M.E. Essai de définition*, Institut Economique et Social de Classes Moyennes, Bruxelles.



- Denek E., Rolewicz J., 1997, *Budżetowe instrumenty samorządu terytorialnego w polityce rozwoju przedsiębiorczości w małych miastach*, [w:] K. Piotrowska-Marczak, M. Wypych (red.), *Finanse i bankowość – przekształcenia systemowe*, Absolwent, Łódź, s. 2–28.
- Derg L., Klassen L., Mecer J., 1990, *Marketing metropolitan regions*, Euricur, Rotterdam.
- Dewhurst J., Burns P., 1983, *Small bussines – finance and control*, Macmillan, Pub. Ltd, London.
- Dębski J., 2000, *Neomarrowshalskie okręgi przemysłowe a rozwój małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku, 3, Białystok, s. 59–75.
- 2002a, *Lokalne bieguny wzrostu w Polsce na przełomie XX i XXI wieku*, Wyd. WSiFiZ, Białystok.
- 2002b, *Przedsiębiorczość prywatna w Polsce na przełomie XX i XXI wieku*, Wyd. WSiFiZ, Białystok.
- Dobiegała-Korona B., 1996, *Ocena poziomu innowacyjności polskich przedsiębiorstw*, *Gospodarka Narodowa*, 8/9, s. 19–31.
- Dobiegała-Korona B., Korona M., 1995, *Innowacje produktowe i technologiczne w polskich przedsiębiorstwach*, *Gospodarka Narodowa*, 1, s. 7–13.
- Dobrzański G., 1992, *Ekologiczne uwarunkowania lokalizacji inwestycji przemysłowych*, Wyd. Ekonomia i Środowisko, Białystok.
- Dobrzyńska E., Jaraczewska A., 1998, *Programy i fundusze wspierające rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa.
- Domański B., 1992, *Postfordowski elastyczny model produkcji a jej organizacja*, [w:] Z. Chojnicki (red.), *Studia geograficzne przemian społeczno-gospodarczych*, Biuletyn KPZK PAN, 159, Warszawa, s. 49–73.
- 2001, *Kapitał zagraniczny w przemyśle Polski. Prawidłowości rozmieszczenia, uwarunkowania i skutki*, UJ, Kraków.
- 2002, *Problemy metod badań inwestycji zagranicznych w układach przestrzennych*, [w:] H. Rogacki (red.), *Możliwości i ograniczenia metod badawczych w geografii społeczno-ekonomicznej i gospodarce przestrzennej*, Bogucki Wydawnictwo Naukowe, Poznań, s. 197–206.
- Domański B., Guzik R., Gwosdz K., 2000, *Konkurencyjność i ranga wielkich miast w świetle inwestycji zagranicznych firm produkcyjnych*, [w:] R. Domański (red.), *Nowe problemy rozwoju wielkich miast i regionów*, Biuletyn KPZK PAN, 192, Warszawa, s. 99–124.
- Domański R., 1977, *Geografia ekonomiczna*, PWN, Warszawa-Poznań.
- 1982, *Teoretyczne podstawy geografii ekonomicznej*, PWE, Warszawa.
- 1987, *Przestrzenna organizacja rozwoju regionalnego*, Studia KPZK PAN, 93, Warszawa.
- 1988, *Regionalne konsekwencje zmian technologicznych*, *Czasopismo Geogr.*, 41, 1, s. 3–29.
- 1990, *Zasady geografii społeczno-ekonomicznej*, PWN, Warszawa.
- 1997, *Przestrzenna transformacja gospodarki*, PWN, Warszawa.
- 2002, *Gospodarka przestrzenna*, PWN, Warszawa.
- 1991a, *Zdolność adaptacji małych i średnich firm do zmian otoczenia*, *Rocznik SIB*, 4, Warszawa, s. 179–196.
- Domański T., 1991b, *Tworzenie i rozwój małego przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa.
- Doran R., Levitsky J., 1997, *Credit guarantee schemes for small business banking*, Bannock and Partners, London.
- Dorfman N., 1983, *Route 128: The development of a regional high technology economy*, *Research Policy*, 12, s. 299–316.
- Drucker F. F., 1986, *The Changed World Economy*, *Economic Impact*, 4.

- Duczowska-Malysz K., Duczowska-Piasecka M., 1996, *Rozwój przedsiębiorczości na terenach przygranicznych*, [w:] M. Kłodziński, A. Rosner (red.), *Przeobrażena społeczno-ekonomiczne obszarów wiejskich pogranicza zachodniego*, IRWiR PAN, Warszawa, s. 229–244.
- Duczowska-Piasecka M., 1996, *Rozwój przedsiębiorczości w agrobiznesie szansą na awans obszarów wiejskich*, Prace Naukowe AE, Wrocław, 741, s. 47–57.
- Dudziński Z., 1997, *Finansowy system wspierania rozwoju regionalnego (propozycja dla Regionu Lubelskiego)*, Lubelskie Towarzystwo Naukowe, Lublin.
- Dunford M., Benko G., 1991, *Neo-fordism or post-fordism? Some conclusion and further remarks*, [w:] G. Benko, M. Dunford (red.), *Industrial change and regional development: the transformation of new industrial spaces*, Belhaven Press, London, s. 286–305.
- Duniewska Z., 1991, *Wpływ samorządu terytorialnego na rozwój przedsiębiorczości prywatnej. Zagadnienia administracyjno-prawne*, *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 2, Poznań, s. 69–83.
- Dutkowski M., 2000, *Zmiany postsocjalistycznych metropolii w Polsce*, [w:] R. Domański (red.), *Nowe problemy rozwoju wielkich miast i regionów*, Biuletyn KPZK PAN, 192, Warszawa, s. 37–48.
- Dutkowski M., Gawlikowska-Hueckel K., 1998, *Sytuacja społeczno-gospodarcza nowych województw*, IBnGR, Gdańsk.
- 2000, *Sytuacja społeczno-gospodarcza nowych województw*, IBnGR, Gdańsk.
- Dziemianowicz W., 1997, *Kapitał zagraniczny a rozwój regionalny i lokalny w Polsce*, *Studia Regionalne i Lokalne*, 21, 54, Uniwersytet Warszawski, Warszawa.
- Dziemianowicz W., 2000, *Zróżnicowania międzyregionalne i wewnątrzregionalne, ich skali i specyfika jako przesłanka delimitacji obszarów problemowych polityki regionalnej państwa w latach 2000–2006*, [w:] J. Szlachta (red.), *Narodowa Strategia Rozwoju Regionalnego*, Biuletyn KPZK PAN, 191, Warszawa, s. 121–140.
- Dziemianowicz W., Mackiewicz M., Malinowska E., Misiąg W., Tomalak M., 2000, *Wspieranie przedsiębiorczości przez samorząd terytorialny*, PFPiRMiŚP, Warszawa.
- Dziewoński K., 1951, *Zagadnienia lokalizacji produkcji*, Polskie Wydawnictwa Gospodarcze, Warszawa.
- 1967, *Teoria regionu ekonomicznego*, *Przegl. Geogr.*, 39, s. 33–50.
- Easton G., 1992, *Industrial networks: a review*, [w:] B. Axelsson, G. Easton (red.), *Industrial networks: a new view of reality*, Routledge, London-New York, s. 3–27.
- Eberhardt P., 1999, *Problematyka demograficzna wschodniego pogranicza*, [w:] R. Horodeński, M. Rościszewski (red.), *Wschodnia Strefa Aktywności Gospodarczej*, Wyd. WSE, Białystok, s. 135–152.
- Eyles J., 1970, *Pouring new sentiments into old theories; how else can we look at behavioural patterns?*, *Area*, 3, s. 242–250.
- Fernandez A., 1993, *Strategia walki z bezrobociem w regionach objętych restrukturyzacją*, [w:] *Rozwój małej i średniej przedsiębiorczości. Doświadczenia zachodnie a sytuacja w Polsce*, DTP „ANTYKWA”, Warszawa, s. 8–19.
- Feser E.J., Bergman E.M., 2000, *National industrial cluster templates: a framework for applied regional cluster analysis*, *Regional Studies*, 34(1), s. 1–20.
- Fierla I., 1987, *Lokalizacja przemysłu*, PWE, Warszawa.
- Finansowanie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, 2000, Ministerstwo Gospodarki PFPiRMiŚP, Warszawa.
- Firlej K., 1999, *Przedsiębiorczość w polskim agrobiznesie*, [w:] J. Targalski (red.), *Przedsiębiorczość a lokalny i regionalny rozwój gospodarczy*, Wyd. AE, Kraków, s. 119–128.



- Forschungsforderung für kleine und mittlere unternehmen, Gesamtkonzept*, 1989, Institut für Mittelstandsforschung, Bonn.
- Forst M., 1996, *Wsparcie dla malego biznesu w Europie Środkowej i Wschodniej*, Gospodarka Narodowa, 7, s. 69–74.
- Foster D.W., 1972, *Planning for products and markets*, Longman, London.
- Foxall G.R., 1984, *Corporate innovation. Marketing and strategy*, Croom Helm, London.
- Freeman C., 1988, *Japan: a new system of innovation?*, [w:] G. Dosi i in. (red.), *Technical change and economic theory*, Pinter, London, s. 15–38.
- 1991, *Network of innovators: a synthesis of research issues*, Research Policy, 20, 5, s. 499–514.
- Friedmann J., 1967, *A general theory of polarized development*. Santiago, Ford Foundation; Urban and Regional Development Advisory Program in Chile, 81.
- 1972, *A general theory of polarized development*, [w:] N.M. Hansen (red.), *Growth centers in regional economic development*, Free Press, New York, s. 82–107.
- Friedmann J., Weaver C., 1979, *Territory and function. The evolution of regional planning*, E. Arnold Ltd., London.
- Gaffard J.L. 1990, *Innovations et changements structurels, une revue critique*, *Révue d'Economie Politique*, 3.
- Gaile G.L., 1974, *Testing growth- center hypotheses*, *Environment and Planning A*, 6, 2, s. 185–189
- Gajewski M., 1999, *Kierunki rozwoju instrumentów zewnętrznego finansowania małych i średnich przedsiębiorstw*, [w:] W. szpringer (red.), *Przekształcenia systemowe w okresie transformacji*, Materiały i Prace Instytutu Funkcjonowania Gospodarki Narodowej, 78, SGH, Warszawa.
- Gajewski M., Kiliański M., Szczucki J., 2000, *Zasady organizacji i funkcjonowania funduszy poręczeń kredytowych*, PFPiRMiŚP, Warszawa.
- Galar R., 1997, *Polska przestrzeń komplementarna Europy*, [w:] A. Kukliński (red.), *Polska przestrzeń w perspektywie długiego trwania*, *Biuletyn KPZK PAN*, 178, Warszawa, s. 77–92.
- Gałązka A., Mync A., 1999, *Zmiany społeczno-gospodarcze i infrastrukturalne na obszarach przygranicznych w warunkach otwierających się granic*, [w:] A. Mync, R. Szul (red.), *Rola współpracy transgranicznej w rozwoju regionalnym i lokalnym*, Europejski Instytut Rozwoju Regionalnego i Lokalnego UW, Warszawa, s. 42–111.
- Gantzel K.J., 1962, *Wesen und Begriff der mittelständischen Unternehmungen*, Opladen, Koln.
- Garofoli G., 1991, *The Italian model of spatial development in the 1970s and 1980s*, [w:] G. Benko, M. Dunford (red.), *Industrial change and regional development: the transformation of newindustrial spaces*, Belhaven Press, London, s. 85–101.
- 1992a, *Industrial districts: structure and transformation*, [w:] G. Garofoli (red.), *Endogenous development and Southern Europe*, s. 49–60.
- (red.), 1992b, *Endogenous development and Southern Europe*, Avebery, Aldershot.
- Gatewood E.J., Hylton K.E., 1994, *External assistance for startups and small business*, [w:] W.D. Bygrawe (red.), *The portable MBA in entrepreneurship*, John Wiley and Sons, New York, s. 239–267.
- Gemeinschaftsrahmen für staatsliche Beihilfen an kleine und mittlere Unternehmen*, 1992, KMU-Definition, Kommission der Europäischen Gemeinschaft, Brüssel.
- Giesecke S., 2000, *The contrasting roles of government in the development of biotechnology industry in the US and Germany*, *Research Policy*, 29 (2), s. 205–223.
- Gilder J., 1989, *Bogactwo i ubóstwo*, Oficyna Liberalów, Warszawa.

- Gilowska Z., Misiąg W., 2000, *Dostosowywanie dochodów jednostek samorządu terytorialnego do norm konstytucyjnych i standardów europejskich*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Warszawa.
- Gilly J.P., 1984, *Crise et développement régional*, Revue d'Economie Régionale et Urbaine, 2.
- (red.), 1991, *L'Europe industrielle*, Horizon, 93, NED, 4926/27.
- Gilsing V., 2001, *Towards second-generation cluster policy: the case of the Netherlands*, [w:] E. Bergman, P. Den Hertog, D. Charles, S. Remoe (red.), *Innovative clusters: drivers of National Innovation Systems*, OECD, Paris, s. 361–376.
- Goettig W., 1972, *Przemysł drobny jako czynnik rozwoju regionów*, Przegląd Informacji Ekonomicznych, Warszawa.
- 1980, *Geografia przemysłu drobnego i usług*, PWE, Warszawa.
- Gonetowa M., 1988a, *Problemy definicji i klasyfikacji gospodarki nie uspołecznionej*, [w:] E. Kirejczyk (red.), *Pozarolnicza gospodarka nie uspołeczniona*, Wyd. UW, Warszawa, s. 13–30.
- 1988b, *Ewolucja formalnoprawnego systemu funkcjonowania pozarolniczej gospodarki nie uspołecznionej w latach 1970–1986*, [w:] E. Kirejczyk (red.), *Pozarolnicza gospodarka nie uspołeczniona*, Wyd. UW, Warszawa, s. 31–56.
- Gordon R., 1990, *Systèmes de production, réseaux industriels et régions: les transformations dans l'organisation sociale et spatiale de l'innovation*, Revue d'Economie Industrielle, 51, s. 304–339.
- Gordon R., Kimball, 1987, *The impact of industrial structure on global high technology location*, [w:] J.F. Brotchie, P. Hall, P.W. Newton (red.), *The spatial impact of technological change*, Croom Helm, London-New York, s. 160–179.
- Gordon I.R., McCann, P., 2000, *Industrial clusters: complexes, agglomeration and/or social networks?*, Urban Studies, 37 (3), s. 513–532.
- Gort M., Klepper S., 1982, *Time paths in the diffusion of product innovations*, The Economic Journal, September, s. 630–653.
- Gorzela G., 1989, *Rozwój regionalny Polski w warunkach reformy i kryzysu*, Instytut Gospodarki Przestrzennej, Warszawa.
- 1993, *The regional patterns of Polish transformation, 1990–2005*, [w:] G. Gorzela, B. Jałowiecki (red.), *Regional questions in Europe*, Europejski Instytut Rozwoju Regionalnego i Lokalnego UW, Warszawa, s. 503–535.
- 1994, *Regionalne oblicze polskiej transformacji w latach 1990–2005*, Biuletyn KPZK PAN, 168, Warszawa, s. 9–64.
- 1995, *Transformacja systemowa a restrukturyzacja systemowa*, Euroreg-Unesco, Warszawa.
- 2000, *Polska Wschodnia – perspektywy rozwoju*, [w:] J. Szlachta (red.), *Narodowa Strategia Rozwoju Regionalnego*, Biuletyn KPZK PAN, 191, Warszawa, s. 141–174.
- i in., 1997, *Europa Środkowa 2005, Komitet „Polska w XX w.”*, Europejski Instytut Rozwoju Regionalnego i Lokalnego UW, Warszawa.
- Gorzela G., Jałowiecki B., 1995, *Koncepcja polityki przestrzennego zagospodarowania kraju*, Raport-Hipoteza II, CUP, Warszawa.
- 2000, *Konkurencyjność regionów*, Studia Regionalne i Lokalne, 1, 1.
- Górka K., 1999, *Wpływ samorządu terytorialnego na regionalny i lokalny rozwój gospodarczy w Polsce*, [w:] J. Targalski (red.), *Przedsiębiorczość a lokalny i regionalny rozwój gospodarczy*, Wyd. AE, Kraków, s. 265–274.
- Górz B., 2003, *Spółeczeństwo i gospodarka Podhala w okresie transformacji*, Wyd. Nauk. Akademii Pedagogicznej, Kraków.
- Grabher G. (red.), 1993, *The embedded firm. On the socioeconomics of industrial networks*, Routledge, London-New York.



- Grabov B., Henckel D., Hollbach-Grömig B., 1995, *Weiche Standortfaktoren*, Schriften des Deutschen Institut für Urbanistik Stuttgart.
- Grabowski M.H., 1997, *Konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Warszawa.
- 1991, *Lokalne wspieranie przedsiębiorczości*, *Transformacja Gospodarki*, 13, IBnGR Gdańsk, s. 8–12.
- Grabowski M.H., Kulawczuk P., 1991, *Finansowe wspieranie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw: rozwiązania światowe i ich adaptacja do warunków polskich*, Gdańska Grupa Promocyjna, Gdańsk.
- Granovetter M., 1985, *Economic action and social structure: the problem of embeddedness*, *American Journal of Sociology*, 91, 3, s. 481–510.
- Gray I., 1969, *Employment effects of a new industry in a rural area*, *Monthly Labor Review*, 92, 6
- Greffé X., 1984, *Territoires en France. Les enjeux économiques de la décentralisation*, Economica, Paris.
- 1990, *Economie du partenariat*, *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, 5.
- Griliches Z., 1957, *Hybrid corn an exploration in the economics of technological change*, *Econometrica*, 25, s. 501–522.
- Grotz R., Braun B., 1993, *Networks, milieux and industrial firm strategies: empirical evidence of an innovative SME environment*, *Geogr. Annaler*, 75B, 3, s. 149–162.
- Gruchman B., 1967, *Czynniki aglomeracji i deglomeracji przemysłu w gospodarce socjalistycznej*, *Studia KPZK PAN*, 18, Warszawa.
- 1999, *Konkurencyjność Poznania i współpraca z innymi miastami*, *Biuletyn KPZK PAN*, 187, Warszawa, s. 35–45.
- 2000, *Perspektywy rozwoju zachodnich regionów Polski*, [w:] J. Szlachta (red.), *Narodowa Strategia Rozwoju Regionalnego*, *Biuletyn KPZK PAN*, 191, Warszawa, s. 175–188.
- (red.), 1978, *Bariery wzrostu w gospodarce przestrzennej*, *Biuletyn KPZK PAN*, 99, Warszawa.
- Gruchman B., Zawisny K., 1992, *Metody i instrumenty pobudzania przedsiębiorczości lokalnej*, *Zeszyty Naukowe AE*, 205, Poznań, s. 70–84.
- Grzeszczak J., 1971, *Propozycje intensyfikacji prac w zakresie polaryzacji*, *Biuletyn KPZK PAN*, 64, Warszawa, s. 161–165
- 1999, *Bieguny wzrostu a formy przestrzeni spolaryzowanej*, *Prace Geogr. IGiPZ PAN*, 173, Wyd. Continuo, Warszawa.
- Grzeszczak J. (red), 1978, *Teorie biegunów wzrostu*, *PZLG*, 3/4, IGiPZ PAN, Warszawa.
- Guy C.M., 1994, *The retail development process: location, property and planning*, Routledge, London-New York.
- Guzik R., Gwosdz K., 2000, *Rozmieszczenie funkcji kontrolnych w przemyśle Polski*, referat na konferencji „Przemysł i budownictwo w przestrzeni lokalnej”, Uniwersytet Łódzki, Łódź.
- Haggett P., 1978, *Regional and local components in elementary space-time models*, [w:] T. Carlstien, D. Parkes, N. Thrift (red.), *Timing space and spacing time*, 1, Arnold, Lonon, s. 19–34.
- Hall P., 1981, *The geography of the fifth Kondratieff cycle*, [w:] P. Hall. A. Markusen (red.), *Silicon Landscapes*, Allen and Unwin, London, s. 4–19.
- 1985, *Technology, space and society in contemporary Britain*, [w:] M. Castells (red.), *High technology, space and society*, Sage Publications, Beverly Hills, s. 9–58.
- Hall P., Hay D., 1980, *Growth centres in the European urban system*, Heinemann Educational Books, London.

- Hamilton F.E.I., 1986, *From roses to microchips*, The Geographical Magazine, 58, 7, s. 3–11.
- Hamilton F.E.I., 1995, *The dynamics of business, the business environment and the organisation of industrial space*, [w:] S. Conti, E.J. Malecki, P. Oinas (red.), *The industrial enterprise and its environment: spatial perspectives*, Avebury, Aldershot, s. 13–42.
- Hansen N.M. 1967, *Development pole theory in a regional context*, Kyklos, 20, 3, s. 709–727.
- 1968, *French regional planning*, Indiana University Press, Bloomington, Ind.
- 1972, *Criteria for growth centre policy*, [w:] A. Kuklinski (red.), *Growth poles and growth centers in regional planning*, Mouton, Paris, s. 103–124.
- 1975, *An evaluation of growth center theory and practice*, Environment and Planning, A, 7, s. 821–832.
- 1992, *Competition, trust, and reciprocity in the development of innovative regional milieux*, Regional Science, 71.2, s. 95–105.
- (red.), 1996, *Regional policy and regional integration*, E. Elgar Publishing Company, Cheltenham.
- Hansen N., Button K.J., Nijkamp P., 1996, *Introduction*, [w:] N. Hansen, K.J. Button, P. Nijkamp (red.), *Regional policy and regional integration*, E. Elgar, Cheltenham, s. XV–XXVI.
- Haug P., 1985, *US high technology multinationals and Silicon Glen*, Regional Studies, 20, s. 103–116.
- Hausner J., 1994, *Postfordowski paradygmat przemysłowy*, Gospodarka Narodowa, 4, s. 8–18.
- Hagerstrand T., 1952, *The propagation of innovation waves*, Lund Studies in Geography B, Human Geography, 4, s. 3–19.
- 1953, *Innovation diffusion as a spatial process*, The University of Chicago Press, Chicago.
- Håkansson H., 1992, *Evolution processes in industrial networks*, [w:] B. Axelsson, G. Easton (red.), *Industrial networks: a new view of reality*, Routledge, London-New York, s. 129–143.
- Håkansson H., (red.), 1987, *Industrial technological development, A network approach*: Croom Helm, London.
- Håkansson H., Johanson J., 1993, *The network as a governance structure: interfirm cooperation beyond markets and hierarchies*, [w:] G. Grabher (red.), *The embedded firm. On the socioeconomics of industrial networks*, Routledge, London-New York, s. 35–51.
- Hejduk I., 1994, *Jak pomagać małym firmom?*, *Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*, 11, s. 13–15.
- 1995, *Mala i średnia firma*, *Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*, 6, s. 16–18.
- Henderson, J., Dicken, P., Hess, M., Coe, N., Yeung, H. W.-C., 2001, *Global production networks and the analysis of economic development*, Global Development Programme Working Paper, 1, Manchester Business School, Manchester.
- Hingel A.J., 1995, *Co-development across the EC's external borders*, [w:] A. Kukliński (red.), *Baltic Europe in the perspective of global change*, Oficyna Naukowa, Warszawa, s. 21–32.
- Hirschman A.O., 1958, *The strategy of economic development*, Yale University Press, New Haven, Conn..
- Hollander S., 1982, *The sorces of increased efficiency*, MIT Press, Massachusetts.
- Hoover E.M., 1962, *Lokalizacja działalności gospodarczej*, PWN, Warszawa.



- Hoover E.M., Vernon R., 1959, *Anatomy of a metropolis the changing distribution of people and jobs within the New York metropolitan region*, Harvard University Press, Cambridge.
- Horodeński R., Rościszewski M., (red.), 1999, *Wschodnia Strefa Aktywności Gospodarczej*, Wyd. WSE, Białystok.
- Hozer J. (red.), 1997, *Badania rentowności i żywotności małych firm w województwie szczecińskim*, Rozprawy i Studia Uniwersytetu Szczecińskiego, 246.
- Hudson, R., 2002, *Changing industrial production system industry regional development in the New Europe*, Transactions of the Institute of British Geographers, 27 (2), s. 262–281.
- Hull G.S., 1986, *A small business agenda: trends in global economy*, University Press of America, Inc.
- Humphrey J., 1995, *Introduction*, World Development, 23, 1, s.1–7.
- Hutton W., 1995, *The state we're in*, Jonathan Cape, London.
- Impact of the enlargement of the European Union on small and medium-sized enterprises in the Union*, 2000, Final Report to the European Commission DG Enterprise Essen and Glasgow, November.
- Informacja o sytuacji gospodarczej Polski*, 1997, GUS, Warszawa.
- Isard W., 1965, *Metody analizy regionalnej. Wprowadzenie do nauki o regionach*, PWN, Warszawa.
- Isard W., Schooler E.W., 1959, *Industrial complex analysis, agglomeration economies and regional development*, Journal of Regional Science, 1.
- Iwaszkiewicz W., 1967, *Funkcje gospodarcze drobnej wytwórczości*, Życie i Myśl, 4/5.
- Jackson J.E., Klich J., Poznańska K., 2000, *Nowe przedsiębiorstwa w transformacji gospodarki polskiej*, Gospodarka Narodowa, 5/6, s. 42–77.
- Jakóbiak W., 2000, *Zmiany systemowe a struktura gospodarki w Polsce*, PWN, Warszawa.
- Jałowiecki B., 1982, *Strategia uprzemysłowienia a proces urbanizacji*, Biuletyn KPZK PAN, 119, s. 9–118.
- 1991, *Nowe przestrzenie produkcji jako czynnik rozwoju regionalnego i lokalnego*, [w:] A. Kukliński, B. Jałowiecki (red.), *Restrukturyzacja regionów jako problem współpracy europejskiej*, 1, s. 215–240, Europejski Instytut Rozwoju Regionalnego i Lokalnego UW, Warszawa.
- 1993, *Polityka restrukturyzacji regionów – doświadczenia europejskie*, Studia Regionalne i Lokalne, 11(44), Europejski Instytut Rozwoju Regionalnego i Lokalnego UW, Warszawa.
- Jayet H., 1983, *Chômer plus souvent en région urbaine, plus longtemps en région rurale*, Economie et Statistique, 153, s. 47–57.
- Jewtułowicz A., 1995, *Restrukturyzacja regionalna i formy pomocy w rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, [w:] B. Piasecki, Z. Konieczny (red.), *Uwarunkowania rozwoju sektora małych i średnich przedsiębiorstw w krajach Centralnej i Wschodniej Europy*, Wyd. UL, Łódź, s. 47–62.
- 1996, *Rozwój lokalnej przedsiębiorczości a restrukturyzacja gospodarki*, [w:] U. Wich (red.), *Gospodarka – Przestrzeń – Środowisko*, Wyd. UMCS, Lublin, s. 349–360.
- 1997, *Rozwój terytorialny a strategie lokalizacyjne przedsiębiorstw*, [w:] A. Jewtułowicz (red.), *Terytorialne i ekologiczne aspekty rozwoju gospodarczego*, Folia Oeconomica, 143, Wyd. UL, Łódź, s. 5–19.
- Jowit K., 1993, *Nowy światowy nieład*, Gazeta Wyborcza, 48, s. 12–15.
- Kaleta A., 1991, *Finansowe warunki rozwoju przemysłu drobnego w Polsce (na przykładzie woj. wrocławskiego)*, mps powielony SIB, Warszawa.

- 1997, *Problematyka aktywizacji społeczności lokalnych*, [w:] W. Maik (red.), *Problematyka rozwoju lokalnego w warunkach transformacji systemowej*, Biuletyn KPZK PAN, 177, Warszawa, s. 143–174.
- Kamińska W., 1992a, *Ustawa o przedsiębiorczości jako czynnik pobudzający rozwój indywidualnej działalności gospodarczej*, [w:] 41 Zjazd Polskiego Towarzystwa Geograficznego i Konferencja nt. *Geografia i aktualne problemy miasta Krakowa i regionu*, Wyd. WSP, Kraków, s. 182–184.
- 1992b, *Struktura rodzajowa indywidualnej działalności gospodarczej powstałej pod wpływem ustawy o przedsiębiorczości w rejonie kieleckim*, [w:] Z. Ziolo (red.) *Geografia przemysłu w warunkach nowego systemu gospodarowania*, COM Studiów Nauczycielskich WSP, Kraków-Warszawa, s. 202–212.
- 1994a, *Problematyka rozwoju struktur przestrzennych indywidualnej działalności gospodarczej w województwie kieleckim w procesie przechodzenia do gospodarki rynkowej*, [w:] Z. Ziolo (red.), *Przemiany transformacji struktur regionalnych w procesie przechodzenia do gospodarki rynkowej*, Wyd. WSP w Krakowie, Warszawa-Kraków-Rzeszów, s. 225–238
- 1994b, *Przemiany struktury dzialowej indywidualnej działalności gospodarczej w województwach przygranicznych z Ukrainą*, [w:] T. Wilgat (red.), *Ogólnopolski Zjazd Polskiego Towarzystwa Geograficznego. Referaty i Postery*, TWWP, Lublin, s. 184–185
- 1994d, *Rozwój indywidualnych podmiotów gospodarczych w województwie kieleckim*, [w:] Z. Ziolo (red.), *Funkcjonowanie przedsiębiorstw przemysłowych w zmieniających się warunkach gospodarowania*, Wyd. WSP w Krakowie, Kraków-Warszawa, s. 201–213.
- 1995a, *Rozwój pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej w Polsce Południowo-Wschodniej w latach 1988–1994*, [w:] J. Kitowski, Z. Ziolo (red.) *Przemiany społeczno-gospodarczych struktur przestrzennych obszarów przygranicznych*, Wyd. UMCS, Warszawa-Kraków-Rzeszów, s. 145–164
- 1995b, *Rozwój small businessu w województwie kieleckim w okresie transformacji gospodarki narodowej*, [w:] Z. Babiński (red.), *Człowiek a środowisko*, 44 Zjazd Polskiego Towarzystwa Geograficznego, WN UAM, Toruń, s. 301–305.
- 1996a, *Rozwój prywatnej przedsiębiorczości w województwach nadmorskich w okresie transformacji gospodarki narodowej*, [w:] E. Rydz (red.), *Polska w Europie Bałtyckiej*, 45 Zjazd Polskiego Towarzystwa Geograficznego, WN WSP, Słupsk, s. 265–268.
- 1996b, *Wpływ otoczenia społeczno-ekonomicznego na rozwój indywidualnej działalności gospodarczej w rejonie kieleckim*, [w:] E. Jakubowicz, J. Łoboda (red.), *Przekształcenia regionalnych struktur funkcjonalno-przestrzennych*, Wyd. Nauk. Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław, s. 153–160.
- 1996c, *Pozarolnicza indywidualna działalność gospodarcza jako nowy element w strukturze gospodarczej Polski Południowo-Wschodniej*, Biuletyn KPZK PAN, 174, Warszawa, s. 141–157.
- 1996d, *Rozwój i przemiany struktury przestrzennej indywidualnej działalności gospodarczej w rejonie kieleckim*, WN WSP, Kielce,
- 1997a, *Przemiany struktury rodzajowo-przestrzennej pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej w Polsce w latach 1991–1994*, *Przeegl. Geogr.*, 69, 1/2, Warszawa, s. 77–91.
- 1997b, *Struktura przestrzenno-rodzajowa indywidualnych podmiotów gospodarczych w rejonie kieleckim*, *Studia Kieleckie*, 2/97, KTN, Kielce, s. 45–58.
- 1999, *Rozwój działalności gospodarczej sektora prywatnego na obszarze wschodniego pogranicza w Polsce w latach 1988–1997*, [w:] R. Horodeński, M. Rościszewski (red.), *Wschodnia Strefa Działalności Gospodarczej*, Wydawnictwo WSE, Białystok, s. 205–227.



- 2004, *The development of the private micro-companies in the towns in south-east Poland in the years 1994–2003*, [w:] J. Kitowski (red.), *Central and eastern Europe at the threshold of the European Union – an opening balance*, Geopolitical Studies, 12, IGiPZPAN, Warsaw, s. 409–425.
- 2005, *The big cities attraction in the light of private micro-companies location in Poland in the years 1994–2003*, [w:] T. Markowski (red.), *Regional scientists tribute to Professor Ryszard Domański*, PAN, Warszawa, s. 284–299.
- Kamińska W., Ziolo Z., 1993, *Rozwój indywidualnych podmiotów gospodarczych w województwach przygranicznych Polski Południowo-Wschodniej*, [w:] J. Kitowski, Z. Ziolo (red.), *Czynniki i bariery rozwoju rejonów przygranicznych*, Wyd. UMCS, Kraków–Rzeszów–Warszawa, s. 99–115.
- 1996, *Struktura branżowej indywidualnej działalności gospodarczej w Polsce Południowo-Wschodniej*, [w:] Z. Ziolo (red.), *Materiały z konferencji nt. Wpływ procesów transformacji gospodarki narodowej na funkcjonowanie jednostek gospodarczych*, WN WSP, Kraków, s. 70–87.
- 1997a, *Małe prywatne firmy w 1991 r.*, Plansza nr 111.3, [w:] *Atlas Rzeczypospolitej Polskiej*, IGiPZ PAN, Warszawa,
- 1997b, *Małe prywatne firmy w 1994 r.*, Plansza nr 111.4, [w:] *Atlas Rzeczypospolitej Polskiej*, IGiPZ PAN, Warszawa.
- Karpiński A., Paradysz S., Podedworny H., 1997, *Metodyka analizy dostosowania regionu do potrzeb integracji z Unią Europejską w warunkach gospodarki rynkowej*, Komitet Prognoz Polska w 21 wieku, Uniwersytet w Białymstoku, Białystok.
- Karpuś P., 1991, *Rola małych i średnich przedsiębiorstw w przekształcaniach struktury gospodarki narodowej*, Rocznik SIB, 4, Warszawa, s. 73–97.
- Kasperkiewicz W., 1997, *Parki technologiczne nowoczesną formą promowania innowacji*, Wyd. ABSOLWENT, Łódź.
- Keeble D., 1997, *Small firms, innovation and regional development in Britain in the 1990s*, *Regional Studies*, 31, 3, s. 281–294.
- Keeble D., Lawson C., Moore B., Wilkinson B., 2000, *Collective learning processes, networking and 'Institutional Thickness' in the Cambridge Region*, *Regional Studies*, 33, s. 319–332.
- Keeble D., Nachum L., 2002, *Why do business service firms cluster? Small consultancies, clustering and decentralisation in London and southern England*, *Transactions of the Institute of British Geographers*, 27 (1), s. 67–90.
- Kierunki działań rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw do 2001 r.*, 1999, Przegląd Rządowy, 7/8, s. 204–232.
- Kisiel P., 1999, *Spoleczne uwarunkowania przedsiębiorczości – postawy społeczne wobec przedsiębiorczości*, [w:] J. Targalski (red.), *Przedsiębiorczość a lokalny i regionalny rozwój gospodarczy*, Wyd. AE, Kraków, s. 21–30.
- Kirejczyk E., 1988, *Ewolucja i rozwój pozarolniczej gospodarki nie uspołecznionej w latach 1976–1986*, [w:] E. Kirejczyk (red.), *Pozarolnicza gospodarka nie uspołeczniona*, Wyd. UW, Warszawa, s. 57–80.
- Klaassen L.H., Paelinck J.H.P., 1979, *The future of large towns*, *Environment and Planning A*, 11, s. 1095–1104.
- Klich J., 1994a, *Małe firmy na giełdzie londyńskiej*, *Przegląd Organizacji*, 10, s. 26–28.
- 1994b, *Polityka rządów państw Unii zachodnio-europejskich wobec małych i średnich przedsiębiorstw*, cz. I, *Przegląd Organizacji*, 3, s. 23–25.
- 1994c, *Polityka rządów państw Unii zachodnio-europejskich wobec małych i średnich przedsiębiorstw*, cz. II, *Przegląd Organizacji*, 4, s. 24–28.
- 1994d, *Polityka rządów państw Unii zachodnio-europejskich wobec małych i średnich przedsiębiorstw*, cz. III, *Przegląd Organizacji*, 5, s. 31–33.

- 1997, *Male i średnie przedsiębiorstwo w gospodarce Holandii*, Przegląd Organizacyjny, 11, s. 32–37.
- 1998, *Wsparcie kapitałowe dla małych i średnich przedsiębiorstw w krajach Europy Środkowej i Wschodniej*, Przegląd Organizacji, 2, s. 32–36.
- (red.), 2000, *Nadzieja rynku pracy: male i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce*, Wyd. ISP, Warszawa.
- Klich J., Lipiec G., 2000, *Male i średnie przedsiębiorstwa na rynku pracy – wnioski i rekomendacje*, [w:] J. Klich (red.), *Nadzieja na rynku pracy: male i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce*, Wyd. ISP, Warszawa, s. 46–67.
- Kłodziński M., 2000, *Aktywność i wykorzystanie własnego potencjału podstawą rozwoju lokalnego*, [w:] A. Rosner (red.), *Lokalne bariery rozwoju obszarów wiejskich*, FAPA, Warszawa, s. 137–152.
- Kłosiewicz U., 1997a, *Narzędzia oddziaływania rynkowego małych firm handlowych w Polsce (wyniki badań)*, *Handel Wewnętrzny. Marketing – Rynek – Przedsiębiorstwo*, 2, s. 25–30.
- 1997b, *Nowoczesne formy działalności małych firm handlowych*, *Handel Wewnętrzny*, 4/5, s. 11–17.
- Kłosiewicz U., Strużycki M., 1997, *Europejskie prawidłowości rozwoju handlu w Polsce*, *Handel Wewnętrzny*, 1, s. 1–5.
- Kłosiński K., 1991, *Drobna wytwórczość w skali lokalnej. Gmina jak żywa*, *Rzeczpospolita*, 124, dod. „*Ekonomia i Prawo*”.
- 1997, *Przemiany strukturalne w usługach rynkowych*, Instytut Rynku Wewnętrznego i Konsumpcji, Warszawa.
- Kołodko G., 1999, *Od szoku do terapii. Ekonomia i polityka transformacji*, Poltex, Warszawa.
- Kołodziejczyk D., 2004, *Pozarolnicza indywidualna działalność gospodarcza w indywidualnych gospodarstwach rolnych w skali gmin*, [w:] E. Pałka (red.), *Pozarolnicza działalność gospodarcza na obszarach wiejskich*, *Studia Obszarów Wiejskich*, 5, Warszawa, s. 23–44.
- Kołodziejcki J., 1998, *Strategiczna koncepcja przekształceń polskiej przestrzeni a wyzwania cywilizacyjne XXI w.*, *Biuletyn KPZK PAN*, 180, Warszawa, s. 57–94.
- (red.), 1993, *Polityka regionalna w procesie transformacji ustrojowej Polski*, *Biuletyn KPZK PAN*, 164, Warszawa.
- Komornicki T., 1994, *Przepustowość polskich drogowych przejść granicznych na podstawie analizy czasów oczekiwania na odprawę w 1992 r.*, [w:] P. Eberhardt, K. Miros (red.), *Podstawy rozwoju zachodnich i wschodnich obszarów przygranicznych Polski*, *Biuletyn*, 5, IGiPZ PAN, Warszawa, s. 85–102.
- 1999, *Granice Polski. Analiza zmian przenikalności w latach 1990–96*, *Geopolitical Studies*, 5, IGiPZ PAN, Warszawa
- Kono T., 1984, *Strategy and structure of Japanese enterprises*, Pion, London.
- Konopiello Ł., Bell J., 1998, *Reiventing aid for SMEs Eastern Europe: lessons from the implementation of the Struder programme*, *Reg. Stud.*, 32, 3, s. 290–294.
- Korcelli P., 1976, *Aglomeracje miejskie w systemach osadniczych. Wybrane hipotezy i perspektywy badawcze*, *Przeł. Geogr.*, 4, s. 589–600.
- 1986, *Struktura przemysłowa, cykle innowacji i produktów a rozwój i stagnacja wielkich miast*, *Przeł. Geogr.*, 58, 3, s. 379–393.
- Korcelli P., 1992, *Housing and urban policy in transition*, *Papers from the Polish-Dutch geographical seminar*, Warsaw-Szybark, 15–18.10.1990.
- Korcelli P., 1995, *Regional patterns in Poland's transformation: the first five years*, *Zeszyty IGiPZ PAN*, 34, Warszawa.
- 2000, *The Polish urban system: stability and change. Experience of the 1990s.*, [w:] G. Horvath (red.), *Regions and cities in the global world*, Pëcs. Centre for Regional Studies, HAS, s. 159–175.



- Kortus B., 1986, *Wstęp do geografii przemysłu*, PWN, Warszawa.
- 1987, *Krajobrazy krzemowe, czyli okręgi najmłodszej generacji*, *Czasopismo Geograficzne*, 58, 4, s. 413–422.
- Kowalak T., 1989, *Działalność gospodarcza malej i średniej skali w Stanach Zjednoczonych AP*, mps powielony, Warszawa.
- Kowalczyk E., 1986, *Pozbyć się schematycznych uprzedzeń*, [w:] *Drobna wytwórczość w PRL – stan aktualny i uwarunkowania rozwoju drobnej wytwórczości w Polsce*, Epoka, Warszawa, s. 4–7.
- Kowalik A., 1991, *Małe i średnie przedsiębiorstwa czyli sektor w powiśkach*, *Rzeczpospolita*, 106, dod. „Ekonomia i Prawo”.
- 1992, *Sektor prywatny – osiągnięcia i patologia*, *Rzeczpospolita*, 60.
- Kozak M., 1996, *Regionally oriented financial instruments in Poland*, [w:] J. Levitsky (red.), *Small business in transition economics*, Intermediate Technology Development Group Publishing, Warsaw.
- Krafft A., Ulrich G., Wiśniewski Z., 1995, *Program poprawy regionalnej struktury gospodarczej w RFN (dotychczasowe doświadczenia i rezultaty)*, [w:] L. Bagdziński, W. Maik, A. Potoczek (red.), *Polityka rozwoju regionalnego i lokalnego w okresie transformacji systemowej*, UMK, Toruń, s. 2–17.
- Krätke S., 1995, *Stadt-Raum-Ökonomie. Einführung in aktuelle Problemfelder der Stadtökonomie und Wirtschaftsgeographie*, Birkhäuser Verlag, Basel.
- Kryńska E., 1997, *Tworzenie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw we Francji*, *Polityka Społeczna*, 3, s. 20–24.
- Kuciński K. (red.), 1993, *Strukturalne uwarunkowania lokalizacji firm*, Wyd. SGH, Warszawa.
- 1996, *Lokalizacja przemysłu w nowym systemie ekonomicznym*, [w:] U. Wich (red.), *Gospodarka – Przestrzeń – Środowisko*, Wyd. UMCS, Lublin, s. 231–238.
- 1997, *Przestrzenne aspekty przedsiębiorczości*, Monografie i Opracowania SGH, 430, Warszawa.
- Kujawiński J., 1991, *Strategie rozwojowe małych i średnich firm prywatnych (w świetle wyników badań bezpośrednich)*, *Rocznik SIB*, 4, Warszawa, s. 314–334.
- Kukliński A., 1971a, *Cele polityki regionalnej i zadania planowania regionalnego*, *Biuletyn KPZK PAN*, 64, s. 7–38.
- 1971b, *Badania regionalne prowadzone w Instytucie Badań Rozwoju Społecznego ONZ*, *Biuletyn KPZK PAN*, 64, Warszawa, s. 57–82.
- 1995, *Europejski kontekst przekształceń polskiej przestrzeni*, [w:] J. Kołodziejski (red.), *Koncepcja polityki przestrzennego zagospodarowania kraju – Polska 2000 Plus*, Hipoteza, 1, CUP, Warszawa, s. 39–48.
- Kukliński A. (red.), 1983, *Diagnoza stanu gospodarki przestrzennej Polski. Wstępne wyniki badań*, *Biuletyn KPZK PAN*, 123, Warszawa.
- Kukliński A., Mync A., Szul R., 1997, *Polska przestrzeń na przelomie XX i XXI wieku*, Polska Agencja Rozwoju Regionalnego, Warszawa.
- Kulik B., 1993, *Entrepreneur*, June SBA Platform-Taking Action for Small Business.
- Lacour C., 1985, *La Belle Province et la science régionale canadienne*, RERU, 4.
- 1988, *Le chène et le roseau. Espaces régionaux et développement technologique*, RESO, 2.
- 1991, *Le territoire de l'agglomération*, *Territoires*, s. 316–317.
- Lacour C., Dumas J., 1983, *Politique contractuelle et planification décentralisée; harmonie nécessaire ou conflits permanents*, RESO, 1.
- Lambooy J.G., 1991, *Complexity, formations and networks*, [w:] D. Smidt, E. Wever (red.), *Complexes, formations and networks*, *Nederlandse Geogr. Stud.*, 132, Utrecht-Nijmegen, s. 15–24.

- Lasuen J.R., 1969, *On growth poles*, Urban Studies, 6, 2, s. 137–161.
- 1973, *Urbanization and development – the temporal interaction between geographical and sectoral clusters*, Urban Studies, 10,2, s. 163–188.
- Leborgne D., Lipietz A., 1988, *L'après fordisme et son espace*, Les Temps Modernes. 501, s. 75–114.
- Leborgne D., Lipietz A., 1992, *Conceptual fallacies and open questions on post-Fordism*. [w:] M. Storper, A.J. Scott (red.), *Pathways to industrialisation and regional development*, Routledge, London, s. 332–348.
- Lechowicz W., 1967, *Rola drobnej wytwórczości w zadaniach gospodarki narodowej*, PWN, Warszawa.
- Leoński Z., Niewiadomski Z., Skoczny T., Waligórski M., 1991, *Ustawa o działalności gospodarczej. Komentarz*, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa Wielkopolski, Poznań.
- Lipiński E., 1968, *Rewizje*, Znak, Warszawa.
- Lisikiewicz J., 1991, *Perspektywy przedsiębiorstw małej i średniej skali w polskim przemyśle (w latach 90-tych)*, Rocznik SIB, 4, Warszawa, s. 98–124.
- Liwiński J., 1998, *Małe firmy na rynku pracy w Polsce*, Wyd. ISP, Warszawa.
- Longenecker J.G., Moore C.W., 1991, *Small Business Management: an entrepreneurial emphasis*, Sout-Western Publ. Co, Cincinnati, Ohio.
- Lösch A., 1961, *Gospodarka przestrzenna*, PWE, Warszawa.
- Loboda J., 1983, *Rozwój koncepcji i modeli przestrzennej dyfuzji innowacji*, Wyd. Uniw. Wrocławskiego, Wrocław.
- Luczka T., 1995, *Wybrane problemy klasyfikacji małych i średnich przedsiębiorstw prywatnych*, Gospodarka Narodowa, 7, s. 15–20.
- Łukaszewicz A., 1977, *Przestrenny wymiar barier wzrostu społeczno-gospodarczego*, Region Białostocki, 5, Białystok, s. 19–53.
- Lukawer E., 1994, *Transformacja systemowa w Polsce w oczach ekonomistów, cz. I–III*, Gospodarka Narodowa, 1/3, s. 18–23, 17–20, 9–16.
- MacKinnon D., Cumbers A., Chapman K., 2002, *Learning, innovation and regional development: a critical appraisal of recent debates*, Progress in Human Geography 26 (3), s. 293–311.
- MacLeod G., 2001, *New regionalism considered: globalisation and the remaking of political economic space*, International Journal of Urban and Regional Research, 25(4), s. 804–829.
- Maik W., 1995, *Problematyka lokalna w okresie przelomu postmodernistycznego i transformacji społeczno-ekonomicznej. Przegląd nowych ujęć kwestii lokalnej w teorii i praktyce społeczno-gospodarczej państw zachodnich*, [w:] S.L. Bagdziński, W. Maik, A. Potoczek (red.), *Polityka rozwoju regionalnego i lokalnego w okresie transformacji systemowej*, Wyd. UMK, Toruń, s. 111–123.
- Maik W., Parysek J., 1978, *Klasyfikacja i charakterystyka barier wzrostu w gospodarce przestrzennej*, [w:] B. Gruchman (red.), *Bariera wzrostu w gospodarce przestrzennej*, Biuletyn KPZK PAN, 99, Warszawa, s. 32–57.
- Maik W., Parysek J., Wojtasiewicz L., 1978, *Podstawowe zagadnienia identyfikacji barier wzrostu w gospodarce przestrzennej*, [w:] B. Gruchman (red.), *Bariera wzrostu w gospodarce przestrzennej*, Biuletyn KPZK PAN, 99, Warszawa, s. 22–31.
- Maillat D., 1990, *SMEs, innovation and territorial development*, [w:] R. Cappellin, P. Nijkamp (red.), *Spatial context of technological development*, Avebury, Aldershot, s. 331–352.
- 1994, *Comportements spatiaux et milieux innovateurs*, [w:] J-P. Aury, A. Bailly, P-H. Derycke, J.M. Huriot, *Encyclopédie d'économie spatiale*, Economica, Paris, s. 257.



- 2002, *Globalizacja, terytorialne systemy produkcyjne i środowiska innowacyjne*, Wyd. AE w Krakowie, Kraków.
- Makięła Z., 1991, *Zagospodarowanie w zakresie infrastruktury gazowniczej w województwie rzeszowskim w 1989 roku*, Rzeszowskie Zeszyty Naukowe. Prawo – Ekonomia, 10, Rzeszów, s. 22–31.
- Małecki E.J., 1985, *Industrial location and corporate organization in high technology industries*, *Economic Geography*, 61, s. 345–369.
- 1986, *Research and development and the geography of high technology complexes*, [w:] J. Rees (red.), *Technology, regions and policy*, Totowa, N.J., Rowman & Littlefield, s. 1–74.
- 1990, *Technology and economies development*, Longman, Harlow.
- Malmberg A., 1996, *Industrial geography: agglomeration and local milieu*, *Progress in Human Geography*, 20, s. 392–403.
- Małecka E., 1997, *Uwarunkowania konkurencyjności małych firm prywatnych w regionie łódzkim – na podstawie badań empirycznych*, *Gospodarka w Praktyce i Teorii*, 1, s. 58–63.
- 1999, *Znaczenie małych firm w okresie transformacji*, *Gospodarka w Praktyce i Teorii*, 1, s. 63–67.
- Małecki J., 1991, *Finanse gminy samorządowej de lege i de ferenda*, *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 2. Poznań, s. 37–46.
- Mały Rocznik Statystyczny*, 1998, GUS, Warszawa.
- Mansfield E., 1968, *Industrial research and technological innovation*, *Econometric Analysis*, Norton, New York.
- Marcon G., Kistenmacher H., Cler H.G., 1994, *L'aménagement du territoire en France et en Allemagne*, Datar – La Documentation Française, Paris, s. 230–242.
- Markowicz L., Żółtowski J., 1996, *Statystyczna analiza struktury i dynamiki liczby firm powstających i upadających w woj. szczecińskim w latach 1990–1995*, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego*, 213, s. 99–109.
- Markowski T., Marszał T., 1998, *Konkurencyjność regionów jako element polityki przestrzennej*, *Biuletyn KPZK PAN*, 180, s. 133–147.
- Markusen A., 1994, *Studying regions by studying firms*, *The Professional Geogr.*, 46, s. 477–490.
- 1995, *Sticky places in slippery space: a typology of industrial districts*, *Economic Geography*, 72, 3, s. 293–313.
- Marmuszewski S., 1998, *Bogactwo i ubóstwo – dwa motywy potocznego myślenia*, *Kultura i Społeczeństwo*, 2, s. 119–132.
- Marshall A., 1925, *Zasady ekonomiki, t.1*, Wyd. A. Arcta, Warszawa.
- Martin, R., Sunley, P., 2003, *Deconstructing clusters: chaotic concept or policy panacea?*, *Journal of Economic Geography*, 3 (1), s. 5–35.
- Matteaccioli A., 1995, *Sposoby finansowania polityki regionalnej w problematyce środowiska innowacyjnego*, *Studia Regionalne AE w Poznaniu, Centrum Badań Gospodarki Regionalnej*, Poznań.
- Matusiak K.B. 1999, *Infrastruktura przedsiębiorczości i transferu technologii w Polsce*, [w:] J. Targalski (red.), *Przedsiębiorczość a lokalny i regionalny rozwój gospodarczy*, Wyd. AE, Kraków, s. 103–118.
- Matykowski R., Stryjakiewicz T., 1992, *Adaptacja przemysłu w nowych warunkach ekonomicznych Polski*, [w:] Z. Zioto (red.), *Geografia przemysłu w nowych warunkach systemu gospodarowania*, COM Studiów Nauczycielskich WSP w Krakowie, Kraków–Warszawa, s. 62–76.
- Mączyńska E., 1991, *Jak to robią inni. Małe i średnie przedsiębiorstwa w RFN*, *Rzeczpospolita*, 106, dod. „Ekonomia i Prawo”.

- Meissner J., Borówka M., 1997, *Inwestycje zagraniczne w transformacji gospodarki regionalnej i lokalnej (na przykładzie województwa poznańskiego)*, [w:] W. Maik (red), *Problematyka rozwoju lokalnego w warunkach transformacji systemowej*, Biuletyn KPZK PAN, 177, Warszawa, s. 71–108.
- Mikołajczyk B., 1999, *Polityka Unii Europejskiej wobec małych i średnich przedsiębiorstw*, Studia Europejskie Centrum Europejskiego UW, 2, s. 35–38.
- Miozzo M., Montobbio F., 2000, *The evolution of knowledge bases patterns of location and industrial dynamics: a reassessment of the product and industry life cycle models*, [w:] A. Kukliński, M. Orłowski (red.), *The knowledge-based economy. The global challenges of the 21st century*, KBN, Science and Government Series, 4, Rewasz, Warszawa, s. 114–138.
- Misztal S., 1993, *Regionalne zróżnicowanie procesu prywatyzacji przemysłu w Polsce*, Przegł. Geogr., 65, 3/4, s. 255–278.
- Miś W., Ciosek A., 2000, *Małe i średnie przedsiębiorstwa (MSP) w polskich procesach rozwojowych*, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Zarządzania i Marketingu w Warszawie, 2(8), s. 100–115.
- Mizgajka H., 2000a, *Bariery wprowadzenia innowacji do małych i średnich przedsiębiorstw produkcyjnych w Wielkopolsce*, Gospodarka Narodowa, 1/2, s. 38–50.
- 2000b, *Formy wspierania małych i średnich przedsiębiorstw w Wielkopolsce*, Gospodarka Narodowa, 9, s. 82–95.
- 2002, *Aktywność innowacyjna polskich małych i średnich przedsiębiorstw w procesie integracji z Unią Europejską*, Wyd. AE, Poznań.
- Moltz M., Hottes K., 1992, *La Ruhr: du Kohlenpott à la reconversion*, Revue Belge de Géographie, s. 1–4.
- Monsted M., 1987, *Flexibility and growth in small manufacturing enterprises – the case of Denmark*, Copenhagen, School of Economics and Social Science, Copenhagen.
- Moore I., Garnsey E., 1993, *Funding for innovation in small firms – the role of government*, Research Policy, 22, s. 507–519.
- Morgan K., 1991, *The learning-regions: institutions, innovation and regional renewal*, Regional Studies, 31, 5, s. 491–504.
- Mroczek E., 1988, *Konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej*, Przegład Organizacyjny, 4, s. 27–31.
- 1996, *Przesłanki sukcesu małych i średnich przedsiębiorstw prywatnych w Polsce*, Wyniki Badań, Przegład Organizacji, 11, s. 27–30.
- Mync A., 1992, *Rozwój przedsiębiorczości prywatnej w Polsce*, [w:] *Spółeczeństwo i gospodarka w Polsce lokalnej*, Studia Regionalne i Lokalne, 5, EIRRiL UW, Warszawa, s. 109–136.
- Myrdal G., 1957, *Economic theory and underdeveloped regions*, Duckworth, London.
- Mytelka, L.K., 2000, *Local systems of innovation in a globalized world economy*, Industry and Innovation, 7, 1, June, s. 15–32.
- Niewadzi C., 1968, *Polityka rozwoju rzemiosła w Polsce*, PWN, Warszawa.
- 1969, *Ekonomiczne podstawy przemysłu drobnego i rzemiosła*, Warszawa.
- 1988, *Problemy definiowania drobnej wytwórczości (doświadczenia polskie i krajów zachodnich)*, mps powielony. Warszawa.
- 1991a, *Zasady klasyfikacji przedsiębiorstw małej i średniej skali*, Rocznik SIB, 1, Warszawa.
- 1991b, *Podstawy polityki rozwoju przedsiębiorstw małej i średniej skali*, mps powielony, PWN, Warszawa.
- Nijkamp P., 1990, *Regional innovation policies and regional networks*, Networks and Regional Development, NordREFO University Press, Copenhagen.



- Nilsson C., 1975, *Regional trends in diffusion of innovations*, Geografiska Annaler B, 57, s. 77–79.
- Nowacki S., 1991, *Przedsiębiorstwa małej i średniej skali w społecznej gospodarce rynkowej*, Rocznik SIB, 4, Warszawa, s. 19–72.
- Nowosielska E., 1977, *Analiza regresji w badaniach geograficznych*, [w:] Z. Chojnicki (red.), *Metody ilościowe i modele w geografii*, PWN, Warszawa, s. 16–45.
- 2001, *Wielkie firmy usługowe w układzie nowych województw*, [w:] T. Czyż (red.), *Zróżnicowanie społeczno-gospodarcze w nowym układzie terytorialnym Polski*, Biuletyn KPZK PAN, 197, Warszawa, s. 103–130.
- Oakey R.P., 1981, *High technology industry and industrial location*, Aldershot, Gower, 134 ss.
- Oakey R.P., Thwaites A.T., Nash P.A., 1982, *Technological change and regional development: some evidence on regional variations in product and process innovation*, Environment and Planning A, 14, s. 1073–1086.
- Ocena procesów gospodarczych w 1994 r. na tle lat 1990–1993*, 1995; CUP, Warszawa
- Ochendowski E., 1991, *Prawotwórcza funkcja gminy*, Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny, 2, Poznań, s. 21–35.
- Odorzyńska E., 2000a, *Kategoria małych i średnich przedsiębiorstw w krajach Europy*, *Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*, 3, s. 9–12.
- 2000b, *Rola małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce*, *Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*, 6, s. 6–8.
- Olesiński Z., 2000, *Procesy prywatyzacji w Polsce*, Książka i Wiedza, Warszawa.
- Opallo M., 1972, *Mierniki rozwoju regionów*, PWE, Warszawa.
- 1998, *Zmiany preferencji przestrzennych w procesach rozwojowych*, Biuletyn KPZK PAN, 180, Warszawa, s. 117–132.
- Opallo M., Kawalec W., 1980, *Z teorii i praktyki lokalizacji przemysłu*, Studia KPZK PAN, 74, s. 25–40
- Osborne D., Gaebler T., 1993, *Reinventing Government*, Reading, MA.
- Ostaszewski J., Rozbicki T., 1998, *Leasing*, CIM, Warszawa.
- Otok S., 1987, *Geografia człowieka*, PWN, Warszawa.
- O'Farrell P.N., Hitchens D.M., 1988, *Alternative theories of small firms growth: a critical review*, Environment and Planning, A, 20, s. 1365–1383.
- Paelinck J., 1965, *La théorie du développement régional polarize*, Cahiers de l'I.S.E.A. 159, série L, 15, s. 5–47
- Pakuła L. 1973, *Procesy aglomeracyjne i integracyjne przemysłu w obrębie Górnośląskiego Okręgu Przemysłowego*, Wyd. Nauk. WSP, Kraków.
- Parker J.E.S., 1974, *The economics of innovation*, Longman, London.
- Park S.O., 1996, *Networks and embeddedness in the dynamic types of new industrial districts*, Progress in Human Geography, 20,4, s. 476–493.
- 1999, *The comparative role of high-tech-oriented*, Public Institutions and Private Companies in Tsukuba Science City, AI & Society, 13(4), s. 1–11.
- Park S.-C., 2001, *Globalization and local innovation system: The implementation of government policies to the formation of Science Parks in Japan*, AI & Society, 15(2), s. 348–378.
- Parysek J.J., 1991, *Which way? Possibilities of the integration of the Polish economy and industry with the European Economic Community as seen start of the 1990s*, [w:] T. Marszał, J. Stejskał (red.), *The impact of transition to a market economy in countries of Central-Eastern Europe upon the spatial structure of international economic relations in the manufacturing sector*, Wyd. UŁ, Łódź, s. 1–10.

- 1992, *Polski przemysł a nowe warunki społeczno-ustrojowe*, [w:] Z. Chojnicki (red.), *Studia geograficzne przemian społeczno-gospodarczych*, Biuletyn KPZK PAN, 159, Warszawa, s. 75–88
- Patrzalek L., 1996, *Narzędzia oddziaływania samorządów terytorialnych na rozwój lokalny i regionalny*, Samorząd Terytorialny, 5, s. 42–52.
- Pecqueur B., 1987, *Tissu économique local et systèmes industriels résiliants*, RERU, 3.
- 1989, *Le développement local*, Syros-Alternatives, Paris.
- Perrin J.C., 1983, *Redéploiement industriel et aménagement du territoire. L'expérience française*, NDR, CER, Aix-en-Provence, 34.
- 1988, *New technologies, local synergies and regional policies in Europe*, [w:] P. Aydalot, D. Keeble (red.), *High technology industry and innovative environments*, Routledge, London, s. 139–162.
- 1989, *Milieux innovateurs: éléments de théorie et typologie*, Aix-en-Pôle, Notes de Recherche, 104, Centre d'Economie Régionale.
- Perreur J., 1992, *Lokalizacja jednostek produkcyjnych*, [w:] C. Ponsard (red.), *Ekonomiczna analiza przestrzenna*, Wyd. Akademii Ekonomicznej, Poznań, s. 77–128.
- Perroux F., 1950, *Economic space: theory and applications*, The Quarterly Journal of Economics, 64, 1, s. 89–104
- 1955, *Note sur la notion de „pôle de croissance”*, Economie Appliquée, 8, 1/2, s. 307–320.
- 1961, *La firme motrice dans la région et la région motrice*, [w:] *Théorie et politique de l'expansion régionale*, Archives de l'Institut de Sciences Mathématiques et économiques appliquées, s. 257–305.
- Petrakos G.C., 1995, *Small enterprise development of transition in Eastern and Central European countries: an assessment*, Leuven Institute for Central and East European Studies, Working Paper, 39, s. 23–29.
- Pfohl H.-Chr., 1982, *Managementprobleme und instrumente für kleine und mittlere Unternehmen – Meinungen zum Thema*, Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 34, 5, s. 457–479.
- 1997, *Abgrenzung der Klein- und Mittelbetriebe von Großbetrieben*, [w:] H.C. Pfohl (red.), *Betriebswirtschaftlehre der Klein und Mittelbetriebe*, Aufl. Erich Schmidt Verlag, Berlin, s. 1–25.
- Piasecki B., 1993, *Sektor małych i średnich przedsiębiorstw w obecnej fazie transformacji gospodarczej*, [w:] M. Haffer, W. Kosiedowski (red.), *Przedsiębiorstwo w procesie transformacji rynkowej*, Wyd. UMK, Toruń, s. 123–137.
- 1995, *Dylematy polityki wspierania rozwoju sektora MSP w okresie transformacji*, [w:] B. Piasecki, Z. Konieczny (red.), *Uwarunkowania rozwoju sektora MSP w krajach Centralnej i Wschodniej Europy*, Wyd. UL, Łódź, s. 9–28.
- 1997, *Przedsiębiorczość i mala firma: teoria i praktyka*, Wyd. UŁ, Łódź.
- Pietrzyk I., 1992, *Sterowanie rozwojem regionalnym we Francji*, Studia KPZK PAN, 99, PWN, Warszawa.
- 1996, *Aktualne kierunki badań w regionalistyce zachodniej*, [w:] U. Wich (red.), *Gospodarka – Przestrzeń – Środowisko*, Wyd. UMCS, Lublin, s. 257–265.
- Pietrzykiewicz T., 1986, *Inowacyjność i efektywność drobnej wytwórczości*, [w:] R. Wojnarowski (red.), *Drobna wytwórczość w PRL – warunki i mechanizmy rozwoju w latach 1986–1990*, Wyd. Stronnictwa Demokratycznego Epoka, Warszawa, s. 45–52.
- Pinch S., Henry N., Jenkins, M., Tallman S., 2003, *From 'industrial districts' to 'knowledge clusters': a model of knowledge dissemination and competitive advantage in industrial agglomerations*, Mimeo available from S. Pinch, Department of Geography, Southampton.



- Pinder D.A., 1978, *The elimination of underestimation in nearest neighbour analysis*, Southampton Discussion Papers, ISSN 0140-9875.
- Piore M., Sabel C., 1984, *The second industrial divide*, Basic Books, New York.
- Plangue B., 1983, *Innovation et développement régional*, Economica, Paris, 184 ss.
- Poniatowska-Jaksch M., 1999, *Innowacje infrastrukturalne a przedsiębiorczość*, Monografie i Opracowania SGH, 459, Warszawa, s. 33-60.
- Popławski W., 1995, *Mechanizmy procesów innowacyjnych w rozwoju przemysłów wysokiej techniki*, Wyd. UMK, Toruń.
- Porter M.E., 1994, *Strategia konkurencji*, PWE, Warszawa.
- Pottier P., 1963, *Axes de communication et développement économique*, Revue Economique, 14, s. 58-132.
- Poznańska K., 2000, *Perspektywy rozwojowe małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce polskiej*, [w:] *Nowe kierunki w zarządzaniu przedsiębiorstwem, ciągłość i zmiana*, Prace Naukowe AE, Wrocław, 851, s. 224-230.
- Predöhl A., 1925, *Das Standortsproblem in der Wirtschaftstheorie*, Weltwirtschaftliches Archiv, 21, s. 294-331.
- Programy i fundusze wspierające rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, 1996, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa.
- Programy i fundusze wspierające rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, 2000, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa.
- Radecki J., 1989, *Pozarolnicza gospodarka nie uspołeczniona*, Wiadomości Statystyczne, 3, s. 16-18.
- Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w 1998, 1999*, PARP, Warszawa.
- Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1999-2000*, 2001, PARP, Warszawa.
- Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2001-2002*, 2003, PARP Warszawa.
- Rees J. (red.), 1986, *Technology, regions and policy*, Totowa, N.J., Rowman & Littlefield, s. 51-74.
- Rees J. i in., 1983, *Technology and regional development in the American context*, Collaborative Paper CP-82-31, IIASA, Laxenburg, Austria.
- Regulski J., 1971, *Bieguny wzrostu w planowaniu regionalnym*, Biuletyn KPZK PAN, 64, Warszawa, s. 167-182.
- Robinson J., 1982, *Technological learning, technological substitution, and technological change*, Research Report RR-82-31 IIASA, Laxenburg, Austria.
- Roche B., 1997, *Enhanced Business Links - a vision for the 21<sup>st</sup> century*, Business Link.
- Roczniki Statystyczne*, 1961, 1966, 1971, 1976-88, 1991-2004, GUS, Warszawa.
- Roczniki Statystyczne Województw*, 2002, GUS, Warszawa.
- Rolewicz J., 1999, *Ekonomiczne instrumenty stymulowania przedsiębiorczości w małych miastach w Polsce po roku 1990*, Wyd. AE, Poznań.
- Roper S., Dundas N., 1998, *Innovation, networks and the diffusion of manufacturing best practice: a comparison of Northern Ireland and the Republic of Ireland*, NIERC Report Series, 14, Belfast.
- Rosegger G., 1985, *The economics of production and innovation*, Pergamon Press, Oxford.
- Rościszewski M., 1970, *Zarys genezy i charakteru zróżnicowania przestrzennego w krajach rozwijających się*, Przegl. Geogr., 42, 3, s. 449-465.
- 1977, *Przestrzenie peryferyjne w krajach Trzeciego Świata*, Biuletyn KPZK PAN, 94, Warszawa, s. 66-106.
- Rothwell R. i in., 1982, *Innovation and the small and medium sized firms*, Pion, London.

- Rykiel Z., 1997, *Relacje centrum-peryferie w Polsce w warunkach transformacji ustrojowej*, [w:] A. Kukliński (red.), *Problematyka przestrzeni europejskiej*, Europejski Instytut Rozwoju Regionalnego i Lokalnego, UW, Warszawa, s. 230–251.
- Sadowski W., 1991, *The great transition*, [w:] A. Kukliński (red.), *Poland in the perspective of global change*, PACR, Warsaw, s. 99–179.
- Sano Y., 1992, *Institutions and sources of financing small business in Japan*, *National Federation of Credit Guarantee Corporation, Tokio*, Referat wygłoszony na XIX Światowym Kongresie Small Businessu, Warszawa, 10–13 października.
- Santelli G., 1987, „Troisième Italie”: *Tiburtina Valley*, *Les Temps Modernes*, 409, s. 118–136.
- Saxenian A., 1985, *Silicon Valley and Route 128: regional prototype or historical exceptions*, [w:] M. Castells (red.), *High technology, space and society*, Beverly Hills, Calif., Sage Publications, s. 81–115.
- Schamp E.W., 1986, *Technology parks and international competition in the Federal Republic of Germany*, *New Technology and Regional Development*, Croom Helm, Beckenham.
- Schumacher E.F., 1981, *Male jest piękne*, PIW, Warszawa.
- Schutenbach L., 2000, *Sektor małych i średnich przedsiębiorstw w Republice Federalnej Niemiec*, PFPiRMŚP, Warszawa.
- Scott A.J., 1984, *Locational patterns and dynamics of industrial activity in the modern metropolis: a review essay*, *Studies*, s. 111–142.
- 1986, *High industry and territorial development: the rise of the Orange Country Complex 1955–1984*, *Urban Geography*, 7, 1, s. 3–45.
- 1987, *Industrial organization and location: division of labor, the firm and spatial process*, *Economic Geography*, 63, s. 215–231.
- 1988, *New industrial space*, Pion, London, 132 ss.
- 1992, *The collective order of flexible production agglomerations: lesson for local economic development policy and strategic choice*, *The Roepke lecture in economic geography*, *Economic Geography*, 68, 3, s. 219–233.
- Scott A.J., Storper M., 1987, *Industries de haute technologie et développement régional: revue critique et reformulation historique*, *Révue Internationale des Sciences Sociales*, 112, s. 237–256.
- Segal N., 1985, *The Cambridge phenomenon. The growth of high technology industry a university town*, *Covent Garden Press*, Cambridge.
- Semprich Z., 2003, *Coraz gorsze prawo*, *Rzeczpospolita*, z 19.11.2003.
- Shanks D.C., 1985, *Strategic planning for global competition*, *The Journal of Business Strategy*, 5, 3, s. 80–89.
- Sharp G., 1991, *The indider's guide to raising venture capital*, Kogan Page, London.
- Short P., 1999, *Support of small firms in North East England*, [w:] J. Targalski (red.), *Przedsiębiorczość a lokalny i regionalny rozwój gospodarczy*, Wyd. AE, Kraków, s. 245–252.
- Siyor P.K., Wiśniewski F., 1990, *Małe i średnie przedsiębiorstwa w wybranych krajach rozwijających się*, mps powielony, Warszawa.
- Simmie J., 2001, *Innovative cities*, Spon Press, London.
- Skowroński S., 1990a, *Innowacyjność małych i średnich przedsiębiorstw w krajach wysoko rozwiniętych*, Aneks, mps powielony, Spółdzielczy Instytut Badawczy, Warszawa.
- 1990b, *Europejska Wspólnota Gospodarcza a innowacyjność małych i średnich przedsiębiorstw*, mps powielony, Spółdzielczy Instytut Badawczy, Warszawa.
- 1991, *Finansowanie małych firm*, mps powielony, Spółdzielczy Instytut Badawczy, Warszawa.
- Sobczyk G., 1995, *Rynkowe uwarunkowania rozwoju małego biznesu (na podstawie województwa lubelskiego)*, [w:] B. Piasecki, Z. Konieczny (red.), *Uwarunkowania*



- rozwoju sektora MSP w krajach Centralnej i Wschodniej Europy, Wyd. UŁ, Łódź, s. 29–39.
- 1999, *Małe firmy na rynku pracy w Polsce*, Polityka Społeczna, 1, s. 16–19.
- Stachowski Z., 1997, *Etyczne i kulturowe uwarunkowania polskiej przedsiębiorczości*, [w:] J. Daszkiewicz (red.), *Etyka i kultura przedsiębiorczości*, Poligrafia Wyższego Seminarium Duchownego, Rzeszów, s. 59–69.
- Stafford H.A., 1972, *The geography of manufactures*, Progress in Geography, 4, s. 181–215.
- Stan i rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw w latach 1994–1996*, 1998, Polska Fundacja Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa.
- Stan sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce: raport za lata 1995/1996*, 1997, Polska Fundacja Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa.
- Stan sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce: raport za lata 1996/1997*, 1998, Polska Fundacja Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa.
- Stasiak A., 1999, *O konieczności strategii rozwoju regionalnego wschodniego pogranicza polski*, [w:] R. Horodeński, M. Rościszewski (red.), *Wschodnia Strefa Aktywności Gospodarczej*, Wyd. WSE, Białystok, s. 67–86.
- (red.), 1994, *Podstawowe węzły układu osadniczego Polski*, Biuletyn KPZK PAN, 164, Warszawa.
- Stawasz D., 1997, *Uwarunkowania rozwoju małych gmin*, [w:] A. Jewtuchowicz (red.), *Terytorialne i ekologiczne aspekty rozwoju gospodarczego*, Wyd. UŁ, Łódź, s. 85–94.
- Stawasz D., Stawasz E., 1995, *Problemy rozwoju małych przedsiębiorstw na terenach słabo zurbanizowanych (na przykładzie województwa radomskiego)*, [w:] B. Piasecki, Z. Konieczny (red.), *Uwarunkowania rozwoju sektora MSP w krajach Centralnej i Wschodniej Europy*, Wyd. UŁ, Łódź, s. 63–88.
- Steiner M. (red.), 1998, *Clusters and regional specialization: on geography, technology, and networks*, European Research in Regional Science, 8, Pion, London.
- Stola W., 2002, *Górskie obszary wiejskie Polski. Wybrane zagadnienia*, Problemy Zagospodarowania Ziemi Górskich, 48, PAN, KZZG, Kraków, s. 59–66.
- Stolińska-Janic J., 1991, *Polityka stymulacji rozwoju small businessu. Doświadczenia wybranych krajów*, Rocznik SIB, 4, Warszawa, s. 242–260.
- Stone I., 1999, *Improving innovation performance among SME's in the North East of England*, [w:] J. Targalski (red.), *Przedsiębiorczość a lokalny i regionalny rozwój gospodarczy*, Wyd. AE, Kraków, s. 175–190.
- Storey D., 1994, *Understanding the small business sector*, Routledge, London.
- Storper M., 1985, *Technology and spatial production relations: disequilibrium, interindustry relationships, and industrial development*, [w:] M. Castells (red.), *High technology, space and society*, Sage Publications, Beverly Hills, s. 265–283.
- Storper M., 1991, *The transition to flexible specialisation: the division of labour external economies, and the crossing of industrial divides*, Cambridge Journal of Econ., 13, s. 273–305.
- Storper M., Walker R., 1989, *The capitalist imperative. Territory, technology and industrial growth*, Basil Blackwell, Oxford.
- Stohr W.B., 1986, *Territorial innovation complexes*, [w:] P. Aydalot (red.), *Milieux innovateurs en Europe*, GREMI, Paris, s. 29–54.
- Stohr W.B., Taylor D.R.F., 1981, *Development from above or below? The dialectics of regional planning in developing countries*, J. Wiley and Sons Ltd., Chichester-New York, Brisbane-Toronto.

- Stöhr W.B., Tötting F., 1978, *Spatial equity – some anti-theses to current regional development doctrine*, XIII European Regional Science Congress, Copenhagen.
- Strategia Gospodarcza Rządu: Przedsiębiorczość – Rozwój – Praca*, 2002, Rada Ministrów, Warszawa.
- Strużycki M., (red.) 2004, *Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce regionu*, PWE, Warszawa.
- Strykiewicz T., 1988, *Czynniki lokalizacji i funkcjonowania przemysłu rolno-spożywczego oraz jego struktura przestrzenna w regionie poznańskim*, Wyd. Nauk. UAM, Poznań.
- 1993, *The changing industrial enterprise in an economy in transition*, [w:] A. Tekeuchi (red.), *Proceedings of the Conference of the IGU. Commission on the Organization of Industrial Space*, University of Tokyo Press, Tokyo, s. 176–183.
- 1994, *Próba analizy i oceny procesów transformacji przemysłu w Polsce w świetle postfordowskiego modelu elastycznej produkcji i teorii regulacji*, [w:] Z. Ziolo (red.), *Zachowania przestrzenne przemysłu w zmieniających się warunkach gospodarowania*, Kraków-Warszawa, s. 48–66.
- 1999, *Adaptacja przestrzenna przemysłu w Polsce w warunkach transformacji*, Wyd. Nauk. UAM, Poznań.
- 2001, *Koncepcja usieciowienia w badaniach przestrzenno-ekonomicznych*, [w:] H. Rogacki (red.), *Koncepcje teoretyczne i metody badań geografii społeczno-ekonomicznej i gospodarki przestrzennej*, Bogucki Wydawnictwo Naukowe, Poznań, s. 37–47.
- Styś A., 1991, *Przedsiębiorstwa małej i średniej skali na rynku lokalnym*, Rocznik SIB, 4, Warszawa, s. 335–343.
- Swianiewicz P., Dziemianowicz W., 1998, *Atrakcyjność inwestycyjna miast*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Warszawa.
- Sweeney S.H., Feser E.J., 1998, *Plant size and clustering of manufacturing activity*, *Geographical Analysis*, 30,1, s. 45–64.
- Surażska W., 2001, *Przedsiębiorczość słabo wynagradzana*, Rzeczpospolita (z 27 listopada 2001).
- Surdykowska S.T., 1997, *Prywatyzacja*, PWN, Warszawa.
- Szablewski A., 1985, *Drobna wytwórczość w procesie rozwoju społeczno-gospodarczego*, [w:] R. Wojnarowski (red.), *Drobna wytwórczość w PRL – warunki i mechanizmy rozwoju w latach 1986–1990*, Epoka, Warszawa, s. 28–34.
- Szczurówna M.A., 1991, *Wstępna informacja o wynikach badań RPBP III. 55 nt. „Drobna wytwórczość w przemianach struktury gospodarki narodowej”* koordynowanych przez SIB, Rocznik SIB, 4, Warszawa, s. 5–18.
- Szosda M., 1991, *Rola małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce włoskiej*, mps powielony, Spółdzielczy Instytut Badawczy, Warszawa.
- Szul R., 1991, *Przestrzeń, gospodarka, państwo*, Europejski Instytut Rozwoju Lokalnego i Regionalnego, Warszawa.
- Szymła Z., 1992, *Dochody z działalności pozarolniczej w gminach woj. krakowskiego*, mps powielony, Akademia Ekonomiczna, Kraków
- Tanaś J., 1997, *Warunki prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce*, CASE, Warszawa.
- Taradejna R., Maj J., 1990, *Ustawa o działalności gospodarczej (komentarz)*, Wyd. Przemiany, Warszawa.
- Targalski J., (red.), 1999, *Przedsiębiorczość i rozwój firmy*, Wyd. AE, Kraków.
- Taylor P.J., 1994, *The state as container: territoriality in the modern world-system*, *Progress in Human Geogr.*, 18, s. 151–162.
- 2000, *Przekształcenia sieci handlu detalicznego i gastronomii w okresie transformacji społeczno-gospodarczej Polski*, Prace Geograficzne IGiPZ PAN, 175, Warszawa.
- Tekliński E., 1969, *Drobna wytwórczość bliżej potrzeb województwa*, Trybuna Mazowiecka (z 27.06.1969).



- Teubal M., Yinnon T., Zuscovitch E., 1991, *Networks and market creation*, Research Policy, 20, 5, s. 381–392.
- The Economist*, 1996, 23 listopada.
- The European Observatory for SMEs Sixth Report, 1997*, European Commission.
- The European Observatory for SMEs Sixth Report, 2000*, European Commission.
- The European Observatory for SMEs Report 7, 2003*, European Commission.
- The Role of Small and Medium Scale Industries in OIC Member States UNIDO/IS 487*, 1984.
- Thompson W., 1968, *Internal and external factors in the development of urban economies*, [w:] H.S. Perloff, L. Wingo (red.), *Issues in urban economics. Resources for the Future*, Johns Hopkins University Press, Baltimore, s. 43–62.
- Tickell A., Peck J.A., 1992, *Accumulation, regulation and the geographies of post-Fordism: missing links in regulationist research*, Progress in Human Geogr., 16, s. 190–218.
- Tkaczyk T.P., 1999, *Rynek, konkurencja i jej wspieranie*, Monografie i Opracowania SGH, 445, Warszawa
- Tłoczyński D., 1999, *Metody finansowego wspierania rozwoju small businessu*, *Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*, 12, s. 21–23.
- Todd D., 1974, *An appraisal of the development pole concept in regional analysis*, *Environment and Planning A*, 6, 3 s. 291–306.
- Topczewska T., 1996, *Przedsiębiorczość w gminach: stymulowanie inwestycji*, Zachodnie Centrum Organizacji, Warszawa.
- Tornqvist G., 1967, *TV – agdendets utveckling i Suerige 1956-65. En empirisk – teoretisk studie. (Growth of TV overshoot in Sweden 1956-1965. An empirical-theoretical study)*, Almqvist and Wiksell, Stockholm.
- Trąpczyński B., 1970, *O racjonalne wykorzystanie drobnej wytwórczości*, *Gospodarka Planowa*, 7, s. 1–6.
- Tulski A., Woźniakowski A., 1991a, *Male jest piękne*, Rzeczpospolita, 66, dod. „Ekonomia i Prawo”.
- 1991b, *Rozwój małych firm prywatnych jako element przeciwdziałania bezrobociu*, *Praca i Zabezpieczenie Społeczne*, 4, s. 25–40.
- Tyc W., 1992, *Istota small biznesu i jego znaczenie w gospodarce lokalnej*, *Prace Naukowe AE*, Wrocław, 644, s. 80–93.
- Ullman H., 1998, *Związki kooperacyjne jako pomoc dla małych i średnich przedsiębiorstw*, *Handel Wewnętrzny*, 6, s. 20–23.
- Vaessen P., 1993, *Small business growth in contrasting environments*, *Netherlands Geographical Studies*, 165, Nijmegen, Utrecht.
- Vargas M., 1999, *Wspieranie małych i średnich przedsiębiorstw w Ameryce Łacińskiej i w Polsce*, *Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*, 6, s. 17–19.
- Veltz P., 1992, *New models of production organisation and trends in spatial development*, [w:] G. Benko, M. Dunford (red.), *Industrial change and regional development*, Belhaven Press, London, s. 193–204.
- Vernon R., 1966, *International investment and international trade in the product cycle*, *Quarterly Journal of Economics*, 80, s. 190–207.
- Walker R.A., 1986, *Why Keynes's general theory was a success*, *Economic Notes*, 3, New York.
- 1988, *The geographical organization of productions-systems*, *Environment and Planning D, Society and Space*, 6, s. 377–408.
- Walsh V.M., 1984, *Invention and innovation in the chemical industry: demand-pull or discovery-push?*, *Research Policy*, 13, 4, s. 211–234.

- Weaver C., 1981, *La théorie du développement et la question régale: une critique de la planification spatiale et de ses détracteurs*, NDR, 16, CER, Aix-en-Provence.
- 1990, *Développement économique local et partenariat public-privé aux USA*, RERU, 3.
- Weber A., 1909, *Über den Standort der Industrien. Reine Theorie des Standorte*, J.C.B. Mohr, Tybinga.
- Węclawowicz G., 1996, *Contemporary Poland: space and society*, UCL Press, London.
- 1998a, *Social polarisation in postsocialist cities – Budapest, Prague and Warsaw*, [w:] G. Enyedi (red.), *Social change and urban restructuring in Central Europe*, Akademia Kiadó, Budapest, s. 55–56.
- 1998b, *Some aspects of income and social disparities in Poland – regional and intra urban scale*, [w:] A. Besaria (red.), *Urban and regional development in Italy and in Poland*, Ed. Colibri, Trento, s. 315–334.
- 2002, *Przestrzeń i społeczeństwo współczesnej Polski: studium z geografii społeczno-gospodarczej*, PWN, Warszawa.
- Węclawski J., 1997, *Venture capital. Nowy instrument finansowania przedsiębiorstw*, PWN, Warszawa.
- Wieloński S., 1991, *Rzemiosło jako czynnik strukturalnych zmian gospodarki krajowej*, Rocznik SIB, 4, Warszawa, s. 286–314.
- 2000, *Geografia przemysłu*, PWN, Warszawa.
- Wierzbicki J., *Problemy gospodarcze drobnej wytwórczości*. Materiały z sesji naukowej, 1958, PWN, Poznań.
- 1991, *Ekonomiczne warunki reaktywowania samorządu terytorialnego w Polsce*, Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny, 2, Poznań, s. 137–154.
- Wiig H., Wood M., 1997, *What compares a regional innovation system?* [w:] J. Simmie (red.), *Innovation, networks, and learning regions*, J. Kingsley Publishers, London, s. 66–98.
- Wilczewski A., 1997, *Proces eliminacji małych przedsiębiorstw*, Prace Naukowe Instytutu Nauk Ekonomiczno-Społecznych Politechniki Wrocławskiej, 55, s. 90–98.
- Wilczyński W., 1996, *Ekonomia i polityka gospodarcza okresu transformacji. Wybór prac z lat 1991–1995*, Wyd. WSB, Poznań.
- Williamson O.E., 1975, *Markets and hierarchies – analysis and antitrust implications*, Free Press, New York.
- Winiarski B., 1976, *Polityka regionalna, rozdz. VIII, 1*, PWE, Warszawa s. 257–272.
- Wojtasiewicz L., 1997, *Czynniki rozwoju lokalnego – nowe ujęcie metodologiczne*, [w:] W. Maik (red.), *Problematyka rozwoju lokalnego w warunkach transformacji systemowej*, Biuletyn KPZK PAN, 177, Warszawa, s. 7–18.
- Wolch J., Dear M., 1989, *The power of geography: how territory shapes social life*, Unwin Hyman, Boston.
- Wolf T., 1994, *Kapitał regionalny*, Życie Gospodarcze, 16, s. 20–28.
- Woodward R., 1999, *Otoczenie instytucjonalne małych i średnich przedsiębiorstw: analiza i rekomendacje*, Raporty CASE, 25, Warszawa, s. 8–13.
- Woźniak M., Ziolo Z., 1993, *Zróżnicowanie poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego oraz typologia miast i gmin województwa krośnieńskiego w 1991 r.*, [w:] J. Kitowski, Z. Ziolo (red.), *Czynniki i bariery rozwoju rejonów przygranicznych*, UMCS, Wydział Ekonomiczny w Rzeszowie, Kraków–Rzeszów–Warszawa, s. 183–208.
- Wyżnikiewicz B., 1997, *Regionalne zróżnicowanie siły ekonomicznej (na podstawie „Listy 500” największych przedsiębiorstw Gazety Bankowej)*, Studia Regionalne i Lokalne, 19(52), EIRRiL UW, Warszawa.
- You I.-J. 1995, *Small firms in economic theory*, Cambridge Journal of Economics, 19, 3, s. 441–462.



- Założenia Narodowej Strategii Rozwoju Gospodarczego, 2000, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa.
- Zioło Z., 1986, *Modele przemian struktur przemysłowych*, [w:] *Rozwój przemysłu i przemiany struktury przestrzenno-gałęziowej województwa bielskiego w latach 1975 do 1985*, Urząd Statystyczny, Bielsko-Biała.
- 1992, *Współczesne przesłanki rozwoju geografii przemysłu w warunkach zmieniającego się systemu gospodarowania*, [w:] Z. Zioło (red.), *Geografia przemysłu w warunkach nowego systemu gospodarowania*, COM Studiów Nauczycielskich WSP w Krakowie, Kraków-Warszawa, s. 6–19.
- 1993, *Przemiany krajowych i regionalnych struktur bezrobocia w Polsce*, Biuletyn KPZK PAN, 161, Warszawa, s. 41–62.
- 1999, *Transformacja struktur subregionalnych Polski Południowo-Wschodniej w okresie zmian systemu gospodarowania*, Wyd. PAN, Kraków.
- Zioło Z., Kamińska W., 1996, *Kształtowanie się pozarolniczej indywidualnej działalności gospodarczej w województwach przygranicznych Polski i Ukrainy*, [w:] U. Wich (red.), *Człowiek – Przestrzeń – Gospodarka*, Wyd. Nauk. UMCS, Lublin, s. 239–250.
- Żabiński A., 1999, *Wybrane instrumenty wspierające działalność gospodarczą w niemieckiej części Euroregionu Nysa*, Zeszyty Naukowe AE, Wrocław, 829, s. 93–96.
- Żabiński A., Piecek G., 1999, *Programy wspierające rozwój małych i średnich przedsiębiorstw jako aktywne formy przeciwdziałaniu bezrobocia (na przykładzie Funduszu Rozwoju Przedsiębiorczości)*, Zeszyty Naukowe AE, Wrocław, 809, s. 199–204.
- 148 *Quartiers. Bilans des contrats de développement social des quartiers du IX Plan 1984–1988*, 1990, Paris: DATAR-DIV.

## NONAGRICULTURAL AND INDIVIDUAL ECONOMIC ACTIVITY IN POLAND IN THE YEARS 1988–2003

### Summary

Management transformation, which started at the turn of the eighties and the nineties of 20th century in Poland, thoroughly changed socioeconomic conditions of the development of the country and its regions. Transformation of state controlled management system required adjustment of various socioeconomic and spatial structures to the new rules of market economy. This process, being based on transformation of the previous structures created in the centrally-steered management system and the development of the new structures, is being observed in specific places of the geographical space. The space is characterized by great diversity resulting from natural, economic and cultural conditions and, consequently, individual regions differ by their respective flexibility of adopting new management rules. Changes in the ownership structure of business entities are of great importance in the transformation. The public sector, which was dominant in the central economy, relied on big companies, which were strongly centralized and bureaucratized. The sector concentrated 93% of the employed in the state economy with 95% of the total production, whereas a private sector included mainly small handicraft companies and concentrated 7% of the employees and 5% of a total production.

System transformation was based *inter alia* on the assumption that the privatization, understood as a change in ownership relations leading to the increase in private sector participation, would improve efficacy of the economy and facilitate its growth. Therefore, already in the years 1988–1990 a legal basis for the development of the private enterprise and privatization of state companies was created.

Previous researches on the range of the ownership structures transformation have included, most frequently, privatization processes of the state companies, foreign capital expansion and the development of small and medium-sized privately owned companies. In the latter case a remark has very often appeared that these studies did not include companies with up to 9 employees (i.e. nonagricultural private business entities), but, after all, the smallest companies played an important role in the process of economic transformation in Poland. Their number grew from 624 thousand in 1988 to 2.4 million in the year 2003.

In the analyses of the ownership structure transformation relatively little attention was paid to the development and regional diversity of the potential of nonagricultural private business entities. These studies were of fragmentary character: they concerned the spatial structure or the genre structure of the nonagricultural private business entities in some regions or settlement units (towns, villages) of the country. These analyses were based on incomplete data from the REGON system and on the enquiries elaborated on not large samples of entrepreneurs and furthermore, too little emphasis seemed to be put on the aspects of the activity of nonagricultural private business entities (e.g. questions on location, spatial organization, spatial relations). Thus, a gap could be seen resulting from lack of research in these issues.



This dissertation is an attempt to fill in this gap. The study has aimed at comprehensive arrangement of the issues concerning the emergence and the development of nonagricultural private business entities, differentiation of their potential in regional arrangements and the development of sector structures. Great emphasis has been put on spatial dimension of their functioning. Assuming that the development of nonagricultural private economic activity can be an important factor stimulating economic activation of spatial structures, attention has been also drawn to application issues connected with the possibilities to use specific regularities for the purpose of controlling this complex process.

In this dissertation a thesis of Z. Chojnicki (1977) has been referred to, according to whom a research should aim at filling in the gaps in knowledge and at using methods and scientific instruments leading to exact results.

The analysis has two basic aims: a theoretical and an empirical one.

In order to attain the theoretical goal, a question if and to what degree the existing concepts explain the development and location processes of nonagricultural private business entities in Poland has been raised and the attempt to answer it has been undertaken.

The empirical aim has been approached by the research on the complex emergence and the development process of various private business entities and their location in specific socioeconomic and natural conditions of particular spatial units. The aims have been realized through answers to the following questions:

1. What are the regularities of development and transformation of spatial structure of nonagricultural private economic activity in Poland?
2. What are the regularities of transformation of sectional structure of nonagricultural private economic activity in Poland?
3. What factors influence upon the development of nonagricultural private economic activity in specific spatial units?
4. What are possible tendencies for the future transformation of nonagricultural private economic activity in Poland?

The attempt to answer these questions has been taken in the subsequent chapters of this dissertation.

In chapter 1 research problems of nonagricultural private economic activity have been presented. Developmental factors of nonagricultural private business entities have been shown as well as the main theoretical concepts concerning their location. Against this background, in the chapter 2 a place of nonagricultural private business entities in national economy of EU and Poland has been discussed.

In chapter 3 issues on support for small companies in Poland and Europe have been presented as a sign of pursuing economic activation of spatial arrangements. Also, a range and forms of the state's influence upon the development of small companies and a role of local selfgovernment in their development have been considered.

In chapter 4 the potential, the sector structure and regional diversity of nonagricultural private activity under state controlled economy have been discussed (the year 1988). Developmental factors of nonagricultural private economic entities have been identified and the regularities of their spatial concentration have been determined.

In chapters 5 and 6 the process of the development of nonagricultural private economic activity in the distinguished stages of the transformation process of national economy has been discussed.

In chapter 7 the influence of local factors upon location of nonagricultural private business entities has been presented. In chapter 8 weak and strong points of nonagricultural private business entities and their tendencies for the future changes have been presented. The last chapter is of summarizing character.

As far as the spatial range is concerned, this dissertation covers the surface of Poland divided into regions of tax offices. Most frequently, the regions include 1–2 small towns and from a few to more than ten neighbouring communes. There are several tax offices in big towns (e.g. Lublin, Białystok). In these cases the number of nonagricultural private business entities have been added up. Adoption of such spatial units resulted mainly from data availability. Furthermore, such an arrangement has many advantages.

Firstly, such division is most stable, what enables time comparison regardless of the administrative reform. It can be proved by the fact that in the year 1988 there were 287 tax offices in Poland, in the year 1991 – 293, 1998 – 298 and in the year 2003 – 301. New regions of tax offices were created due to a significant increase in the number of companies, what resulted in the division of a region into two smaller regions. Ministry of Finances introduced such changes unwillingly because of the habits of the entrepreneurs and efficient tax and financial settlements. As a result of the administrative reform (1999) spatial limits of some regions were changed, however the “core” of a region of a tax office (its seat and neighbouring communes) was usually left unchanged. The changes concerned 1–2 communes situated in the peripheries of a region.

Secondly, as far as a surface and the population size are concerned, these regions are small enough to determine significance of local factors influencing the process of the development of nonagricultural structures of private business entities. Adoption of such spatial units is particularly important due to the fact that the entities serve local market and meet the needs of the local communities.

Research process, regarding the topic and the aims of this dissertation, has included the companies registered in the tax offices. The development of nonagricultural economic activity was researched in two stages:

– stage 1 – years 1989–1991, connected with a prefatory phase of the transformation.

– stage 2 – years 1992–2003, connected with an advanced phase of the transformation.

The number of companies has been adopted as a basic criterion of the potential of nonagricultural private economic activity. In the years 1988–1998 a complimentary criterion was employed, i.e. the number of the employees. It resulted only from data availability. The research confirms that nonagricultural private business entities belong to a group of microcompanies, i.e. companies with up to 9 employees (averagely the number of the employees amounts to 2.01). Thus, one can assume that employing the number of the companies as a basic criterion will not influence the conclusions drawn from the performed research.



The studies in changes in transformation of the sectional structure of nonagricultural private economic activity in Poland in the years 1991–2003 were impeded because of a change in the classification of economic activity and relevant data availability. Hence, the changes in transformation of the sectional structure have been presented for two subperiods, whose differentiation was conditioned by the methodical changes in the statistics. The first subperiod includes the years 1991–1995 and is linked with Classification of the National Economy (*Polish: Klasyfikacja Gospodarki Narodowej, abbr. KGN*), the second period includes the years 1996–1998 and is connected with European Classification of Activities (*Polish: Europejska Klasyfikacja Działalności, abbr. EKD*). Since the year 1999 tax offices have not been conducting registers according to the sectors of the national economy, therefore, the transformation of a genre structure of companies in the years 1999–2003 has not been researched.

Upon calculating the dynamics indexes of the number of nonagricultural private business entities in specific spatial units in the year 1988–2003 a technical procedure enabling data comparison appeared essential. Due to the change in regions of some tax offices, data from the years 1988 and 2003 were not fully comparable. In such cases data from REGON system for the year 1988 have been employed (as far as communes are concerned). Data from tax offices and data from the REGON system were exceptionally convergent in the year 1988 (the difference in a scale of the country amounted to scarcely 1543 companies, i.e. 0.2%, cf. tab. 1). The procedure has allowed for determining the number of companies in the year 1988 in the regions, which were covered by the regions of tax offices in the year 2003.

The scope of the research methods, employed in this dissertation, includes:

a) statistical methods, correlation and regression analysis mainly. In order to achieve the goal of the paper some elements of the theory in statistical hypotheses verification have been used. An interesting idea of spatial organization of the regional development by R. Domański (1987 p. 64) has been taken into consideration that „*statistical hypotheses constitute not only a step toward reasoning, but also provide additional knowledge in a relation to this that is provided by the data which have not been processed in such a way*” (p. 64).

In this dissertation, 11 hypotheses concerning the relations between the number of nonagricultural private business entities and selected socioeconomic features of spatial units, have been formulated, i.e. population density, urban population percentage, unemployment rate, the number of the employed in the agriculture, the number of telephones per 1000 inhabitants, road density per 100 km<sup>2</sup>, the number of business entities registered in the REGON system per 1000 inhabitants, the number of companies with the participation of the foreign capital per 1000 inhabitants, total income of communes per 1 inhabitant, communes investment expenses per 1 inhabitant, the number of banks per 10 000 inhabitants

The selection of the above mentioned qualities has been made according to essential and technical criteria. Essential criteria concerned information value of particular features which should describe all possible elements of the „socioeconomic surrounding” of the nonagricultural private business entities. Here professional literature studies and information gained by the author of the dissertation during numerous interviews with owners of companies in the Świętokrzyskie Voivodship have appeared helpful. The adopted features describe demographical and economic poten-

tial, infrastructure and the level of income of communes. Technical criteria have been based on data accessibility according to the adopted spatial units. Data concerning so called "institutions of the business surrounding" or cellular telephony per communes have never been and still are not available.

In the research procedure one-variable regression has been used, considering the fact that it is subjective to adopt one variables as dependent and other as independent and furthermore, that from the regression model does not follow that one deals with causal relation or only with the coexistence of the features. Regression curves have been presented, along with their formulation and values for adjustment quotient ( $r$ ) and determination quotient ( $R^2$ ).

Also, indeces characterizing spatial and genre structure of nonagricultural private economy activity have been used in this work, i.e. concentration quotients, enterprise indeces, relative specialization indeces, redistribution indeces, location quotient.

b) graphical methods, especially cartographical, which have been used to present the spatial regularities of the developmental processes of nonagricultural private economic activity.

The sources used in this work can be divided into two groups considering their accessibility: the published and unpublished sources. Unpublished sources have been gained from all the tax offices in Poland and they have included mainly the reports concerning nonagricultural private economy activities for the years 1988–2003.

This study is so far first which makes use of such broad source materials coming from tax institutions in Poland. The number of companies *in toto* is comparable in the whole researched period, i.e. in the years 1988–2003. Information made available by tax offices is not freely accessible, however, it is credible. The second group consisted of the published sources. These were chiefly yearbooks and other statistical surveys issued by Central Statistical Office, Polish Agency for Enterprise Development, Polish Business and Innovation Centres Association, Ministry of Industry and Trade, Ministry of Economy.

It has been accepted in this dissertation that nonagricultural private economic activity is an activity of production, construction and service, undertaken by natural persons at their own cost and risk (*The Economic Activity Act*, General Regulations, Art. 1.1, *The Journal of Laws*, 1988, No. 41). Such a depiction refers to the aim of the research and results from the accessibility and quality of the empirical base.

*Translated by Aleksandra Łojek-Magdziarz  
Jagiellonian University*

Adres autora:

Wioletta Kamińska

Instytut Geografii Akademii Świętokrzyskiej, ul. Świętokrzyska 15, 25–406 Kielce

e-mail: viola@up.kielce.pl



Instytut Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania im. Stanisława Leszczyckiego, Polskiej Akademii Nauk, wydaje następujące publikacje seryjne: Geographia Polonica; Prace Geograficzne; Przegląd Geograficzny; Dokumentacja Geograficzna; Europa XXI, Geopolitical Studies; Bibliografia Geografii Polskiej; Atlas Warszawy oraz *Atlas Rzeczypospolitej Polskiej* (1995), *Centralny katalog zbiorów kartograficznych w Polsce* (2000).

#### MONOGRAFIE

- 1 – T. Kozłowska-Szczęśna, K. Błażejczyk, B. Krawczyk, 1997, *Bioklimatologia człowieka*.
- 2 – L. Starkel, 2001, *Historia Doliny Wisły od ostatniego zlodowacenia do dziś*.
- 3 – T. Kozłowska-Szczęśna, K. Błażejczyk, B. Krawczyk, D. Limanówka, 2002, *Bioklimat uzdrowisk polskich i możliwości jego wykorzystania w lecznictwie*.
- 4 – T. Kozłowska-Szczęśna, B. Krawczyk, M. Kuchcik, 2004, *Wpływ środowiska atmosferycznego na zdrowie i samopoczucie człowieka*.
- 5 – A. Gawryszewski, 2005, *Ludność Polski w XX wieku*.

#### ATLAS WARSZAWY

- 1 – Węclawowicz G., Jarosz A., 1993, *Struktury demograficzne i gospodarstw domowych*.
- 2 – Węclawowicz G., Księżak J., 1994, *Struktury wykształcenia i zatrudnienia ludności w świetle Narodowego Spisu Powszechnego 1988*.
- 3 – Węclawowicz G., Jarosz A., 1995, *Warunki mieszkaniowe ludności w świetle Narodowego Spisu Powszechnego 1988*.
- 4 – Kozłowska-Szczęśna T., Błażejczyk K., Krawczyk B., 1996, *Środowisko fizyczno-geograficzne – niektóre zagadnienia*.
- 5 – Węclawowicz G., Jarosz A., Śleszyński P., 1998, *Wybory parlamentarne 1991 i 1993*.
- 6 – Misztal S., 1998, *Przekształcenia struktury przemysłu Warszawy*.
- 7 – Potrykowska A., Śleszyński P., 1999, *Migracje wewnętrzne w Warszawie i województwie warszawskim*.
- 8 – Luniak M., Nowicki W., Kozłowski P., Plit J., 2001, *Ptaki Warszawy 1962–2000*.

Sprzedaż i prenumeratę publikacji IGiPZ PAN prowadzą księgarnie:

– Księgarnia DHN Sp. z o.o. PAN, ul. Szczęśliwicka 2/17, 02–352 Warszawa, tel./fax 22/822–98–69; tel. 22/658–15–58.

– Główna Księgarnia Naukowa im. Bolesława Prusa, ul. Krakowskie Przedmieście 7, 00–068 Warszawa, tel. 826–18–35.

Bieżące i poprzednie numery można nabyć w Dziale Wydawnictw IGiPZ PAN, ul. Twarda 51/55, 00–818 Warszawa, tel.: 0–22–697–88–59, e-mail: t.paczus@twarda.pan.pl

Niniejsza praca mieści się w głównym nurcie dociekań naukowych i aktualnej problematyki badawczej dotyczącej przedsiębiorczości osób fizycznych w okresie transformacji gospodarki i związanej z tym eksplozji mikro-przedsiębiorstw. Zaprezentowane rozważania są efektem wieloletnich badań Autorki. W pracy przedstawiono zmiany czynników rozwoju i rozmieszczenia mikro-firm prywatnych w Polsce w latach 1988-2003 oraz przemiany ich struktury działalności. Badania oparte są na unikatowych materiałach źródłowych otrzymanych ze wszystkich urzędów skarbowych w kraju. Wykorzystane dane obejmują stosunkowo długą serię czasową (16 lat), co umożliwia nieczęstą w literaturze analizę dynamiczną.

Obok wartości metodologicznych i poznawczych praca ma duże znaczenie aplikacyjne i może być wykorzystana jako studium diagnostyczne w doskonaleniu strategii rozwoju pozarolniczych indywidualnych podmiotów gospodarczych w skali krajowej, regionalnej i ponadlokalnej.

Książka przeznaczona jest dla geografów i ekonomistów, studentów, nauczycieli, pracowników samorządów terytorialnych i wszystkich zainteresowanych przedsiębiorczością osób fizycznych w wymiarze przestrzennym.



PRACE GEOGRAFICZNE - 203