

**AKADEMIA
EKONOMICZNA
w Poznaniu**

**ZESZYTY NAUKOWE – SERIA II
PRACE HABILITACYJNE**

Zeszyt 134

Waldemar Czternasty

**MAŁE PRZEDSIĘBIORSTWA W POLSCE
NA TLE
PRZEOBRAŻEŃ SYSTEMOWYCH
(1944 - 1991)**



Poznań 1994

okładka przednia verso czysta

Poniższy tekst spoza publikacji:

Tytuł ten objęty jest autorskim i wydawniczym zakazem przetwarzania oraz reprodukcji tekstu w jakiegokolwiek postaci. Obowiązuje cytowanie go po wykorzystaniu całości lub nawet fragmentu.

**AKADEMIA
EKONOMICZNA
w Poznaniu**

**ZESZYTY NAUKOWE — SERIA II
PRACE HABILITACYJNE**

Zeszyt 134

Waldemar Czternasty

**MAŁE PRZEDSIĘBIORSTWA W POLSCE
NA TLE
PRZEOBRAŻEŃ SYSTEMOWYCH
(1944 - 1991)**



Poznań 1994

KOMITET REDAKCYJNY

*Bogusław Guzik, Edmund Kurtys, Janusz Piasny, Jerzy Skolik,
Antoni Sobczak (sekretarz), Halina Szulce (przewodnicząca)*

RECENZENCI

Ber Haus, Jerzy Rokita

PROJEKT OKŁADKI

Józef Petruk

REDAKTOR

Anna Grześ

© Copyright by Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu
Poznań 1994

ISSN 1230-6673

WYDAWNICTWO AKADEMII EKONOMICZNEJ W POZNANIU
Adres Wydawnictwa: ul. Powstańców Wielkopolskich 16, 60-967 Poznań,
tel. 54-31-54 lub 54-31-55

Wyd. I. Nakład 200 + 20 egz. Ark. wyd. 12. Ark. druk. 9,37 Papier offset. kl. III 80 g, 70 × 100. Oddano do składania w listopadzie 1993 r. Podpisano do druku w styczniu 1994 r. Druk ukończono w styczniu 1994 r. Zam. nr 30/93

Skład i łamanie: BIURO USŁUGOWO-HANDLOWE „PRINTER”
os. Orła Białego 54/18, 61-251 Poznań, tel. 79-55-36

ZAKŁAD GRAFICZNY AKADEMII EKONOMICZNEJ W POZNANIU

Spis treści

<i>Wstęp</i>	5
------------------------	---

Rozdział I

<i>Małe przedsiębiorstwa w procesie gospodarowania</i>	10
1. Identyfikacja pojęcia „małe przedsiębiorstwo”	10
2. Właściwości podmiotów o małej skali wytwarzania	15
3. Przesłanki kształtowania drobnych form produkcji	19
4. Obszary występowania małych przedsiębiorstw w Polsce i krajach wysoko rozwiniętych	25

Rozdział II

<i>Ustrojowe determinanty funkcjonowania małych przedsiębiorstw</i>	31
1. „Makroregulatory” rozwoju małych przedsiębiorstw	31
2. Istota systemu ekonomicznego	35
3. Oddziaływanie drobnych form produkcji na efektywność systemu ekonomicznego	39

Rozdział III

<i>Wpływ systemu ekonomicznego na przedsiębiorstwa o małej skali wytwarzania</i>	44
1. Prawne podstawy systemu	44
2. Struktura instytucjonalno-organizacyjna	48
3. Kompetencje i sposób podejmowania decyzji	52
4. Zasilanie w czynniki produkcji	54
5. Ceny i rynek	56
6. Płace i stosunki podziału	59
7. Ocena wyników gospodarowania oraz ich opodatkowanie	61

Rozdział IV

<i>Małe przedsiębiorstwa w strategii rozwoju społeczno-gospodarczego Polski (1944-1991)</i>	65
1. <i>Periodyzacja strategii w latach 1944-1989</i>	65
2. <i>Cele strategii w okresie przechodzenia do gospodarki rynkowej</i>	71

Rozdział V

<i>Losy małych przedsiębiorstw w latach 1944-1989</i>	75
1. <i>1944-1948</i>	75
2. <i>1949-1955</i>	78
3. <i>1956-1970</i>	82
4. <i>1971-1980</i>	87
5. <i>1981-1989</i>	93

Rozdział VI

<i>Podmioty o małej skali produkcji w okresie transformacji ustrojowej</i>	107
1. <i>Proces wdrażania reguł gospodarki rynkowej</i>	107
2. <i>Formy wspomaganie rozwoju małych przedsiębiorstw</i>	117

<i>Podsumowanie</i>	130
--------------------------------------	-----

<i>Bibliografia</i>	139
--------------------------------------	-----

<i>Spis tabel</i>	147
------------------------------------	-----

<i>Summary</i>	149
---------------------------------	-----

Wstęp

Przedsiębiorstwo stanowi przedmiot zainteresowania różnych dyscyplin naukowych, przede wszystkim ekonomii. Wiele obszarów badawczych z nim związanych doczekało się w polskiej literaturze naukowej pogłębionych analiz teoretycznych. Nadal jednakże fragmentaryczna pozostaje wiedza odnosząca się do przedsiębiorstw charakteryzujących się niewielką skalą wytwarzania, określanych jako małe. Konsekwencje tego uwidaczniają się szczególnie obecnie, w okresie dokonującej się transformacji ustrojowej. Dynamicznemu wzrostowi ich liczby, rosnącej pozycji w gospodarce nie towarzyszy bowiem dostateczne naukowe wsparcie.

Celowe zatem wydaje się podjęcie badań nad problematyką małych przedsiębiorstw i to zarówno od strony teoretycznej, w celu pogłębienia dotychczasowego stanu wiedzy, jak i praktycznej, wynikającej z aktualnego zapotrzebowania polityki gospodarczej.

Obowiązujące przez wiele powojennych lat dogmaty polityczne oraz koncepcje ekonomiczne gloryfikujące koncentrację produkcji jako jedyną drogę „postępowego” rozwoju sił wytwórczych spychały małe przedsiębiorstwa na margines życia gospodarczego. Pomimo absolutyzowania zalet działalności w wielkiej skali, w momentach pogłębiających się trudności ekonomicznych wzrastała aktywność małych jednostek. Była ona wynikiem nie tyle spontanicznych, co sterowanych przez państwo działań.

Okresowe dostrzeganie właściwości małych przedsiębiorstw, przede wszystkim zaś posiadane przez nie zdolności dostosowawcze do warunków politycznych i ekonomicznych, umożliwiały ich istnienie i funkcjonowanie w Polsce w całym powojennym półwieczu, w cieniu wielkich jednostek.

Tymczasem doświadczenia krajów wysoko rozwiniętych wskazują, iż charakterystyczne dla ich gospodarek procesy koncentracji wywoływały kontrtendencje w postaci dynamicznego powstawania przedsiębiorstw o małej skali wytwarzania. „Paradoks” rozwoju polegał więc na tym, że drobne formy gospodarowania wypierane były przez działalność o dużych rozmiarach, która następnie rodziła zapotrzebowanie na jednostki niewielkie i tworzyła warunki do ich rozwoju. Konsekwencją tego stanowiło wykształcanie się swoistej

symbiozy wielkich i małych przedsiębiorstw, posiadających zbieżne cele i motywacje rozwojowe. Obiektywne tego przyczyny tkwiły w dążeniu do optymalnego zestawienia dostępnych czynników wytwórczych, wykorzystania rezultatów postępu technicznego oraz specjalizacji produkcji; innymi słowy – w zmierzaniu do wysokiego poziomu efektywności gospodarowania, niemożliwego do osiągnięcia w warunkach silnej, jednostronnej koncentracji.

Jakie zatem atrybuty małych przedsiębiorstw przesądzają o potrzebie czy wręcz konieczności ich współwystępowania w gospodarce? Jednostki o niewielkiej skali wytwarzania charakteryzuje wiele specyficznych, im tylko właściwych cech jakościowych – operatywność, szybkość przestawień produkcyjnych i reakcji na zmiany zachowań tzw. otoczenia, niska kapitałochłonność, duża podatność na innowacje itp. Ich przejawianie się w praktyce gospodarczej odzwierciedla się m.in. w obniżaniu społecznych kosztów wytwarzania oraz nakładów na rozwój, dostosowywaniu struktury produkcji do potrzeb rynku i kooperantów, tworzeniu oraz dyfuzji rozwiązań technicznych, produkcyjnym wykorzystaniu niezagospodarowanych zasobów. Syntetyczny tego wyraz stanowi poprawa sprawności funkcjonowania gospodarki, wzrost jej efektywności.

Możliwości rozwojowe małych przedsiębiorstw, zakres występowania charakteryzujących je cech wiążą się – jak wynika z doświadczeń krajów wysoko rozwiniętych oraz Polski – z typem ustroju gospodarczego. Wnioskowanie to w sensie poznawczym jest jednak mało precyzyjne. W zbyt jednoznaczny, a zarazem uproszczony sposób zakłada negatywne oddziaływanie gospodarki scentralizowanej na rozwój niewielkich jednostek, każdy zaś zwrot ku gospodarce rynkowej automatycznie łączy z wykształceniem się warunków do jego wystąpienia. Niezbędne staje się dostrzeganie, w ramach określonego typu ustroju, różnych możliwych kompilacji w zakresie stosunków instytucjonalnych, funkcjonalnych, wynikających z nich warunków gospodarowania; innymi słowy – różnych, choć nie dowolnych rozwiązań systemu ekonomicznego.

Podstawowym ich celem jest tworzenie warunków do sukcesów ekonomicznych, osiągnięcia wysokiej efektywności gospodarowania, dynamizowania społeczno-ekonomicznego rozwoju. Powinny one zatem kształtować optymalny układ przedsiębiorstw różnej wielkości w podmiotowej strukturze kraju.

Stwierdzenie to odniesione do gospodarek centralnie planowanych kojarzy się bardziej z hipotezą naukową, niż z faktem znajdującym potwierdzenie w ich ekonomice. Jako hipoteza z kolei, wskazująca na rozwiązania systemu ekonomicznego jako sprawczą przyczynę wyzwalania tendencji rozwojowych niewielkich jednostek i możliwości praktycznego przejawiania się charakteryzujących je potencjalnych cech, wymaga wydatnego rozwinięcia, udokumentowania, skonkretyzowania.

System nakazowo-rozdziałczy w Polsce podlegał w okresie swego ponad czterdziestoletniego istnienia wielu ewolucyjnym przeobrażeniom, będącym skutkiem podejmowanych reform gospodarczych; ich efektem były zmiany

w jego rozwiązaniach i wynikających z nich instrumentach regulacyjnych. W opisach ewolucji systemowej – jej przesłanek, przejawów, kierunków, skutków – pojawiały się na marginesie wątku głównego również rozważania związane z małymi przedsiębiorstwami. Posiadały one przede wszystkim charakter informacyjny; stanowiły bowiem najczęściej sprawozdanie ze zmian w ilościowym ich stanie, w pozycji gospodarczej, określały stopień realizacji przez niewielkie jednostki przydzielonych im zadań.

W dotychczasowych badaniach nad sektorem małych przedsiębiorstw brakuje analiz poświęconych jakościowym przemianom, które faktycznie dokonały się w długim okresie. Pytania o serwomechanizm adaptacyjny niewielkich jednostek, sposób reakcji na zmieniające się rozwiązania systemu ekonomicznego, tworzone przez poszczególne jego mutacje możliwości i granice ich rozwoju, o faktyczny jego przebieg w różnych okresach, kierującą nim logikę i efektywnościowe następstwa, o warunki i sposób stymulowania procesów rozwojowych małych przedsiębiorstw w okresie dokonującej się transformacji systemowej i w przyszłości – wymagają pogłębionych odpowiedzi. Nie są one obojętne dla szerszej rekonstrukcji sposobu działania w różnych okresach systemu nakazowo-rozdzielczego czy też dla uzupełnienia i wzbogacenia wiedzy o małym przedsiębiorstwie w gospodarce polskiej w minionym czterdziestokilkuleciu. Pozwalają także na krytyczne ustosunkowanie się do stereotypowych, będących wynikiem istniejących w przeszłości dogmatów, interpretacji wielu problemów z nim związanych. Odpowiedzi te są również pomocne przy określaniu kierunków przemian gospodarczych w naszym kraju. Dalszy rozwój małych przedsiębiorstw i wynikające z niego pozytywne dla wzrostu efektywności gospodarowania skutki mogą być dużo bardziej odległe w przypadku niedostatecznej znajomości jego uwarunkowań w przeszłości i teraźniejszości.

Prezentowana rozprawa stanowi próbę znalezienia odpowiedzi na tak sformułowane pytania badawcze. Podstawowym jej celem jest poznanie mechanizmów kształtujących rozwój małych przedsiębiorstw w Polsce jako funkcji przeobrażeń systemowych, w warunkach gospodarki centralnie zarządzanej i w okresie przechodzenia do gospodarki rynkowej. Z jego treści wynika potrzeba przyjęcia relatywnie długiego okresu badawczego; obejmował będzie on prawie całe powojenne półwiecze, dokładniej – lata 1944-1991.

Wśród poczynionych założeń badawczych wyjaśnienia przede wszystkim wymaga sposób definiowania małych przedsiębiorstw oraz pojęcie ich rozwoju. Przyjęto, iż charakteryzujące małe przedsiębiorstwa cechy jakościowe posłużyć mogą do ich identyfikacji. Stąd określenia „małe” dokonano nie wprost, nie w oparciu o rozpowszechnione w praktyce gospodarczej różnych krajów kryteria ilościowe, lecz na podstawie wyodrębnionych, właściwych wyłącznie tym przedsiębiorstwom cech. Pozwalają one również na określenie pojęcia rozwój. Założono, iż jego poziom wyznacza skala przejawiania się w praktyce

gospodarczej charakteryzujących je cech. Stąd dynamikę tworzenia niewielkich jednostek ujęto w pracy wyłącznie w kategoriach ilościowych; wyraz ich stanowią zmiany relacji przedsiębiorstw dużych i małych w podmiotowej strukturze gospodarki. Zakres występowania cech jakościowych uznano zaś za wykładnik tendencji rozwojowych omawianych jednostek, determinujących ich społeczno-ekonomiczną pozycję wśród podmiotów gospodarczych o różnej skali wytwarzania.

Sposób definiowania małego przedsiębiorstwa pozwalał na traktowanie terminów: niewielka jednostka gospodarcza, podmiot o małej skali wytwarzania, jednostka *small businessu* – jako synonimów; kryterium ich tożsamości stanowią bowiem wspólne cechy jakościowe.

Do realizacji postawionego celu posłużono się przede wszystkim metodą interpretacji historiozoficznej. Jej sens polegający na łączeniu zachodzących w danym okresie zjawisk z determinującymi je przyczynami pozwalał, jak można sądzić, na zadowalające poznawczo objaśnienie wspomnianych wyżej zmian w sektorze małych przedsiębiorstw w analizowanych latach. Korzystano także z metody naukowej weryfikacji; szczególnie przy konfrontowaniu przebiegu procesu przemian w tym sektorze w Polsce i w krajach o rozwiniętym rynku. Przyjętemu celowi, założeniom, metodom badawczym przyporządkowana została konstrukcja rozprawy.

Rozdział pierwszy zawiera rozważania natury „warsztatowej”. Dotyczą one przede wszystkim konkretyzacji pojęć i założeń badawczych. Na tle różnych interpretacji terminu „małe przedsiębiorstwo” uzasadnione zostało przyjęcie własnej, jakościowej wykładni jego definiowania. Przedstawiono i scharakteryzowano, w różnych przekrojach, właściwe wyłącznie dla małych przedsiębiorstw cechy jakościowe. Określono także obiektywne (ponadustrojowe) i subiektywne (odniesione wyłącznie do danego typu gospodarki) przesłanki ich przejawiania się. Rozdział kończy przedstawienie różnic w obszarach, sferach funkcjonowania niewielkich jednostek w Polsce i w gospodarkach wysoko rozwiniętych. Na jej podstawie oszacowano skalę ich niedorozwoju w naszym kraju.

Rozdział drugi podporządkowany został określeniu makroczynnika regulującego działanie małych przedsiębiorstw w zmieniającym się ich otoczeniu. Artykułowana jest w jego początkowej części hipoteza badawcza wskazująca na ustrojowe uwarunkowania ich wszechstronnego rozwoju. Zinterpretowano zatem istotę systemu ekonomicznego, wyróżniono elementy oraz kryteria reprezentatywne dla jego efektywności. Wykazano zarazem i szerzej uzasadniono wpływ małych przedsiębiorstw, dokładniej – charakteryzujących je jakościowych cech, na każde z tych kryteriów.

W następnym rozdziale wskazano na teoretyczne możliwości oddziaływania regulacyjnych i realnych elementów systemu scentralizowanego i rynkowego na małe przedsiębiorstwa. Pozwoliło to na określenie warunków, jakie winny one

spełniać, aby w sposób wywołujący wzrost efektywności gospodarowania mogły rozwijać się jednostki o niewielkiej skali wytwarzania.

Te teoretyczne konstatacje stanowiły podstawę rozważań zawartych w kolejnych rozdziałach, odniesionych do praktyki gospodarczej. Rozpoczęto je przedstawieniem zmian w strategii rozwoju społeczno-gospodarczego w okresie 1944 - 1991, pod kątem zarówno bezpośredniego jak i pośredniego postrzegania w nich potrzeby rozwoju małych przedsiębiorstw. Było ono różne w poszczególnych latach. Jak zatem w minionym okresie, a także w czasie obecnej transformacji, rozwiązania systemowe oddziaływały na omawiane podmioty gospodarcze – na ich istnienie i rozwój? Poszukiwanie odpowiedzi na to pytanie stanowiło przedmiot rozważań ostatnich dwóch rozdziałów.

Czytelnik znajdzie tam empiryczną weryfikację wcześniej wyróżnionych teoretycznych warunków (koniecznych i dostatecznych) funkcjonowania i rozwoju małych przedsiębiorstw oraz zaistniałe możliwości ich adaptacji do różnych mutacji systemu nakazowo-rozdzielczego z lat 1944 - 1981 i następnych prób jego reformowania (1982 - 1989).

Podobną konwencję badawczą przyjęto w kończącym pracę rozdziale szóstym. Dotyczy on początku lat 90-tych, czyli okresu kształtowania się nowego, opartego o rynek i jego mechanizm ładu ekonomicznego. Krytycznej ocenie poddano wpływ zachodzących w nim zmian ustrojowych i systemowych na możliwości różnokierunkowego rozwoju małych przedsiębiorstw. Wykazano, że zwrot ku gospodarce rynkowej nie wiąże się, jak dotąd, z tworzeniem kompleksowych warunków do jego wystąpienia. Stąd wskazano na potrzebę systemowego wspomaganie małych przedsiębiorstw, określono podstawowe narzędzia służące do tego celu oraz instytucje je kreujące.

W podsumowaniu zamieszczono usystematyzowaną syntezę losów małych przedsiębiorstw w Polsce w całym powojennym okresie, a także wskazano na konieczne warunki dalszego ich rozwoju.

Rozprawę uzupełnia możliwie pełna bibliografia tematu, zarówno w odniesieniu do pozycji książkowych i czasopiśmienniczych jak i źródłowych.

Miłym dla autora obowiązkiem jest złożenie podziękowań. Należą się one przede wszystkim recenzentom pracy – prof. dr. hab. Berowi Hausowi z Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu i prof. dr. hab. Jerzemu Rokicie z Akademii Ekonomicznej w Katowicach. Słowa wdzięczności chciałbym wyrazić prof. dr. hab. Waławowi Wilczyńskiemu oraz prof. dr. hab. Andrzejowi Czyżewskiemu za cenne uwagi i rady w toku przygotowywania rozprawy.

Rozdział I

Małe przedsiębiorstwa w procesie gospodarowania

1. Identyfikacja pojęcia „małe przedsiębiorstwo”

Określenie terminu „małe przedsiębiorstwo” łączy się z wieloma kontrowersjami i zastrzeżeniami. Dotyczą one szczególnie doboru kryteriów pozwalających na identyfikację wśród różnej wielkości jednostek produkcyjnych i usługowych. Wymaga jej zarówno pojęcie „małe” jak i kategoria „przedsiębiorstwo”.

Występujący w przeszłości podział podmiotów gospodarczych na tzw. kluczowe oraz pozostałe powodował powszechne kojarzenie tych drugich z drobną wytwórczością; traktowano ją jako synonim małych jednostek czy produkcji w niewielkiej skali. Zmieniające się w literaturze przedmiotu oraz praktyce gospodarczej kryteria jej wyróżniania tworzyły dużą swobodę w określaniu wchodzących w jej skład podmiotów. Niektóre z nich uniemożliwiały zaliczanie do drobnej wytwórczości przedsiębiorstw, które przy uwzględnieniu dodatkowych narzędzi klasyfikacyjnych mogły być traktowane jako niewielkie. Inne kryteria pozwalały interpretować drobną wytwórczość jako kompilację nie tylko małych jednostek.

W pierwszych publikowanych definicjach wiązano ją z rzemiosłem i zblizowanymi do niego niefabrycznymi formami działalności gospodarczej, charakteryzującymi się zacofanymi technicznymi warunkami produkcji¹.

Kolejne teoretyczne określenia drobnej wytwórczości poszerzały jej „pojemność” poprzez włączanie podmiotów gospodarczych zaliczających się do drob-

¹ Por. W. Wilczyński, *Istota, zakres i funkcje drobnej wytwórczości w polskim modelu gospodarczym*, w: *Problemy gospodarcze drobnej wytwórczości*, Materiały Sesji Naukowej Drobnej Wytwórczości, PWN Poznań 1958, s. 178.

nego przemysłu, korzystających z fabrycznych metod wytwarzania². Przyjmowano, iż w rozumieniu ekonomicznym obejmuje ona wszystkie jednostki wytwarzające wyroby i świadczące usługi, bez względu na sposób realizacji, reprezentujące przemysł drobny i rzemiosło bądź inne zbliżone do nich formy wytwórczości³. Definicje te nie formułowały precyzyjnych kryteriów służących do określenia wielkości przedsiębiorstwa; odnoszono ją przede wszystkim do charakteru prowadzonej działalności oraz techniki jej wykonywania⁴.

Również w praktyce gospodarczej wyróżnianie drobnej wytwórczości następowało z pominięciem kryteriów skali; dokonywano go w oparciu o przyjęte rozwiązania organizacyjno-administracyjne. Zakwalifikowanie przedsiębiorstwa do grupy małych wynikało więc wyłącznie z jego obligatoryjnej przynależności do określonego pionu gospodarczego. W konsekwencji do niewielkich jednostek zaliczane były na przykład spółdzielnie o kilku tysiącach zatrudnionych, a także prywatne jedno- czy kilkuosobowe podmioty produkcyjne lub usługowe.

Przymusowe zrzeszanie się omawianych przedsiębiorstw w ogólnokrajowych lub terytorialnych organizacjach, powołanych do rozwijania działalności gospodarczej na niewielką skalę, zostało zniesione na początku 1989 r.⁵ Pojęcie drobnej wytwórczości – w sensie ekonomicznym i administracyjnym – przyjęło historyczny wymiar, zaś interpretacja utożsamianego z nią małego przedsiębiorstwa pozostała dalej nieprecyzyjna.

Określenie terminu „mała” czy „duża” jednostka gospodarcza wymaga przyjęcia służących temu celowi kryteriów. Przy ich formułowaniu niezbędne staje się dostrzeganie względności, umowności wszelkich tego rodzaju podziałów. Wynika to m.in. z różnic w poziomie rozwoju społeczno-ekonomicznego poszczególnych krajów czy wielkości ich gospodarstw narodowych, z ukształtowanego historycznie w ich obrębie układu strukturalnego przedsiębiorstw; determinować mogą je także przyjęte założenia i cele badawcze.

W literaturze przedmiotu i praktyce państw wysoko rozwiniętych do wyróżniania małych przedsiębiorstw, obok wskaźników ilościowych i wartościowych (liczba zatrudnionych, poziom obrotów itp.), przyjmuje się także częściowo tylko wymierne kryteria. Należy do nich m.in. skala uczestnictwa na rynku, zakres tożsamości pomiędzy własnością i kierowaniem, poziom roz-

² Por. S. Włoszczowski, *Przemysł drobny w gospodarce krajów współczesnych*, Wyd. Przemysłu Lekkiego i Spożywczego, Warszawa 1964, s. 9 - 11.

³ Por. M. Gonetowa, *Przemysł drobny jako element polityki gospodarczej*, Wyd. IRWiK, Warszawa 1983, s. 9.

⁴ Na przykład B. Trąmpczyński do drobnej wytwórczości zalicza wszystkie jednostki przemysłowe i rzemieślnicze realizujące działalność produkcyjną nie wykonywaną przez przemysł wielki. (*O racjonalne wykorzystanie drobnej wytwórczości*, „Gospodarka Planowa” 1970, nr 7).

⁵ Por. Ustawa z dnia 23 grudnia 1988 r. o działalności gospodarczej, „Dziennik Ustaw” z 1988 r. Nr 41, poz. 324.

budowy struktury organizacyjnej, dostępność do rynku kapitałowego⁶. W konsekwencji, w krajach tych funkcjonuje kilka równorzędnych definicji małego przedsiębiorstwa, służących różnym celom pragmatycznym i badawczym.

Również w Polsce, w teorii i w praktyce, wykorzystywane są różne kryteria służące do określania omawianych jednostek. Do najczęściej stosowanych należą: liczba pracowników, wielkość obrotów, wartość majątku trwałego; rzadziej – poziom techniki oraz zasięg rynku zbytu.

Wielkość zatrudnienia, jako powszechnie uznawany w krajach o rozwiniętym rynku⁷ i w Polsce wyznacznik małych przedsiębiorstw, pomimo łatwości opracowania statystycznego i waloru oddziaływania na wyobraźnię posiada dość ograniczoną wartość poznawczą⁸. Jako podstawa klasyfikacji jednostek gospodarczych miernik ten może zawierać w pełni obiektywne treści informacyjne przede wszystkim w odniesieniu do przedsiębiorstw tej samej branży, realizujących identyczny bądź podobny asortyment produkcji. Jednak jego względność przejawia się niekiedy i w ramach tych samych dziedzin wytwórczości, w których stosuje się obok tradycyjnych nowoczesne metody produkcji, zastępuje się czynniki osobowe postępowaniem technicznym.

Z kolei zastosowanie wielkości obrotów jako kryterium eksponowania małych jednostek może zawierać istotne walory poznawcze, głównie przy porównaniach odniesionych do przedsiębiorstw realizujących podobny profil działalności gospodarczej, charakteryzujących się zbliżonym poziomem i typem wyposażenia technicznego. Zarazem poprawność ujęć statystycznych prezentujących typologię podmiotów gospodarczych, opartą na przeciętnej wielkości ich obrotów, zniekształcać znacząco może skala zjawisk inflacyjnych.

Przyjęcie kryterium rozmiarów majątku trwałego dla określenia wielkości przedsiębiorstw wymaga, obok uwzględnienia ilości lub wartości środków, wzięcia pod uwagę dynamiki ich cen, fizycznego i moralnego stopnia zużycia

⁶ Szczegółową interpretację definicji małych przedsiębiorstw w krajach wysoko rozwiniętych zawierają m.in. następujące prace – T. Beckermann, *Das Handwerk im Wachstum der Wirtschaft*, Rheinisch – Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung, Berlin 1974, s. 12; Cz. Niewadzi, *Problemy definiowania drobnej wytwórczości (doświadczenia polskie i krajów zachodnich)*, SIB, Warszawa 1988, maszynopis powielony; T. Domański, *Tworzenie i rozwój małego przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 1991, s. 17-21.

⁷ Na przykład w Niemczech, Francji, Belgii, Danii, Irlandii do małych zalicza się przedsiębiorstwa, o zatrudnieniu do 49 osób; w Szwecji czy Wielkiej Brytanii – do 100 osób (por. szerzej, K. H. Schmidt, *Neue Technologien in kleinen und mittleren Unternehmen*, Verlag Otto Schwartz, Göttingen 1988, s. 4).

⁸ Trzeba zdawać sobie sprawę – jak zauważa S. Nowacki „...że wartość informacyjna takich samych liczb zatrudnienia w różnych dziedzinach gospodarki, w różnych miejscach przestrzeni i punktach czasowych jest zróżnicowana; wyrażają odmienne treści ekonomiczne”. *Przedsiębiorstwa małej i średniej skali w społecznej gospodarce rynkowej*, referat na konferencję naukową – Przedsiębiorstwa małej i średniej skali w gospodarce rynkowej, SIB, Warszawa 1990, s. 31.

urządzeń, typu wyposażenia technicznego czy też charakteru postępu technicznego. Wysoka niewiarygodność prezentowanego miernika może wystąpić m.in. w sytuacji nieporównywalności rodzajów maszyn i urządzeń, ich zróżnicowania gabarytowego i w zakresie parametrów technicznych czy poziomu wyeksploatowania majątku.

Następujące w praktyce gospodarczej innowacyjne zmiany w procesach wytwarzania dóbr oraz realizacji usług generują coraz powszechniejsze występowanie, obok małych zacofanych technicznie podmiotów, niewielkich przedsiębiorstw szeroko korzystających z nowych technologii. Mało wiarygodny zatem staje się podział jednostek gospodarczych oparty na różnicach w poziomie techniki.

Za nie przekonujące uznać należy przyjęcie kryterium zasięgu rynku zbytu. Trudno bowiem zgodzić się z założeniem, iż lokalny charakter działalności jest immanentną cechą wszystkich małych podmiotów⁹.

Żadne z zaprezentowanych kryteriów nie stanowi więc w miarę precyzyjnego narzędzia klasyfikowania przedsiębiorstw. Brak uniwersalnego wskaźnika pozwalającego na jednoznaczne rozróżnienie ich wielkości determinuje pewną, acz ograniczoną przyjętymi celami badawczymi, swobodę jego wyboru.

Z punktu widzenia założonej koncepcji pracy i sposobu jej realizacji najbardziej właściwe wydaje się ekspozowanie małych przedsiębiorstw „nie wprost”, nie w oparciu o jedno lub kilka z wymienionych kryteriów, lecz przy pomocy określenia ich podstawowych właściwości¹⁰. Można bowiem wyodrębnić wiele szczególnych, typowych dla nich cech. Pojedynczo występują one również w dużych przedsiębiorstwach. Jednak uwzględniane łącznie stanowią ekonomiczną charakterystykę jednostek określaną jako małe.

Zasadność przyjęcia wymienionego kryterium warunkuje także fakt, iż znajomość właściwości badanych podmiotów gospodarczych umożliwia m.in. ocenę ich dotychczasowego i przewidywanego zachowania w ramach ustalonych „reguł gry” oraz pozwala na dobór odpowiednich instrumentów i narzędzi polityki ekonomicznej państwa. Bez poznania właściwości nie sposób dokonać skutecznego, rzetelnego w ocenie wglądu w badaną sferę gospodarki; szczególnie gdy jest ona, jak w przypadku małych przedsiębiorstw, wybitnie heterogeniczna.

Właściwości małych przedsiębiorstw wyróżniać można w oparciu o ich charakterystykę bazującą na różnych kryteriach. Rodzajowo-branżowa koncentruje się na określeniu obszarów i kierunków ich działalności gospodarczej. W charakterystyce własnościowej z kolei podkreślane są te wszystkie właściwości omawianych podmiotów, które wynikają z formy ich własności. Trzecia,

⁹ Szerzej na ten temat zob. W. Goettig, *Rozwój i rozmieszczenie przemysłu drobnego. Czynniki i warunki*, Wyd. IHWiU, Warszawa 1980, s. 18-19.

¹⁰ W charakterze kryterium „pomocniczego”, wykorzystywanego głównie do analizy porównawczej, stosowany będzie wskaźnik liczby zatrudnionych.

najszerza z nich, polega na wyodrębnieniu określonych cech jakościowych niewielkich jednostek¹¹. Przedstawione podziały nie posiadają wyraźnie zarysowanych linii oddzielających. Zresztą dokładne przeprowadzenie ich nie wydaje się w pełni możliwe. Tym niemniej, na miarę możliwości, w badaniach prowadzonych w dalszych częściach opracowania znajdzie przede wszystkim zastosowanie najszersze z kryteriów wyróżniania właściwości małej skali wytwarzania, bazujące na charakterystyce jakościowej.

Identyfikacja małych jednostek gospodarczych, obok przyjęcia określonego kryterium ich przedstawiania wymaga, jak już wskazano, zinterpretowania terminu „przedsiębiorstwo”. Rozumienie jego istoty, bez względu na skalę realizowanej działalności, prawie w całym okresie prowadzonych badań łączone było przede wszystkim z określonymi odrębnościami oraz z pewnym zakresem swobody gospodarczej¹². Stąd zarówno duże jak i małe jednostki wyodrębnione pod względem ekonomicznym, a także z techniczno-produkcyjnego i organizacyjnego punktu widzenia, posiadające osobowość prawną, odznaczające się mniejszą lub większą samodzielnością gospodarczą i wykorzystujące w określonej mierze rachunek ekonomiczny – traktowano jako przedsiębiorstwa. Brak odrębności ekonomicznej oraz mniejsza autonomia charakteryzowały zakłady stanowiące element organizacyjny przedsiębiorstw.

W ujęciach statystycznych kategoria zakładu odnoszona zarazem była do nieuspołeczniczonych, samodzielnych podmiotów gospodarczych (prywatnych, rzemieślniczych), posiadających zupełnie odmienny status prawno-ekonomiczny, w porównaniu z ich odpowiednikiem, będącym częścią składową przedsiębiorstwa. Rodziło to sporo niejasności i nieporozumień interpretacyjnych. Również w literaturze przedmiotu stosowano zamiennie te pojęcia do określania małej jednostki, bez wskazywania ekonomicznych skutków braku ich rozróżnienia¹³.

Nie wdając się w szczegółowe kwestie metodologiczne stwierdzić należy, iż kontekst prowadzonych rozważań determinuje ujęcie istoty przedsiębiorstwa, głównie w oparciu o autonomię ekonomiczną. Bez względu na wielkość (duże, małe), układ własnościowy (państwowe, spółdzielcze, prywatne) i zasady zorganizowania – przedsiębiorstwo to samodzielnie gospodarujący podmiot, dokonujący w oparciu o posiadane informacje i rachunek ekonomiczny ustalenia własnych zadań gospodarczych, doboru środków do ich realizacji, podziału

¹¹ Por. Cz. Niewadzi, *Specyficzne cechy sektora drobnej wytwórczości*, „Zeszyty Historyczno-Polityczne Stronnictwa Demokratycznego”, 1985, z. 4, s. 4.

¹² Por. przegląd definicji przedsiębiorstwa zawarty w pracy B. Hausa, *Organizacja i funkcjonowanie przedsiębiorstw wielozakładowych*, PWE, Warszawa 1975, s. 29-39, a także S. Skowroński, *Co to znaczy: małe przedsiębiorstwo*, „Przemysł Drobny i Usługi” 1981, nr 5-6 oraz D. Mliczewska, *Przedsiębiorstwo w gospodarce. Aspekt teoretyczny i praktyczny*, Wyd. SGH, Warszawa 1991, s. 49 i nast.

¹³ Por. Cz. Niewadzi, *Małe przedsiębiorstwa przemysłowe w gospodarce narodowej*, PWG, Warszawa 1958, s. 12.

wygospodarowanego dochodu, alokowania zasobów; to jednostka gospodarcza, w której realizowane rozmiary działalności rodzą potrzebę prowadzenia chociażby prostej ewidencji księgowo-finansowej oraz posiadania, choćby w ograniczonych rozmiarach, własnego zaplecza technicznego i socjalnego.

Zasygnalizowanie przyjętych kryteriów wyróżniania „małych” oraz zinterpretowanie istoty przedsiębiorstwa nie wyczerpuje pełnej identyfikacji omawianego typu jednostek gospodarczych¹⁴. Niezbędne staje się szersze określenie charakteryzujących je właściwości.

2. Właściwości podmiotów o małej skali wytwarzania

Przyjęte zasady wyróżniania małych przedsiębiorstw determinują prezentację ich właściwości na podstawie cech jakościowych. W literaturze przedmiotu podejście do nich charakteryzuje się dużą biegunowością. Dwuznacznie na przykład kwestię ich występowania przedstawia H. Chołaj; autor ten bowiem ani nie neguje ani nie potwierdza, że niewielkie podmioty gospodarcze łączą jakieś „specjalne” cechy wspólne, poza umownie przyjmowaną małą skalą produkcji, i że stanowią one przypadkową kompilację jednostek¹⁵.

Różne spojrzenia na istnienie typowych dla niewielkich przedsiębiorstw właściwości znaleźć można w pracach Cz. Niewadzi. W jednej z nich pisze m.in. o braku wspólnego mianownika dla dziedzin reprezentujących małą skalę wytwarzania¹⁶. W innym z opracowań wskazuje na występowanie specyficznych cech drobnych podmiotów gospodarczych podkreślając, że wynikają one głównie z ich techniczno-ekonomicznej charakterystyki¹⁷.

Interpretację jakościowych cech małych przedsiębiorstw zgodną ze stanowiskiem autora wskazującą, iż jednostki te zawierają „...określoną, wspólną i odrębną treść...” prezentuje T. Kisielewski¹⁸. Podobnie wnioskuje W. Goettig pisząc, że odrębność małej skali wytwarzania wynika z wielu posiadanych właściwości, odróżniających ją od przemysłu wielkiego¹⁹. Szeroką gamę cech

¹⁴ Zauważyć należy, iż charakterystyczne dla małych podmiotów właściwości posiadają często jednostki wchodzące w skład holdingu czy koncernu powstałego z przekształcenia się dużego przedsiębiorstwa wielozakładowego. Możliwość traktowania tych podmiotów jako małych przedsiębiorstw warunkuje zakres posiadanej przez nie autonomii ekonomicznej. Szerzej na temat dekoncentracji organizacyjnej przedsiębiorstw przemysłowych zob. B. Hans, *Wpływ reformy gospodarczej na strukturę organizacyjną przemysłu*, w: *Z teorii i praktyki organizacji i zarządzania. Blaski i cienie reformy*, Wyd. TNOiK, Wrocław 1984, s. 70 i nast.

¹⁵ H. Chołaj, *W cieniu wielkiego przemysłu*, Wiedza Powszechna, Warszawa 1973, s. 97.

¹⁶ Cz. Niewadzi, *Problemy definiowania drobnej wytwórczości*, op. cit.

¹⁷ Cz. Niewadzi, *Specyficzne cechy...*, op. cit., s. 7.

¹⁸ *Ekonomika i organizacja przemysłu drobnego*, red. T. Kisielewski, Wydawnictwo Spółdzielcze, Warszawa 1984, s. 21.

¹⁹ W. Goettig, *Rozwój i rozmieszczenie...*, op. cit., s. 42.

określonych jako „struktura ról w gospodarce narodowej” przypisuje małym jednostkom M. Strużycki²⁰.

W ogólnym ujęciu podzielić je można na społeczne i ekonomiczne. Pierwsza ich grupa łączy się przede wszystkim ze sferą psychofizyczną człowieka. Praca w niewielkich przedsiębiorstwach kształtuje często korzystniejsze stosunki międzyludzkie oraz pozytywnie oddziałuje na pogłębianie integracji załogi. Zawężeniu, ograniczeniu ulegają zjawiska alienacji i dehumanizacji. Umożliwione tym samym zostaje tworzenie się silnych więzów społecznych wśród pracowników i w konsekwencji pełniejsze przejawianie się i rozwój tzw. osobowościowych cech człowieka w procesie produkcji²¹.

Także działalność różnych organizacji społeczno-zawodowych, funkcjonujących głównie w uspołecznionych niewielkich jednostkach, może być bliższa (w porównaniu z dużymi przedsiębiorstwami) potrzebom pracowników i przynosić bardziej wymierne oraz odczuwalne rezultaty. Wskazać również należy, iż niektóre z jednostek o małej skali wytwarzania pozwalają przedłużyć i utrwalić rodzinne tradycje kulturowe, a także inspirować powstanie opartych na nich, nowych wartości kultury materialnej.

Wśród kolejnej grupy cech społecznych wyeksponować można dominującą pozycję niewielkich przedsiębiorstw (spółdzielczych) w zatrudnianiu i rehabilitacji zawodowej inwalidów czy skierowane do niektórych grup ludności (np. kobiet korzystających z urlopów wychowawczych, bezrobotnych) rozwijanie różnych form pracy nakładczej. Doniosłe znaczenie małych przedsiębiorstw mieści się także w ich działalności społeczno-wychowawczej, przede wszystkim o charakterze kulturalno-oświatowym i sportowo-turystycznym, a także w pracy szkoleniowej²².

Niejednokrotnie realizacja wskazanych cech posiadała w niewielkich jednostkach priorytetowy charakter. Postępujące urynkowanie gospodarki, komercjalizacja życia gospodarczego znalazły m.in. wyraz w ograniczonym przejawianiu się wielu z nich. Pojawiają się zarazem nowe cechy omawianej grupy. Determinuje je głównie fakt, iż tworzenie i rozwój małych prywatnych firm stanowi dla wielu osób ambitne wyzwanie, próba własnych umiejętności, zaradności, przedsiębiorczości, źródło poczucia dumy z osiągniętych rezultatów.

²⁰ M. Strużycki, *Drobna wytwórczość w socjalizmie*, „Zeszyty Historyczno-Polityczne Stronnictwa Demokratycznego”, 1984, z. 4, s. 8.

²¹ L. Balcerowicz określa wymienione w tekście cechy jako „dobrobyt” psychofizyczny związany z pracą (*Systemy ekonomiczne. Elementy analizy porównawczej*, Wyd. SGPiS, Warszawa 1990, s. 31).

²² Szerzej na ten temat zob. W. Czternasty, *Spoleczne uwarunkowania rozwoju usług spółdzielczości pracy*, w: *Usługi spółdzielczości pracy w reformowanym systemie ekonomicznym*, Wyd. PTE, Poznań 1985 s. 99 i nast.

Wyróżnienia cech o charakterze ekonomicznym dokonać można w oparciu o kryterium określone jako kierunki i sposoby pozytywnego oddziaływania małych przedsiębiorstw na zjawiska i procesy gospodarcze; w praktyce implikuje je głównie poziom rozwoju omawianych jednostek. Zasadne poznawczo, choć nie w pełni precyzyjne, wydaje się odrębne odniesienie prezentowanych cech do procesów alokacyjnych oraz bieżącej działalności gospodarczej.

Jakościowe cechy małych przedsiębiorstw, rozpatrywane w kontekście ich wpływu na procesy alokacyjne, dotyczą przede wszystkim:

- ograniczonego ryzyka ekonomicznego wynikającego z relatywnie mniejszych rozmiarów nakładów na realizację określonych przedsięwzięć inwestycyjnych,
 - krótszego cyklu wykonawstwa inwestycji,
 - relatywnie niskiej kapitałochłonności produkcji,
 - niewielkiego, w wielu przypadkach, technicznego uzbrojenia pracy,
 - dużej swobody lokalizacyjnej obiektów inwestycyjnych,
 - nieznacznego wpływu na zanieczyszczenie środowiska naturalnego,
 - zdolności do absorpcji i wykorzystania rozproszonych i nie zagospodarowanych materialnych czynników wytwórczych,
 - produktywizacji lokalnych rezerw siły roboczej.
- } w porównaniu z dużymi przedsiębiorstwami

Z punktu widzenia oddziaływania na zjawiska charakteryzujące bieżącą działalność gospodarczą, jakościowe cechy niewielkich jednostek wiązać przede wszystkim należy z:

- wyższą często produktywnością środków trwałych,
 - odmienną w wielu przypadkach strukturą kosztów produkcji,
 - osłabianiem sytuacji monopolistycznych i wyzwalaniem konkurencji rynkowej,
 - realizowaniem produkcji w krótkich cyklach uruchomień oraz szybkimi cyklami przestawień produkcyjnych,
 - wysoką elastycznością i zmiennością profilu produkcyjnego,
 - szybkim tempem oraz uproszczonym sposobem podejmowania decyzji produkcyjnych,
 - dużą elastycznością działania w zakresie wymiany zagranicznej,
 - znaczną zdolnością adaptacyjną do zmieniających się sytuacji, umożliwiającą amortyzowanie wstrząsów i zaburzeń w funkcjonowaniu gospodarki.
- } w porównaniu z dużymi przedsiębiorstwami

Do innych, nie uwzględnionych w dokonanej wyżej klasyfikacji cech podmiotów o niewielkiej skali wytwarzania należą: duży stopień lokalnych powiązań gospodarczych oraz wysoka podatność innowacyjna, interpretowana w sensie „produkcji” nowej techniki, adaptacji postępu technicznego oraz dyfuzji innowacji.

Wyróżnione jakościowe cechy małych przedsiębiorstw postrzegane być mogą w sensie konstytutywnym jako potencjalne, „drzemiące” w niewielkiej skali jej walory, wymagające do przejawienia się w rzeczywistości gospodarczej określonego mechanizmu uruchomienia. W ujęciu tym dyspozycyjność niewielkich jednostek do wyzwolenia swych właściwości może być wyrazem ich bezwzględnej „przewagi” nad przedsiębiorstwami wielkimi – w pewnych sektorach, rodzajach działalności, produktach itp.

Obok aspektu określonego jako konstytutywny, rozpatrywane mogą być one w ujęciu pragmatycznym, wynikającym z poziomu rozwoju omawianych jednostek, ich pozycji w gospodarce. Właśnie do niego odnieść można zamieszczone w literaturze przedmiotu opinie o zmiennym, historycznym charakterze cech jakościowych małych przedsiębiorstw. Wskazywano w nich na znaczące ograniczenie ich występowania czy nawet zanikanie wraz z pogłębiającym się koncentrowaniem wytwarzania. Podkreślano, że istnienie i trwałość drobnej produkcji jest wyrazem absolutyzowania, wręcz fetyszyzowania jej właściwości oraz ignorowania faktu działania obiektywnego, ogólnoeconomicznego prawa koncentracji produkcji²³.

Nawet przy jego uwzględnieniu niezbędne staje się zauważanie racjonalnych granic skupiania czynników wytwórczych. Chodzi innymi słowy o dostrzeżenie potrzeby równoczesnego występowania wzajemnie ze sobą powiązanych i warunkujących się w procesie rozwoju w związku z odmiennymi właściwościami, cechami, spełnianymi funkcjami itp. jednostek gospodarczych o różnej wielkości²⁴. Podkreślanie ich współlistnienia nie ma na celu swoistego „dowartościowania” produkcji w niewielkiej skali; wskazuje zaś na obiektywną prawidłowość ekonomiczną, charakterystyczną dla krajów o rozwiniętym rynku.

Na tle przedstawionych cech małej skali, przeciwstawionych w zasadzie właściwościom przedsiębiorstw dużych, jawi się nowy, wymagający zinterpretowania problem. Dotyczy on wskazywanego coraz częściej zjawiska pogłębiającej się konwergencji niektórych z wyszczególnionych cech pomiędzy jednostkami różnej wielkości; szczególnie w zakresie elastyczności, szybkości reagowania na zmieniające się zachowania otoczenia rynkowego²⁵. Często jednak nie dostrzegany jest przez autorów tych twierdzeń fakt, iż relatywnie szybkie tempo dostosowań dużych przedsiębiorstw stanowi zazwyczaj skutek kooperacyjnego współdziałania z jednostkami niewielkimi. Stąd też szybkość reakcji tych pierwszych na zmiany zachodzące na rynku określić można jako

²³ Por. H. Chołaj, op. cit., s. 97.

²⁴ Do właściwości charakteryzujących jednostki wielkie zaliczyć m.in. można ich zdolność do nadania „oblicza” gospodarce narodowej przez wiązanie ze sobą wielu drobnych przedsiębiorstw, bycie dla nich głównym rynkiem zbytu, zapewnianie im dostępu do nowoczesnych technologii, ułatwianie im uczestnictwa w międzynarodowej wymianie itp.

²⁵ Szerzej na ten temat zob. J. Lisikiewicz, *Perspektywy przedsiębiorstw małej i średniej skali w polskim przemyśle*, referat na konferencję naukową: *Przedsiębiorstwa małej..*, op. cit., s. 12.

„elastyczność wtórna”, będącą w znacznym stopniu konsekwencją przejawiania się wysokiego tempa dostosowań produkcyjnych współpracujących, niewielkich jednostek²⁶.

Dokonana prezentacja właściwości charakteryzujących małe przedsiębiorstwa wskazuje, iż ich tworzenie i rozwój nie stanowi celu samego w sobie, lecz wydaje się być obiektywnym procesem gospodarczym zrodzonym przez wiele, posiadających zróżnicowany charakter, przesłanek.

3. Przesłanki kształtowania drobnych form produkcji

Możliwości wystąpienia w rzeczywistości gospodarczej przedstawionych wyżej potencjalnych cech małej skali produkcji tworzone są poprzez rozwój niewielkich przedsiębiorstw. Stanowi on funkcję procesów realnych gospodarki (sfera realna) oraz oddziaływań o charakterze regulacyjnym (sfera regulacyjna); znaczenie drugiej z tych sfer będzie przedstawione w następnym rozdziale pracy.

Rozpatrywane w ramach sfery realnej przesłanki kształtowania i rozwoju drobnych form produkcji zaprezentować można w dwojakim ujęciu. Przyjęcie kryterium stopnia uniwersalności (niezależności od typu gospodarki) zjawisk i procesów ekonomicznych pozwala na wyróżnienie ich aspektu obiektywnego i subiektywnego. Pierwszy dotyczy przesłanek wiążących się ze zjawiskami i procesami zachodzącymi w każdym systemie ekonomicznym. Siłę ich stymulującego oddziaływania warunkuje poziom i dynamika rozwoju społeczno-ekonomicznego kraju; w drugim określonym jako subiektywny mieszczą się przesłanki kształtowania małej skali wytwarzania wynikające z właściwości poszczególnych typów gospodarek. Wyznacza je realizowana strategia rozwoju, przyjęta polityka społeczno-ekonomiczna, zasady działania podmiotów gospodarczych²⁷. Stąd zróżnicowane rozwiązania strategiczne, czy nietożsame sposoby produkcji, kształtować mogą odmienne znaczenie i treści subiektywnych przesłanek, w każdym z krajów.

Obiektywne przesłanki występowania i rozwoju małych przedsiębiorstw tkwią przede wszystkim w mechanizmie kształtowania optymalnej kombinacji czynników produkcji w prawidłowościach działania postępu technicznego oraz

²⁶ W literaturze zachodniej spotkać można pojęcie elastyczności zewnętrznej i wewnętrznej. Tej pierwszej nadaje się „przeszłościowy” charakter, związany głównie z planowaniem technologii i rozwojem nowych produktów. Przyjmuje się, iż do tego typu elastyczności predestynowane są firmy duże. Elastyczność wewnętrzną określa się jako zdolność bieżącego reagowania na zmiany zachodzące w otoczeniu. Jest ona – jak podkreśla się – domeną małych przedsiębiorstw. Elastyczność wewnętrzną traktuje się zarazem jako istotny determinant elastyczności zewnętrznej. (Por. np. N. Monsted, *Flexibility and Growth in Small Manufacturing Enterprises – The Case of Denmark*, Copenhagen School of Economics and Social Science, Copenhagen 1987, s. 9).

²⁷ Por. A. Melich, *Podstawy teorii gospodarowania*, PWE, Warszawa 1985, s. 15 i nast.

w pogłębiającym się – w miarę rozwoju społeczno-gospodarczego – procesie specjalizacji wytwarzania.

Działalność produkcyjna związana jest z ciągłym zestawianiem czynników wytwórczych w różne konfiguracje i proporcje. W poszczególnych kombinacjach zachodzą pomiędzy nimi określone związki, decydujące o efektywności dokonanych połączeń. Istotny staje się wybór sekwencji, które w danych warunkach okażą się najsprawniejszymi²⁸. Nie zawsze są nimi rozwiązania polegające na grupowaniu, skupianiu czynników wytwórczych; koncentracja bowiem nie stanowi jedynej alternatywy w zakresie kombinacji nakładów.

Opinia ta, bazująca na prawie nieproporcjonalnych przychodów (malejącej wydajności czynników produkcji), nie była w zasadzie powszechnie uznawana. Wielu badaczy analizujących funkcjonowanie całego przemysłu danego kraju wnioskowało, iż we wszystkich gałęziach wraz z rosnącym skoncentrowaniem środków następuje polepszenie wyników ekonomicznych²⁹. Stanowi ono rezultat, jak twierdzono, bezwzględnego wzrostu efektów bądź obniżki kosztów wytwarzania³⁰. Podnoszący się stopień skupiania nakładów wiązany był bezpośrednio ze wzrostem wydajności pracy, a w konsekwencji z rozszerzaniem źródeł akumulacji. Na skutek tego rósł, jak podkreślano, rozmiar minimalnego kapitału, a więc i „próg wejścia” dla drobnych przedsiębiorstw. Niektórzy uważali wprost, że tylko prowadzona przez duże firmy produkcja na wielką skalę, w odróżnieniu od działalności jednostek małych, wykazuje tendencję do maksymalnej efektywności³¹.

Rzeczywistość gospodarcza krajów wysoko rozwiniętych nie potwierdza uniwersalnego charakteru tych twierdzeń. Wskazuje bowiem, że optymalna w sensie najwyższych korzyści ekonomicznych konfiguracja nakładów wiąże się w wielu przypadkach z przeciwnymi do koncentrowania ich tendencjami – z rozczłonkowaniem, rozdrobieniem rzeczowych i osobowych czynników produkcji, faz technologicznych, samego procesu wytwarzania³².

Kolejną, obiektywną przesłankę występowania małych przedsiębiorstw stanowią, jak już zauważono, prawidłowości w kształtowaniu postępu technicz-

²⁸ Szerzej na ten temat zob. S. Skowroński, *Małe przedsiębiorstwo – sposób na efektywność*, PWE, Warszawa 1985, s. 91; oraz J. Lisikiewicz, *Rozwój form integracji w przemyśle*, „Gospodarka Planowa” 1970, nr 5.

²⁹ Por. T. B. Kozłowski, *Optymalne wielkości przedsiębiorstw przemysłowych*, PWE, Warszawa 1973, s. 8.

³⁰ Por. W. Isard, E. W. Schooler, T. Vietorisz, *Industrial Complex Analysis and Regional Development*, Massachusetts Institute of Technology, New York 1959, s. 52.

³¹ Por. P. S. Florence, *Brytyjski i amerykański system przemysłowy*, PWN, Warszawa 1985, s. 62.

³² Por. S. Sudoł, *Przedsiębiorstwo przemysłowe. Ekonomika, organizacja, zarządzanie*, PWE, Warszawa 1988, s. 50 nast. oraz A. Szablewski, *Koncentracja i dekoncentracja*, „Wektory Gospodarki” 1986, nr 3.

nego. Wyznaczanie przez postęp techniczny określonego miejsca i znaczenia w gospodarce podmiotom o małej skali wytwarzania zdeterminowane jest przede wszystkim przez jego charakter oraz „ukierowanie”, wynikające w istotnym stopniu z poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego danego kraju. Skupianie się źródeł postępu oraz sytuowanie się jego efektów przede wszystkim w jednostkach dużych znacząco ograniczają stan małych przedsiębiorstw produkcyjnych i usługowych w gospodarce oraz poziom ich technicznego wyposażenia. W warunkach tych mała skala pełni przede wszystkim rolę uzupełniającą, zaspokajając głównie część popytu na rynkach lokalnych, rozproszonych i niestabilnych. Niewielkie jednostki przejmują funkcje niewygodne dla dużych przedsiębiorstw, angażując tylko znikomą część swych cech; charakteryzują się zacofaną techniką i prymitywną organizacją produkcji.

Następujące w miarę rozwoju społeczno-gospodarczego rewolucyjne często przeobrażenia techniczne i technologiczne (mikroelektronika, robotyzacja, automatyzacja procesów produkcyjnych, miniaturyzacja wyrobów itp.) napotyka ją m.in. na barierę w postaci technicznego optimum wielkości przedsiębiorstw³³. Stąd zastosowanie nowych rozwiązań wymaga zazwyczaj „obniżenia” skali wytwarzania poprzez umiejscowienie ich nie w dużych, lecz małych jednostkach³⁴. Wyzwalane tym samym zostają tendencje do dekoncentracji organizacyjnej, których odzwierciedlenie stanowi szeroki rozwój niewielkich przedsiębiorstw, uruchamiający specyficzne dla nich cechy jakościowe. Zarazem sama mała skala staje się istotnym źródłem innowacyjności³⁵. Stanowi to dla przeważającej części wchodzących w jej skład podmiotów warunek sine qua non egzystencji i konkurencyjności³⁶.

Kolejną z obiektywnych, uniwersalnych przesłanek kształtujących stan i rozwój małych jednostek, związaną z działaniem postępu technicznego, stanowi specjalizacja w sferze samej produkcji i stosowanych narzędziach pracy³⁷. W „tradycyjnym” rozumieniu związek specjalizacyjny podmiotów różnej skali wiąże się z produkcją przeznaczoną na potrzeby wielkich przed-

³³ Por. A. Sopoćko, *Koncentracja czy dekoncentracja*, „Życie Gospodarcze” 1985, nr 18.

³⁴ Por. *Innowacje w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Raport Komitetu d/s Polityki w Dziedzinie Nauki i Techniki. Organizacja d/s Współpracy Gospodarczej i Rozwoju, Paryż 1982, s. 13 i nast.

³⁵ Do atutów niewielkich przedsiębiorstw (w porównaniu z dużymi) w realizacji innowacji zaliczyć m.in. można: często krótszy czas trwania procesu decyzyjnego o podjęciu innowacji, wysokie tempo opracowania nowych technik czy produktów, niewspółmiernie mniejsze społeczne koszty ewentualnych nietrafnych decyzji innowacyjnych. (Por. szerzej, B. Fiedor, *Teoria innowacji*, PWN, Warszawa 1979, s. 146; W. Kasperkiewicz, *Uproszczone poglądy na temat innowacji – próba krytyki*, „Ekonomista” 1986, nr 6).

³⁶ Por. K. W. Schatz, *Die Bedeutung kleiner und mittlerer Unternehmen im Strukturwandel*, Kieler Diskussionsbeiträge, Kiel 1989, nr 103, s. 20.

³⁷ Szerzej na ten temat zob. Cz. Niewadzi, *Ekonomiczne podstawy przemysłu drobnego i rzemiosła*, PWN, Warszawa 1969, s. 36.

siębiorstw w stosunku do których niewielkie jednostki funkcjonują w roli poddostawców wielu drobnych części i różnych detali. Tak rozumiana specjalizacja wytwarzania, oparta na organicznym włączaniu się przedsiębiorstw różnej wielkości do realizacji określonych korzyści gospodarczych³⁸, powoduje konieczność rozwoju małych przedsiębiorstw, ukierunkowanych na pełnienie komplementarnych funkcji względem dużych jednostek. Szeroko rozumiana komplementarność dotyczy nie tylko wskazanej, „tradycyjnie” rozumianej kooperacji; wiązać ją można z kształtowaniem sektora tzw. komplementarnych usług, czy – w krajach wysoko rozwiniętych – ze swoistym podziałem pracy pomiędzy podmiotami różnej wielkości w sferze postępu technicznego i technologicznego.

Jak już zauważono, skalę urzeczywistniania się w praktyce przedstawionych obiektywnych przesłanek implikuje przede wszystkim poziom społeczno-gospodarczego rozwoju gospodarki narodowej. Stwierdzenie to nie pozostaje w sprzeczności z mającym często miejsce wysokim udziałem małych przedsiębiorstw w ekonomikach krajów słabo rozwiniętych. Z pewną dozą ostrożności należy bowiem interpretować wskaźnik znacznej partycypacji niewielkich jednostek w gospodarkach poszczególnych państw. Stosunkowo wysoka ich pozycja stymulowana przede wszystkim działaniem przesłanek nie o charakterze obiektywnym, lecz subiektywnym może świadczyć o jej niedorozwoju. W krajach o niskim poziomie gospodarowania, niewykształconych podmiotach o dużej skali wytwarzania, przesłanki subiektywne wywołują głównie ilościowy wzrost małych przedsiębiorstw, przejmujących i nieefektywnie realizujących funkcje i zadania wielkich jednostek.

Z kolei w sprawnie funkcjonującej w oparciu o obiektywne działanie praw ekonomicznych, gospodarce charakteryzującej się wysokim poziomem rozwoju, w dużym stopniu samodzielnie wyłania się jej podmiotowo racjonalny układ strukturalny³⁹. Należne miejsce, wynikające z posiadanych cech jakościowych, zajmuje w nim mała skala wytwarzania m.in. poprzez oddziaływanie omówionych wyżej przesłanek, określonych jako obiektywne.

Przesłanki subiektywne wynikają, jak już wskazano, z realnych, znajdujących odzwierciedlenie w aktualnej rzeczywistości gospodarczej danego kraju, procesów i zjawisk gospodarczych.

W syntetycznej ich prezentacji szczególnie wyeksponować należy typ nierównowagi gospodarczej. Działanie tej przesłanki charakteryzuje przede wszystkim kraje o scentralizowanym systemie zarządzania, w których niezaspokojenie

³⁸ Korzyści ze specjalizacji dotyczą w dużych przedsiębiorstwach m.in. ograniczenia problemów technicznych, usprawnienia produkcji, niepodejmowania dodatkowych inwestycji, skracania cyklu wytwórczych, podnoszenia elastyczności produkcji.

³⁹ Por. S. Kuziński, *Polityka gospodarcza. Realia, dylematy, propozycje*, PWE, Warszawa 1987, s. 134.

efektywnego popytu jest zjawiskiem trwałym, chronicznym. Niedostateczna podaż różnorodnych dóbr konsumpcyjnych i zaopatrzeniowych oraz usług skutecznie ogranicza wzrost tych gospodarek i rodzi bądź pogłębia zjawiska kryzysowe⁴⁰. Dążenie do poprawy sytuacji w zakresie równowagi rynkowej może znacząco stymulować w tych krajach rozwój małych przedsiębiorstw, zapewniających szybkie tempo uzyskania efektów podażowych i innych korzyści wynikających z „uruchomienia” ich cech jakościowych.

Treść omawianej obecnie przesłanki wiązać można w krajach wysoko rozwiniętych z wykorzystaniem niewielkich jednostek do zaspokajania coraz bardziej różnicujących się upodobań, gustów, potrzeb konsumentów, zwiększania skali dostępności dóbr i usług itp.

Kolejne z uwarunkowań o charakterze subiektywnym odnieść można do stopnia monopolizacji gospodarki. Dążenia do zneutralizowania negatywnych skutków wywołanych przez nią zjawisk, poprzez rozwój małych form wytwarzania, występować mogą w gospodarkach różnych typów, będących na odmiennych poziomach rozwoju społeczno-gospodarczego. Oczekiwany, podstawowy efekt demonopolizacji realizowanej w oparciu o omawiane przedsiębiorstwa stanowi wykształcenie się konkurencji. Rozwój niewielkich form gospodarowania, determinując procesy współzawodnictwa, wyzwalać bowiem może wiele efektywnościowych działań i zachowań pozostałych podmiotów funkcjonujących w gospodarce narodowej, głównie jednostek wielkiej skali wytwarzania. Odzwierciedleniem tego stają się m.in.: wzbogacanie i uatrakcyjnianie oferty podażowej, obniżki cen, podnoszący się poziom jakości produktów, rosnąca dostępność obsługi itp.

Następną, z określonych jako subiektywne, przesłanek kształtowania drobnych form produkcji, stanowi nierównowaga na rynku pracy. Zgodnie z jej sensem – rozwój jednostek o małej skali wytwarzania w różnych jego przejawach i formach, dokonywany relatywnie niskimi nakładami na jedno stanowisko pracy, znacząco rozwiązywać może problemy bezrobocia. Nie chodzi przy tym o angażowanie pracowników, wiążące się ze sferą społecznych właściwości wielu małych jednostek, lecz o pełnosprawną siłę roboczą, podlegającą z różnych przyczyn redukcji zatrudnienia. Tym samym powstawanie małych przedsiębiorstw, w myśl przedstawianej przesłanki, stanowić będzie istotną przeciwwagę dla likwidowanych z licznych powodów dotychczasowych miejsc pracy⁴¹.

⁴⁰ Por. szerzej A. Matysiak, *Mechanizm tworzenia akumulacji w gospodarce socjalistycznej*, Wyd. AE, Poznań 1984, s. 63.

⁴¹ W latach 1976-1982 w Stanach Zjednoczonych, na ogólny przyrost zatrudnienia wynoszący 11871 tys. osób, małe i średnie przedsiębiorstwa – liczące do 500 zatrudnionych – zaangażowały 7408 tys. nowych pracowników, czyli prawie 63% poszukujących pracy. (The State of Small Business: A Report of the President Transmitted to the Congress, May 1985, United States Government Printing Office, Washington 1985, s. 22).

Rozwój omawianych przedsiębiorstw – zgodnie z treścią kolejnej subiektywnej przesłanki – warunkować może potrzeba włączenia ich do tzw. dualnego układu strukturalnego gospodarki. Dynamiczne powstawanie małych firm stosujących pracochłonne metody wytwarzania znacząco bowiem zmniejsza napięcia społeczne, wynikające z przebudowy „podstawowej” struktury gospodarczej dążącej do opanowania nowoczesnych technik i technologii wytwarzania⁴².

Jako następną przesłankę, z grupy subiektywnych, potraktować można dążenie do przestrzennej dekoncentracji, do aktywizacji małych ośrodków. Wyraz oczekiwań od powstających niewielkich jednostek stanowić będzie w tym przypadku spowodowanie ożywienia terenów niedostatecznie rozwiniętych poprzez wykorzystanie szeroko rozumianych, lokalnych zasobów, a także przez towarowe wzbogacenie miejscowych rynków. Z przesłanką tą wiązać się również może dążenie do uzyskania innych, niewymiernych efektów – powstrzymania migracji do miast, ograniczenia kosztów związanych z nadmiernym zagęszczeniem ludności na terenach uprzemysłowionych, eliminacją skutków dojazdów do pracy itp.

Ochrona środowiska naturalnego, jako kolejne z uwarunkowań kształtowania drobnych form produkcji, oddziałuje znacząco na ich dynamikę, szczególnie w gospodarkach o wysokim poziomie rozwoju, nadających priorytetowe znaczenie problemom ekologicznym. Produkcja w małej skali traktowana jest bowiem w tych krajach jako mniej szkodliwa w porównaniu z wytwórczością wielkoseryjną, masową. Wynika to ze zdolności niewielkich przedsiębiorstw do rozproszenia przestrzennego czy z ograniczonego, względami wielkości majątku oraz siły roboczej, poziomu ich działalności.

Za rozwojem drobnych form wytwarzania przemawiać również może, szczególnie w krajach, które osiągnęły już wysoki poziom rozwoju społeczno-gospodarczego, przesłanka związana z dążeniem do poprawy warunków humanizacji pracy zatrudnionych. Z przedstawionych już wcześniej społecznych cech charakteryzujących omawiane jednostki wynika bowiem, iż podmiotowe aspiracje uczestników życia gospodarczego „najpełniej” realizowane mogą być w przedsiębiorstwach prowadzących działalność w niewielkiej skali.

Za następne uwarunkowanie potencjału małych podmiotów gospodarczych uważać należy dokonujące się procesy prywatyzacyjne. Nie wnikając w ich formy i skalę, wskazać można na oczekiwane skutki tych procesów. Obok zmiany form własności od prywatyzacji wymagać można dokonania, w oparciu o kryteria efektywności, „parcelacji” wielkich przedsiębiorstw, ich podziału na suwerenne, małe jednostki gospodarcze; podobne konsekwencje rodzić mogą bankructwa nieefektywnych podmiotów o dużej skali produkcji.

⁴² Por. P. Karpuś, *Rola małych i średnich przedsiębiorstw w przekształceniach struktury gospodarki narodowej*, referat na konferencję naukową: *Przedsiębiorstwa małej...*, op. cit., s. 19.

Występujące przesłanki wraz z mechanizmami sfery regulacyjnej determinują obszary ekonomicznego i społecznego działania niewielkich jednostek w poszczególnych gospodarkach narodowych.

4. Obszary występowania małych przedsiębiorstw w Polsce i krajach wysoko rozwiniętych

Obok teoretycznego omówienia właściwości, cech jakościowych oraz przesłanek kształtowania podmiotów o małej skali wytwarzania zasadne wydaje się syntetyczne przedstawienie badanego sektora również w innym, odniesionym do praktyki gospodarczej, ujęciu.

Założono, iż formą tej prezentacji będzie wyeksponowanie podstawowych różnic w kierunkach rozwoju i sferach funkcjonowania niewielkich jednostek w Polsce i w krajach o rozwiniętym rynku.

Przy dokonywaniu tych porównań można bowiem przyjąć, iż rozwiązania systemowe w gospodarkach o wysokim poziomie rozwoju, działający w nich mechanizm rynkowy, pozwoliły ukształtować w miarę optymalne, z punktu widzenia efektywności ekonomicznej, sfery przejawiania się omawianych jednostek⁴³.

W krajach, będących na różnych etapach gospodarowania, wyodrębnić można, w oparciu o kryteria tempa wzrostu wytwórczości oraz efektów działania postępu technicznego, kilka podstawowych grup gałęzi produkcyjnych: wiodące, bazowe, tradycyjne i stagnacyjne⁴⁴.

Szczególnie wysoką pozycję w Polsce i państwach o rozwiniętym rynku zajmują małe przedsiębiorstwa w **produkcji rynkowej**, skupionej w gałęziach określanych jako tradycyjne⁴⁵. Absolutnie dominują one w wytwarzaniu artykułów żywnościowych, w przemyśle wyrobów metalowych, odzieżowym oraz produktów skórzanych. Małe jednostki wytwórcze zaangażowane są bardzo znacząco w przemyśle drzewnym, a także przy wytwarzaniu wielu produktów

⁴³ W poszczególnych krajach wysoko rozwiniętych występują pewne różnice w interpretacji ekonomicznej roli małych przedsiębiorstw, generujące nieco odmienną skalę preferencji poszczególnych – charakteryzujących je własności (Por. K. Takizawa, *A Comparative Study nad the Problem of Small Business in the United Kingdom*, The Economic Science, Nagoya University 1975, vol. 20 nr 4, vol. 21 nr 3, vol. 23 nr 1 oraz E. Kostkowska-Watanabe, *Małe przedsiębiorstwa w Japonii*, „Przegląd Organizacji” 1986, nr 6, s. 46).

⁴⁴ Charakterystykę wyróżnionych grup gałęzi zawiera praca B. Wyżnikiewicza, *Zmiany strukturalne w gospodarce. Prawidłowości i ograniczenia*, PWE, Warszawa 1987, s. 41 i nast.

⁴⁵ Por. Cz. Niewadzi, *Przemysł mały i średni w krajach kapitalistycznych*, Biuletyn Informacyjny CİNTE, Warszawa 1981, s. 6. Informacje na temat uczestnictwa małych przedsiębiorstw w produkcji rynkowej w Niemczech zawiera opracowanie: *Zahlen zur wirtschaftlichen Entwicklung BRD*, Institut der Deutschen Wirtschaft, Köln 1989, s. 48. Por. także T. Kisielewski, *Kryteria klasyfikacyjne i zasięg działalności produkcji mniejszej skali*, „Rocznik Spółdzielczego Instytutu Badawczego” 1991, s. 10-11.

przemysłu chemicznego. Inną z gałęzi, w której tradycyjnie, prawie w 100% partycypują niewielkie podmioty, stanowi przemysł materiałów budowlanych.

Pomimo wysokiej pozycji małych przedsiębiorstw w realizacji produkcji rynkowej przynależnej do tzw. branż tradycyjnych wskazać można na wiele „jakościowo” odmiennych cech tej wytwórczości. Do podstawowych różnic zaliczyć przede wszystkim można:

– sposób interpretacji pojęcia „tradycyjne”. W krajach wysoko rozwiniętych jego sens odnoszony jest głównie do rodzaju realizowanej produkcji. Z kolei w Polsce klasyfikowanie niewielkich przedsiębiorstw do branży tradycyjnej następuje w oparciu o sposób, metodę wytwarzania; wiąże się je przede wszystkim z prostymi formami produkcji, niewielkimi wymaganiami kwalifikacyjnymi itp.;

– rodzaj działalności gospodarczej. W krajach o wysokim poziomie rozwoju, małe przedsiębiorstwa funkcjonujące w ramach branż tradycyjnych wytwarzają głównie produkty komplementarne – wyroby luksusowe, specjalne, nietypowe – powiązane bezpośrednio ze zmieniającymi się gustami, modą itp. W Polsce produkcja jednostek kwalifikowanych do tych branż posiadała w prawie całym okresie badawczym charakter uzupełniający; obejmowała ona głównie standardowe wyroby wytwarzane w niedostatecznych ilościach przez duże przedsiębiorstwa;

– skala wprowadzania postępu technicznego. W krajach o rozwiniętym rynku niewielkie jednostki branż tradycyjnych zmuszane są przez konkurencję do jakościowego doskonalenia produktów, procesów wytwórczych oraz opanowywania obszarów o coraz wyższym poziomie przetwórstwa technologicznego. Bodźce do „wymuszania” innowacyjności, w omawianej grupie przedsiębiorstw w Polsce, w przyjętych do analizy latach, w zasadzie nie występowały.

W ramach branż określonych jako stagnacyjne produkcyjna działalność małych przedsiębiorstw, na zasadzie wyłączności, ma miejsce w przemyśle paszowym i utylizacyjnym. Zróżnicowana liczebność jednostek funkcjonujących w ramach tych przemysłów, w krajach wysoko rozwiniętych i w Polsce, kształtuje istotne odrębności w ich przestrzennym rozproszeniu i oddaleniu od źródeł zaopatrzenia i rynków zbytu.

Znikoma wprost partycypacja małych przedsiębiorstw w produkcji branż określonych jako bazowe, w gospodarkach będących na różnych poziomach rozwoju, pozwala pominąć analizę ich funkcjonowania na tym obszarze.

Kolejną płaszczyzną występowania małych przedsiębiorstw są gałęzie określone jako wiodące. Działające w ich ramach, w krajach wysoko rozwiniętych podmioty o niewielkiej skali wytwarzania, obok generowania nowych, niekiedy przełomowych rozwiązań technicznych i technologicznych⁴⁶, pełnią istotną rolę

⁴⁶ Por. *Innowacje w małych...*, op. cit., s. 15-16.

w rozpowszechnianiu postępu technicznego, tworzonego przez wielkie jednostki lub instytuty naukowo-badawcze. W gospodarkach tych krajów działają powstałe na bazie nowych technologii „małe przedsiębiorstwa technologiczne”, realizujące wytwórczość opartą o innowacje tzw. bazy⁴⁷. Wiele niewielkich firm zaangażowanych jest także w tzw. „przemysłe garażowym”; ich produkcja koncentruje się przede wszystkim na wytwarzaniu wyrobów zaliczanych do wysokiej techniki⁴⁸.

Na tle istotnej, wciąż wzrastającej pozycji małych przedsiębiorstw w krajach wysoko rozwiniętych, realizujących produkcję rynkową przynależną do gałęzi wiodących, skromnie ocenić można partycypację w nich niewielkich jednostek wytwórczych działających w Polsce. Świadczy o tym zarówno niewielka skala uczestnictwa przedsiębiorstw innowacyjnych i wdrożeniowych w ogólnej liczbie małych jednostek (do września 1990 r. – poniżej 1% ich ogólnego stanu)⁴⁹, jak i znikomy udział nowoczesnych produktów w całej wytwórczości niewielkich przedsiębiorstw. W ujęciu „jakościowym” różnice w funkcjonowaniu omawianych podmiotów, w ramach branż wiodących, sprowadzają się głównie do:

- odmiennego pochodzenia innowacji. W krajach o wysokim poziomie rozwoju tworzą je przede wszystkim rządowe ośrodki badawczo-rozwojowe oraz kooperanci. W gospodarce polskiej – powstają w oparciu o własne badania niewielkich jednostek oraz racjonalizację i wynalazczość pracowniczą;

- różnych źródeł finansowania rozwoju działalności innowacyjnej. W państwach rozwiniętych stanowią je głównie specjalnie powołane instytucje publiczne, zaś w Polsce przede wszystkim same niewielkie jednostki zainteresowane innowacyjnością;

- stopnia pomocy ze strony państwa w zakresie stymulowania procesów rozwojowo-innowacyjnych małych przedsiębiorstw. W gospodarkach rynkowych występują różnorodne formy rządowej pomocy dla omawianych podmiotów (np. finansowa, doradcza, prawna); polityka polskiego rządu, w kwestii tej miała w prawie całym badanym okresie wybitnie pasywny charakter.

Obok działalności wytwórczej na rzecz rynku, sferę produkcyjnego zaangażowania małych przedsiębiorstw stanowi (rodzona przez specjalizację wytwarzania) kooperacja. Ich uczestnictwo w realizacji tej formy współpracy, w wytwarzaniu części, półfabrykatów, oprzyrządowania itp. dla producentów wyrobów finalnych, jest zróżnicowane w Polsce i państwach bardziej rozwiniętych. Udział jednostek małych w działalności kooperacyjnej szacuje się w naszym kraju na kilkanaście procent ich ogólnego stanu; wykazuje on tendencję do obniżania się. Tymczasem państwa rozwinięte charakteryzują

⁴⁷ Por. *Małe i średniej wielkości przedsiębiorstwa a innowacje technologiczne. Rola polityki państwa*. Opr. J. Zembruski, Biuletyn Informacyjny CINTE, Warszawa 1986, nr 2-3, s. 28.

⁴⁸ Szerzej na ten temat zob. A. Karpiński, *Ekonomiczne wyzwania przyszłości*, PWE, Warszawa 1987, s. 150.

⁴⁹ Statystyka Polski, „Rzeczpospolita”, nr 12 z dnia 29 X 1990.

włączenie większości przedsiębiorstw o niewielkiej skali w realizację omawianej formy współpracy⁵⁰. Obok funkcjonowania w charakterze poddostawców dla dużych przedsiębiorstw małe jednostki stają się często podmiotem transferu nowoczesnych technologii⁵¹. Skala tego zjawiska jest znikoma w Polsce. Inną z rozpowszechnionych w krajach wysoko rozwiniętych, a nie istniejących w zasadzie w polskiej rzeczywistości, form kooperacji stanowi współpraca pomiędzy różnej wielkości podmiotami w zakresie zastosowania postępu technicznego⁵².

Obok wskazanych już różnic w angażowaniu się małych przedsiębiorstw w różne formy kooperacji, wskazać można na wiele „jakościowych” odmienności dotyczących tej działalności. Wiązą się one przede wszystkim z:

- samym charakterem kooperacji. W Polsce, w odróżnieniu od krajów będących na wysokim poziomie rozwoju, nie stanowi ona w dalszym ciągu świadomego, determinowanego szeregiem korzyści procesu; jest on głównie „wymuszany” przez określoną sytuację gospodarczą;

- stosowaniem do końca lat osiemdziesiątych koncepcji łączenia małych przedsiębiorstw z realizacją wyrobów rynkowych, z nadawaniem sformalizowanych preferencji dla tej działalności oraz uznawaniem za produkcję na rzecz rynku wyłącznie wyrobów gotowych.

Kolejny z obszarów funkcjonowania omawianych jednostek stanowi **działalność eksportowa**. W gospodarkach o znacznym poziomie rozwoju uczestnictwo przedsiębiorstw niewielkiej skali w ogólnym poziomie eksportu wynosi około 40 - 50%. W Polsce z kolei małe przedsiębiorstwa do końca lat osiemdziesiątych partycypowały w obrotach zagranicznych w znikomym – 2-3% zakresie, nieproporcjonalnie niskim w stosunku do udziału tej grupy jednostek w ogólnej sprzedaży (12 - 13%)⁵³. Rosnące relatywnie od 1990 r. uczestnictwo omawianych podmiotów w globalnym poziomie eksportu stanowiło, w poważnej mierze, konsekwencję bezwzględnego ograniczania tej działalności przez duże przedsiębiorstwa.

⁵⁰ Por. Cz. Niewadzi, *Przemysł mały i średni...*, op. cit., s. 16; oraz E. Kirejczyk, *Ewolucja i rozwój pozarolniczej gospodarki nie uspołecznionej w latach 1976 - 1986*, w: *Pozarolnicza gospodarka nie uspołeczniona*, red. E. Kirejczyk, Instytut Gospodarki Przestrzennej, Warszawa 1988, s. 70 - 71.

⁵¹ Por. H. Okumura, *Korporatywny kapitalizm w Japonii*, Wyd. „Myśl”, Moskwa 1988, s. 223 oraz W. Czternasty, F. Wiśniewski, *Innowacyjność małych i średnich przedsiębiorstw w gałęziach wiodących rozwiniętych krajów Organizacji Współpracy i Rozwoju Gospodarczego*, „Rocznik Spółdzielczego Instytutu Badawczego”, 1991, s. 47 i nast.

⁵² Por. np. R. Rothwell, *The role of small firms in the emergence of new technologies*, w: *Innovations and Long Cycles in Economic Development*, red. Ch. Freeman, F. Pinter, London 1986, s. 231; a także: *Forschungsforderung für kleine und mittlere Unternehmen. Gesamtkonzept*, Bonn 1989, r. 4.

⁵³ Por. A. Brzozowski, B. Galewski, A. Maliszewski, *Małe i średnie przedsiębiorstwa w krajach kapitalistycznych*, „Gospodarka Planowa” 1979, nr 5. oraz E. Kirejczyk, *Ewolucja i rozwój...*, op. cit., s. 72.

Wraz z ilościowymi różnicami wyeksponować można i inne odrębności charakteryzujące omawianą sferę gospodarowania. Obok niegdyś apriorycznego wyznaczania roli poszczególnym podmiotom i w konsekwencji przypisywania eksportu na zasadzie wyłączności przedsiębiorstwom dużym, dalsze odmienności odnieść przede wszystkim można do:

- przedmiotu eksportu. Stanowią go w gospodarkach rozwiniętych głównie wyroby o dużym przetwórstwie technologicznym, będące efektem szeroko rozumianej innowacyjności. Eksport polskich małych przedsiębiorstw obejmuje głównie wyroby rękodzielnicze, które charakteryzować można nie w aspekcie technologii, a tradycji oraz tzw. obrót uszlachetniający;

- skali stosowania stymulatorów (finansowych, instytucjonalnych, informacyjnych, marketingowych itp.) pobudzających angażowanie omawianych przedsiębiorstw do wymiany zagranicznej. Szeroka ich gama występuje jedynie w gospodarkach krajów będących na wysokim poziomie rozwoju gospodarczego.

Istotny obszar działalności małych przedsiębiorstw stanowi świadczenie usług. Uważany za najbardziej adekwatny miernik oceny ich rozwoju – poziom zatrudnionych w tym sektorze w relacji do ogólnej liczby pracujących – jest w Polsce prawie dwukrotnie niższy w porównaniu z krajami wysoko rozwiniętymi⁵⁴. Tak ukształtowana struktura zatrudnienia, rozpatrywana w kontekście pracochłonnego charakteru omawianej działalności pozwala na wnioskowanie o niewykształconej dostatecznie sieci usług w Polsce, o ograniczonym dostępie do nich, trudnościach w tworzeniu i rozwoju niewielkich jednostek ukierunkowanych na ich realizację itp.

Do pozytywnych zmian dokonujących się w omawianym sektorze zaliczyć przede wszystkim należy: istotny wzrost wielu usług tzw. integralnie związanych z produkcją – głównie handlu i hurtu, zwiększający się stan usług finansowo-bankowych, ubezpieczeniowych, turystycznych, pojawienie się nowych ich rodzajów, często wysoce rentownych, acz nie wymagających dużych nakładów kapitałowych (porządkowych, konsultingowych, ochrony mienia, wypożyczalni kaset video itp.).

Negatywne z kolei tendencje charakteryzujące usługi łączyć można głównie z rosnącą, szacowaną na 40-95% renaturalizacją wielu ich rodzajów, szczególnie należących do grupy tzw. komplementarnej⁵⁵, oraz ze znikomym rozwojem sieci placówek świadczących działalność usługową, związaną z nowoczesną techniką – usługi informatyczne, z zakresu ochrony środowiska itp.

Podstawowe „jakościowe” różnice w funkcjonowaniu przedstawianej sfery gospodarowania w Polsce i krajach wysoko rozwiniętych odnieść m.in. można do:

⁵⁴ Por. Rocznik Statystyczny 1990, GUS, Warszawa 1990, s. 530.

⁵⁵ J. Olechnik, A. Styś, *Usługi w rozwoju społeczno-gospodarczym*, PWE, Warszawa 1989, s. 67 oraz Cz. Niewadzi, *Sektor usług w kapitalizmie*, PWN, Warszawa 1982, s. 107 i nast.

– zakresu dostępności świadczeń oraz spójności lokalnych układów usługowych. Znacząco zróżnicowany przestrzennie poziom bazy służącej do ich świadczenia, koncentrujący się w Polsce, głównie w dużych ośrodkach miejskich, istotnie ogranicza możliwości powszechnego korzystania z wielu ich rodzajów;

– skali infrastruktury technicznej przedsiębiorstw usługowych. Dążenie do maksymalizacji ich efektów wymusza w krajach wysoko rozwiniętych stosowanie rozwiązań kapitałochłonnych, wykorzystywania nowoczesnych technologii itp.; polski standard przedsiębiorstwa usługowego łączony jest przede wszystkim z niedorozwojem technicznym;

– poziom liberalizacji cenowej. W naszym kraju, w odróżnieniu od państw o rozwiniętym rynku, dominuje „egalitarystyczna” koncepcja cen usług; ograniczane są tym samym podstawy efektywności przedsiębiorstw je świadczących, dążenie do postępu, konkurencji itp.

Cele poznawcze przedstawionej części opracowania sprowadzały się zarówno do zinterpretowania istoty małych przedsiębiorstw opartej na różnorodnych ich właściwościach, znalezienia przesłanek determinujących potrzebę wykorzystania tych właściwości w realizacji różnorodnych procesów gospodarczych, jak i do syntetycznego określenia pozycji małej skali w rzeczywistości gospodarczej naszego kraju. Udział drobnych przedsiębiorstw w strukturze podmiotów wytwórczych w Polsce, w porównaniu z gospodarkami krajów wysoko rozwiniętych, wskazuje – ogólnie mówiąc – na ich niedorozwój ekonomiczny. Zachodzi pytanie „dlaczego” – jakie przyczyny generowały istniejący kształt i obszary występowania niewielkich jednostek w polskim życiu gospodarczym? Próba udzielenia na nie odpowiedzi zawarta zostanie w kolejnych częściach pracy.

Rozdział II

Ustrojowe determinanty funkcjonowania małych przedsiębiorstw

1. „Makroregulatory” rozwoju małych przedsiębiorstw

Potencjalne właściwości podmiotów o niewielkiej skali wytwarzania, implikujące potrzebę ich występowania i rozwoju wymagają do swego „zaistnienia” różnorodnych warunków. Syntetyczna charakterystyka wielu przesłanek, związanych z realnymi zjawiskami i procesami ekonomicznymi zachodzącymi w różnych typach gospodarek, została już dokonana. Kolejne uwarunkowania zawierają się przede wszystkim w tzw. sferze regulacji¹.

Każde z małych przedsiębiorstw funkcjonuje w układzie tzw. dalszego i bliższego otoczenia składającego się z posiadających różnorodny charakter oraz różne pola recepcji regulatorów. Kształtują one zasady i sposoby oddziaływań regulacyjnych oraz ich instrumentarium i w konsekwencji determinują stan, sposób działania oraz dynamikę rozwoju tych przedsiębiorstw. Regulatory mieszczące się w ramach otoczenia nazwanego dalszym posiadają makroekonomiczny wymiar, wynikają bowiem z realiów politycznych, ekonomicznych, prawnych, technologicznych całej gospodarki narodowej. Ich wyrazem są określane rozwiązania instrumentów ekonomicznych skierowanych do drugiego z wymienionych otoczeń lub bezpośrednio do omawianych jednostek.

Otoczenie tzw. bliższe obejmuje regulatory o ograniczonym, mikroekonomicznym zakresie działania; stanowią je głównie podmioty wchodzące

¹ Szeroka interpretacja procesów regulacyjnych zawarta jest m.in. w pracy *Rozwój przedsiębiorstwa. Problemy teorii i dylematy praktyki*, red. K. Fabiańska, J. Rokita, Wyd. AE, Katowice 1991, s. 7 i nast.; por. także J. Kornai, *Antiequilibrium. Teoria systemów gospodarczych. Kierunki badań*, Warszawa 1977, s. 68-69.

z małym przedsiębiorstwem w bezpośrednio stosunki interakcyjne². Interpretacja tych powiązań zamieszczona będzie w następnych częściach opracowania. Obecnie „rozszyfrowane” zostaną podstawowe elementy otoczenia określanego jako dalsze. Ich charakter oraz sposób działania stanowią o typie ustroju gospodarczego.

Makroregulatory mieszczące się w warstwie politycznej wiążą się przede wszystkim z optyką doktrynalną, teoretyczno-ideologiczną na istnienie niewielkich jednostek w gospodarce narodowej³. Zakładana w niej nieuchronność uspołecznienia sfery drobnej produkcji czy też niezbędność zanikania działalności prowadzonej na niewielką skalę w następstwie pogłębiania się procesów koncentracji – oddziałują wybitnie antybożczo na stan i rozwój małych przedsiębiorstw.

Kolejny z regulatorów, w rozpatrywanym kontekście politycznym, stanowi charakter stosunków własnościowych w gospodarce. Dywersyfikacja rodzajów oraz form własności determinuje możliwości szerokiego występowania małych jednostek gospodarczych, głównie ze względu na ich predyspozycje do funkcjonowania w ramach prywatnej czy grupowej formy własności⁴. Należy je rozumieć w dwojakim sensie. Pierwszy wynika z „natury” nie uspołecznionych form własności – odzwierciedlającej się w przedsiębiorczości, elastyczności, operatywności, indywidualnej odpowiedzialności za wyniki i innych właściwościach – które określono wyżej jako jakościowe cechy małych przedsiębiorstw. Sens tych predyspozycji wiązać także należy z niedostateczną zdolnością form i metod produkcji zorganizowanych w ramach własności państwowej do skutecznego uczestnictwa w wielu dziedzinach wytwórczości i usług, doskonalenia jakości wyrobów, obniżania cen, zwiększania stopnia dostępności itp. Wnioskować więc można, iż stymulatory rozwoju małych przedsiębiorstw łączą się z uznawaniem wielosektorowości własności, z umożliwianiem organizowania działalności gospodarczej na podstawie pozyskiwanych z różnych źródeł kapitałów⁵. Znaczące zatem, w omawianej warstwie politycznej, jest samo podejście do kategorii kapitału, do tworzenia możliwości jego akumulacji oraz efektywnego wykorzystania⁶.

² W literaturze ekonomicznej występują różne ujęcia otoczenia przedsiębiorstw – por. np. P. Gomez, *Czynniki określające rozwój przedsiębiorstwa w gospodarce planowanej centralnie i gospodarce rynkowej*, red. W. Kulpa, Wyd. SGPiS, Warszawa 1986, s. 20, a także W. Nowak, *Czynniki kształtujące otoczenie rynkowe przedsiębiorstwa produkcyjnego*, w: *Przedsiębiorstwo a rynek*, Materiały i Prace IFGN, Wyd. SGPiS, Warszawa 1989, s. 5.

³ Szerzej na ten temat zob. Cz. Niewadzi, *O ekonomicznych, politycznych i ideologicznych uwarunkowaniach rozwoju sektora usług i drobnej wytwórczości*, „Zeszyty Historyczno-Polityczne Stronnictwa Demokratycznego”, 1988, z. 4, s. 28.

⁴ Por. K. Brozi, L. Winiarski, *Czy własność ogólnospoleczna jest własnością?*, „Studia Filozoficzne” 1980, nr. 7.

⁵ Por. L. Balcerowicz, *Uwagi o pojęciu własności*, „Studia Filozoficzne” 1984, nr 4.

⁶ Por. A. Szablewski, *Perspektywy sektora prywatnego*, „Wektory Gospodarki” 1989, nr 2-3.

Za istotny regulator stanu oraz dynamiki rozwoju małych przedsiębiorstw w ich zróżnicowanym ujęciu własnościowym potraktować można sposób interpretacji uspołecznienia procesów gospodarczych. W doktrynie socjalistycznej przyjmowano, iż jest ono warunkowane przez własność środków produkcji. Jedynie zastąpienie nieuspołecznionych jej form własnością grupową, a najlepiej ogólnospołeczną, miało stwarzać podstawy do samorządnych i demokratycznych mechanizmów funkcjonowania organizacji gospodarczych oraz ich stosunków z innymi podmiotami⁷. Interpretacji tej przeciwstawić należy koncepcję uspołecznienia w gospodarce rynkowej bazującą na wielkości form własności, zakładającą eliminację administracyjnie sterowanej dominacji niektórych z nich; ta ostatnia bowiem, rodząc nadrzędne i podrzędne pozycje podmiotów, narusza imponderabilia demokracji gospodarczej.

Z typu ustroju bezpośrednio wynika kolejny z regulatorów stanu i dynamiki rozwoju małych przedsiębiorstw, mieszczący się w warstwie określonej jako ekonomiczna – podstawowy cel gospodarowania. Założona w nim maksymalizacja wybranych wskaźników (np. zysku) określa rynkowe ukierunkowanie działań gospodarczych i generuje pozytywne bodźce do przejawiania się przesłanek kształtowania niewielkich form wytwórczości. Przy realizacji tak sformułowanego celu nie mogą bowiem być niedostrzeżone właściwości małych przedsiębiorstw; tym samym w dokonywanych przekształceniach strukturalnych nie powinno mieć miejsca abstrahowanie od ich ewolucji. Z kolei podstawowy cel działalności gospodarczej określony jako maksymalizacja zaspokojenia potrzeb nie uwzględnia w praktyce kryteriów ekonomicznych, przez co sprzyja dowolności i przypadkowości wyboru i tym samym nie służy konstruowaniu całościowych zharmonizowanych programów strukturalnych⁸.

Do omawianych makroregulatorów zaliczyć należy, wynikający z przyjętego celu gospodarowania, sposób działania państwa. Etatystyczne jego funkcjonowanie, uosabianie roli z kierowaniem i organizacją gospodarki narodowej z wertykalnym i hierarchicznym podporządkowaniem działalności wszelkich organizacji w mikroskali itp. neutralizuje w zasadzie oryginalne cechy i własności niewielkich jednostek gospodarczych. Mająca w tych warunkach miejsce unifikacja działania zróżnicowanych co do wielkości podmiotów gospodarczych powoduje zanik autentyzmu małej skali, „ubezwłasnowalnia”, eliminuje wystąpienie bezpośrednich wzajemnych sprzężeń i od-

⁷ Por. M. Strzyżowska-Kamińska, *Własność socjalistyczna jako kategoria ekonomiczna*, KiW, Warszawa 1976, s. 126 i nast.

⁸ Por. W. Wilczyński, *Strategia alokacyjna i strategia systemowa w rozwoju gospodarczym PRL*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 1987, z. 3.

działowań małych przedsiębiorstw z ich otoczeniem tzw. bliższym, tamuje możliwość ich rozwoju.

Z kolei w warunkach rozwiniętego rynku państwo zapewnia swobodę indywidualnych zachowań, zrzeszania się jednostek, ich autonomię, suwerenność itp. W praktyce jednak wszystkie te możliwości są ograniczone. Pojawiać się więc może potrzeba zabiegów interwencyjnych w postaci indukującego oddziaływania państwa. Polega ono na tworzeniu określonych narzędzi ekonomicznych inspirujących działania i rozwój tych przedsiębiorstw, pozwalających w konsekwencji na szerokie uruchomienie właściwych im cech jakościowych⁹.

Określoną przez państwo strategię rozwoju społeczno-gospodarczego, będącą wyrazem realizacji podstawowego celu gospodarowania, potraktować można jako następny regulator, mieszczący się w omawianym tzw. dalszym otoczeniu małych przedsiębiorstw. Strategia ta obejmuje zarówno programowanie materialnej struktury gospodarowania wraz z jej zapleczem kadrowym (strategia alokacyjna) jak i wybór adekwatnych rozwiązań systemowych, tworzących klimat społeczno-ekonomiczny sprzyjający sukcesom materialnym (strategia systemowa)¹⁰.

Realizacja wybranej strategii determinowana jest przez określoną politykę gospodarczą, traktowaną jako kolejny z makroregulatorów. Polityka ta w zakresie inwestowania oraz zatrudnienia warunkować może w istotny sposób rozwój omawianych podmiotów poprzez tworzenie bądź ograniczanie jego zasobowych możliwości. Działanie jej na przykład w gospodarce scentralizowanej ukierunkowane jest na znaczną koncentrację produkcji, co automatycznie zmniejsza alokowanie części środków w niewielkiej skali.

Inną z polityk, powiązanych z przesłankami kształtowania niewielkich form gospodarowania, stanowi polityka rozwoju przestrzennego kraju. Założona w niej terytorialna dekoncentracja wywołuje, jak już pisano, aktywizację niewielkich ośrodków, wpływa na wykorzystanie szeroko rozumianych lokalnych zasobów czynników wytwórczych oraz kształtuje wiele tzw. efektów wtórnych.

Związane z tą polityką wydają się działania państwa na rzecz kształtowania warunków życia i pracy ludności zmierzające do hierarchizacji priorytetów

⁹ Pozytywnym przykładem może być społeczna gospodarka rynkowa (soziale Marktwirtschaft) w Niemczech. Stosowany w pewnym zakresie interwencjonizm państwowy skierowany na stymulowanie rozwoju małych przedsiębiorstw nie narusza w niej podstawowych imponderabiliów swobody działania gospodarczego wszystkich podmiotów produkcyjnych. (Szerzej na ten temat zob. A. Schüller, *Soziale Marktwirtschaft-Leitidee und Entwicklung. Arbeitsberichte zum Systemvergleich*, Philipps-Universität, Marburg 1990, z. 4).

¹⁰ Por. W. Wilczyński, *Strategia alokacyjna...*, op. cit.

szeroko pojętej sfery społecznej. Dostrzegane w nich musi być pozytywne oddziaływanie omawianych podmiotów na środowisko naturalne, na skalę jego degradacji i możliwości stopniowej restytucji zasobów przyrody. Z polityką kształtowania warunków pracy ludności łączą się problemy humanizacji; jest o nie, jak już pisano, z reguły łatwiej w małych przedsiębiorstwach.

Ważna dla rozwoju omawianych podmiotów jest także polityka innowacyjna. Przyjmowany w strategii społeczno-gospodarczej kraju szeroki zakres innowacyjności wymusza występowanie niewielkich przedsiębiorstw jako technicznych i technologicznych „poletek doświadczalnych”. Postęp techniczny stymuluje ich rozwój również poprzez tworzenie możliwości partycypowania w konkurencji.

Tendencje rozwojowe w małych przedsiębiorstwach może wzmacniać polityka współpracy z zagranicą. Sposób jej działania odnosi się przede wszystkim do dwóch zagadnień. Pierwsze dotyczy angażowania tych przedsiębiorstw w fazie poprzedzającej wdrażanie importowanej myśli technicznej, a następnie do jej dyfuzji. Drugie wiąże się z absorbowaniem obcego kapitału realizacją przedsięwzięć (własnych, wspólnych) prowadzących do powstawania nowych małych jednostek.

Temat opracowania oraz poczynione już we wstępie uwagi kierują dalsze rozważania na drugi z wymienionych elementów strategii – rozwiązania systemowe. Analizę wpływu systemu ekonomicznego na stan, funkcjonowanie i rozwój niewielkich podmiotów gospodarczych poprzedzi interpretacja jego istoty oraz kryteriów efektywności.

2. Istota systemu ekonomicznego

Celem wyboru określonych rozwiązań systemowych jest tworzenie klimatu społeczno-ekonomicznego sprzyjającego sukcesom materialnym, przejawiającym się w wysokiej efektywności gospodarowania. Stąd od ich konstrukcji oczekiwać należy stymulowania rozwoju wpływających na efektywność jednostek gospodarczych o zróżnicowanej skali wytwarzania.

W literaturze przedmiotu występuje wiele definicji systemu ekonomicznego¹¹. W szerokiej interpretacji jest on wiązany zarówno z trwałymi elementami działalności gospodarczej (zasobami), z nią samą (produkcją, podziałem,

¹¹ Szczegółową analizę definicji systemu ekonomicznego spotykanych w literaturze ekonomicznej krajów zachodnich znaleźć można w opracowaniu A. Bohneta i W. Mansfielda, *Auf dem Wege zu einer allgemeinen Theorie der Wirtschaftsordnung*, w: *Jahrbuch für Nationalökonomie und Statistik*, Stuttgart 1980, z. 6, s. 497-517.

konsumpcją) jak i z niematerialnymi jej wyznacznikami (prawnymi, organizacyjnymi, instytucjonalnymi itp.). W węższym ujęciu system ekonomiczny łączony bywa wyłącznie z niematerialnymi determinantami działalności gospodarczej i jej wynikami.

Dla realizacji założonych w opracowaniu celów poznawczych przyjęto drugą z wymienionych interpretacji. Jego sens sformułowany został następująco: system ekonomiczny określa całokształt stosunków instytucjonalnych, ogólne warunki gospodarowania, funkcjonowania podmiotów gospodarczych, istotę mechanizmów ekonomicznych. Podobny sposób jego przedstawienia znaleźć można w niektórych publikacjach. Wskazuje się w nich przede wszystkim na związek systemu z podmiotową strukturą gospodarki oraz z zasadami funkcjonowania każdej z grup podmiotów, a także na jego rolę w określaniu mechanizmu koordynującego zgodność działania poszczególnych jednostek i grup, ich współzależność¹².

Wśród elementów tak ujmowanego systemu ekonomicznego powszechnie wyróżnia się: reguły prawne, instytucjonalne, układy organizacyjne, rozwiązania funkcjonalne. W pracy zaliczone do nich zostały:

- 1) prawne jego podstawy,
- 2) instytucjonalna, organizacyjna struktura gospodarki,
- 3) kompetencje i sposób podejmowania decyzji,
- 4) sposób zasilania w czynniki produkcji,
- 5) ceny i stosunki rynkowe,
- 6) płace i stosunki podziału,
- 7) ocena wyników gospodarczych i ich opodatkowanie¹³.

Przyjęcie do analizy takiego układu elementów systemu wynika z koncepcji pracy, a ściślej z założonego okresu badawczego. Sądzić bowiem można – wyprzedzając dalsze rozważania – iż w stanowiącej przedmiot badań gospodarce centralizowanej oraz funkcjonującej w warunkach systemowej transformacji rozwiązania charakteryzujące każdy z wyszczególnionych elementów systemu determinować mogą, choć w różnym zakresie, realny kształt sektora niewielkiej skali i jego rozwój. Z kolei zastosowanie wszystkich tych elementów do analizy systemu ekonomicznego w gospodarkach będących na wysokim poziomie rozwoju byłoby poznawczo niecelowe, jako że sposób działania niektórych z nich jednoznacznie determinuje mechanizm rynkowy.

¹² Por. *Zarys teorii funkcjonowania gospodarki socjalistycznej*, red. J. Mujżel, A. Marszałek, KiW, Warszawa 1980, s. 32; por. także M. Nasiłowski, *Socjalistyczny system gospodarowania w Polsce*, PWE, Warszawa 1987 oraz W. Sadowski, *Podstawy ogólnej teorii systemów*, PWN, Warszawa 1978.

¹³ Por. W. Wilczyński, *Strategia alokacyjna...*, op. cit. s. 201

Istotne dla dalszych rozważań staje się także określenie sposobu wdrażania systemu ekonomicznego oraz jego sprawności i skuteczność, szczególnie z punktu widzenia rozwoju małych przedsiębiorstw i w konsekwencji ich wpływu na efektywność całej gospodarki. W ujęciu teoretycznym wdrażanie systemu ekonomicznego traktować można jako zaplanowanie wszystkich jego reguł i mechanizmów na całym obszarze dla którego został zaprojektowany; tym samym eliminowane powinny być poprzednie zasady, a także obce mu różne formy pozasystemowych ingerencji zewnętrznych. Za istotne teoretyczne warunki jego pełnego wdrożenia przyjąć więc można wyłączenie podmiotową, czyli nieistnienie innego systemu na obszarze działania nowego, oraz wyłączność przedmiotową, zakładającą jego funkcjonowanie w całym układzie gospodarczym¹⁴.

Zasadność zwrócenia uwagi na sposób i warunki wdrażania systemu ekonomicznego, rozpatrywane w kontekście małych przedsiębiorstw, ma nie tylko teoretyczne, ale i praktyczne potwierdzenie. W polskiej rzeczywistości gospodarczej bowiem korzystano z omawianych podmiotów jako „poligonu doświadczalnego” do oceny planowanych do zastosowania w całej gospodarce rozwiązań systemowych. Przeprowadzone eksperymenty z funkcjonowaniem małych przedsiębiorstw według nowego systemu w otoczeniu działającym na dotychczasowych zasadach dostarczyły jedynie iluzorycznych, nie w pełni prawdziwych wniosków i nie zaspokoily oczekiwań władz politycznych i gospodarczych¹⁵.

Sprawny, skuteczny system ekonomiczny, jak już stwierdzono, to system wewnętrznie spójny, adekwatny do realnie istniejącej i zmieniającej się rzeczywistości gospodarczej i społecznej, wyzwalający tendencje do wzrostu efektywności gospodarowania.

W literaturze przedmiotu kwestia skonstruowania spójnego, czy mówiąc szerzej – efektywnego systemu przejawia się w odmiennych, często wprost krańcowych ujęciach. Koncepcja o charakterze deterministycznym, reprezentująca genealogiczne podejście do procesów gospodarczych zakłada, iż przebiegają one według określonych prawideł. Stąd też ich znajomość, oparta na naukowej identyfikacji, stanowi podstawę do oceny efektywności występującego w rzeczywistości mechanizmu ekonomicznego.

Z kolei z celowościowego, teleologicznego podejścia do systemu gospodarczego wynika koncepcja swobodnego jego wyboru. Przyjmuje się w nim bowiem, iż w zależności od stawianych przed systemem celów ekonomicznych

¹⁴ Por. W. Wilczyński, *Sposób funkcjonowania gospodarki a warunki stosowania rachunku ekonomicznego*, „Nowe Drogi” 1981, nr 1-2, s. 208-209.

¹⁵ Szerzej na ten temat W. Czernasty, *Drobna wytwórczość w warunkach przemian funkcjonalnych i strukturalnych w gospodarce narodowej*, w: *Drobna wytwórczość w gospodarce narodowej*, red. F. Wiśniewski, Wyd. AE, Poznań 1985.

i społecznych można z listy różnych jego wariantów dokonać wyboru rozwiązań efektywnych – pozwalających na ich pełną realizację¹⁶. W innych koncepcjach szczególnie podnosi się rolę różnego rodzaju ograniczeń – gospodarczych, politycznych, społecznych itp. – w utrudnianiu wyboru określonego systemu ekonomicznego; podkreśla się zarazem zmienność ich zakresu i intensywności oddziaływania¹⁷. Również problem efektywności systemu ekonomicznego, jego ukierunkowania na spełnianie określonych zadań, stanowił przedmiot zainteresowania i dyskusji w literaturze krajów reprezentujących gospodarki różnych typów¹⁸.

Syntetyczne określenie pojęcia efektywności sprowadza się w nich głównie do porównywania dwóch wielkości: efektów z poniesionymi nakładami. Traktowanie jako miary efektywności proporcji zachodzących pomiędzy tymi wielkościami stanowi istotne uproszczenie, abstrahujące od bogatej treści mieszczącej się w tym pojęciu. Podejście takie może być jedynie punktem wyjścia szerszego pojmowania efektywności. Obok syntetycznego wskaźnika dostrzegać należy wiele innych niewymiernych kryteriów ją odzwierciedlających. Łączy się je, w literaturze przedmiotu, przede wszystkim ze zdolnością systemu do tworzenia równowagi gospodarczej oraz z kreowaniem przez niego działań proinnowacyjnych¹⁹.

Zasadne, jak zostanie wykazane dalej, było ujęcie w opracowaniu kryteriów efektywności w szerszy, bardziej kompleksowy sposób. Zaliczono do nich: 1) zdolność systemu do optymalnej alokacji zasobów, 2) zdolność do optymalnego wykorzystania istniejącego potencjału wytwórczego, 3) zdolność do działania na rzecz równowagi, 4) zdolność do skracania czasu podejmowania

¹⁶ Por. np. P. Sulmicki, *Planowanie i zarządzanie gospodarcze*, PWE, Warszawa 1978; czy H. Leopold, *Wirtschafts- und Gesellschaftssysteme im Vergleich*; G. Fisher Verlag, Stuttgart 1985.

¹⁷ Por. K. Adamowicz, S. Nowacki, *Możliwości i ograniczenia wyboru mechanizmu funkcjonowania gospodarki socjalistycznej*, w: *Mechanizm funkcjonowania jako sposób ruchu gospodarki narodowej*, Materiały i Prace IFGN, Wyd. SGPiS, Warszawa 1989, s. 6.

¹⁸ Do szczególnie interesujących, m.in. w kwestiach interpretacji efektywności, zaliczyć należy prace twórców teorii równowagi ogólnej L. M. Walrasa oraz V. Pareto (Por. szerzej, E. Łukawer, *Spór o racjonalność gospodarki socjalistycznej*, PWN, Warszawa 1985). Problemy wyboru oraz efektywności systemu ekonomicznego były przedmiotem dyskusji ekonomistów radzieckich już w latach dwudziestych (por. np. E. Gorczyca, *S. G. Strumilin a początki planowania radzieckiego na tle dyskusji lat dwudziestych*, PWN, Warszawa 1984). Znaczącego dorobku w kwestii omawianych problemów dostarczyła również dyskusja modelowa prowadzona w latach pięćdziesiątych przez ekonomistów polskich. (Por. np. teoria równowagi ogólnej A. Wakara czy model kolejnych prób O. Lange). Szczególne zaś natężenie rozważań na temat mechanizmu ekonomicznego i jego efektywności miało miejsce w naszej gospodarce w latach osiemdziesiątych. (Por. np. artykuły w ramach cyklu *Niewiadome układu docelowego*, zamieszczone w 1989 r. w „Życiu Gospodarczym” Wyd. SGPiS).

¹⁹ Szerzej na ten temat *Funkcjonowanie gospodarki socjalistycznej. Problemy równowagi, innowacji i efektywności gospodarowania (Raporty z badań)*, red. S. Dulski, Prace i Materiały IFGN, Warszawa 1989, s. i nast.

decyzji, reakcji na zjawiska gospodarcze i realizacji przedsięwzięć, 5) zdolność do absorbowania innowacji²⁰.

Tak z punktu widzenia teorii jak i praktyki istotne wydaje się pytanie o możliwości skonstruowania jednego systemu ekonomicznego realizującego wymienione kryteria. Trudno na nie udzielić jednoznacznej odpowiedzi. Sądzić jednak można, iż zgodnie z zasadą kosztów alternatywnych wybrany powinien zostać taki wariant systemu, którego wystąpienie spowoduje najmniejsze łączne straty w związku z odrzuceniem innych.

„Możliwości realizacyjne” wymienionych wyżej kryteriów efektywności systemu ekonomicznego zdeterminowane są m.in. poprzez proporcje udziału różnej wielkości podmiotów produkcyjnych w ekonomice kraju. Nie chodzi przy tym o ilościowe wyłącznie uczestnictwo jednostek dużych czy małych w strukturze gospodarki, lecz i o skalę angażowania jakościowych cech, poszczególnych grup przedsiębiorstw w realizacji procesów efektywnościowych.

W kontekście tych stwierdzeń istotne staje się rozpatrzenie, przed sygnalizowaną już analizą wpływu rozwiązań systemowych na małe przedsiębiorstwa, potencjalnego ich związku, czy dokładniej charakteryzujących je cech, z wyszczególnionymi kryteriami reprezentatywnymi dla efektywności systemu ekonomicznego.

3. Oddziaływanie drobnych form produkcji na efektywność systemu ekonomicznego

W prezentowanej analizie wpływu jednostek gospodarczych na efektywność systemu ekonomicznego przyjęto potencjalne właściwości charakteryzujące je w sposób „idealny”, pozbawiony wpływu wewnętrznych i zewnętrznych czynników ograniczających. Zarazem konsekwencjom tego wpływu odniesionym do całej gospodarki narodowej nadano syntetyczny, jakościowy wymiar odzwierciedlający ogólne tendencje i prawidłowości; abstrahowano tym samym od przedstawienia szczegółowych ilościowych informacji i wskaźników opartych na źródłach statystycznych.

Płaszczyznę odniesienia pozwalającą wyeksponować wiele cech jakościowych małych przedsiębiorstw stanowić będzie duża skala wytwarzania. Zaznaczyć także należy, iż niektóre z cech charakteryzujących niewielkie jednostki skorelowane zostały nie z jednym, lecz z kilkoma kryteriami efektywności systemu ekonomicznego. Próba przedstawienia omawianych związków dokonana zostanie w kolejnych tabelach 1, 2, 3, 4, 5, 6.

²⁰ Por. W. Wilczyński, *Polska reforma gospodarcza a teoria ekonomiczna socjalizmu*, „Ekonomista” 1985 nr 4-5, s. 593.

Tabela 1.

Właściwości małych przedsiębiorstw wpływające na optymalną alokację nakładów inwestycyjnych w gospodarce

Właściwości małych przedsiębiorstw	Skutki dla gospodarki narodowej
mniejsze rozmiary na realizację określonych przedsięwzięć inwestycyjnych *	– ograniczone ryzyko ekonomiczne, szczególnie w warunkach trudności ekonomicznych i niepewności co do koniunktury w przyszłości
szybszy cykl wykonawstwa	– krótsze zamrożenie nakładów inwestycyjnych, – wcześniejszy efekt podażowy
relatywnie niższa kapitałochłonność produkcji *	– większy efekt produkcyjny na jednostkę zaangażowanego kapitału, – niższe koszty inwestycji towarzyszących i koszty społeczne, – możliwości forsowania kapitałoszczędnego rozwoju gospodarczego
niższe techniczne uzbrojenie pracy *	– mniejszy koszt stanowiska pracy, – duże możliwości tworzenia nowych miejsc zatrudnienia
swobodna lokalizacja obiektów inwestycyjnych	– racjonalna polityka rozwoju regionalnego, – aktywizacja gospodarcza terenów peryferyjnych, – ograniczenie migracji do wielkich skupisk przemysłowych
nieznaczny wpływ na zanieczyszczenie środowiska naturalnego	– optymalizacja uwarunkowań ekologicznych

* W porównaniu z dużymi przedsiębiorstwami.

Źródło: Opracowano na podstawie: E. F. Schumacher, *Małe jest piękne*, PIW, Warszawa 1981; T. Pietrzekiewicz, *Rozważania o modelu drobnej wytwórczości*, Instytut Planowania, Warszawa 1980, z. 9; W. Goettig, *Geografia przemysłu drobnego i usług*, PWE, Warszawa 1980; A. Bielawska, *Znaczenie małych firm dla rozwoju gospodarczego*, „Ekonomista” 1993, nr 1.

Tabela 2.

Właściwości małych przedsiębiorstw wpływające na optymalne wykorzystanie potencjału ludzkiego i materialnego

Właściwości małych przedsiębiorstw	Skutki dla gospodarki narodowej
wyższa produktywność środków trwałych*	<ul style="list-style-type: none"> - pełniejsze wykorzystanie zdolności produkcyjnych, - wyższe efekty z zastosowanych czynników wytwórczych
zdolność do absorpcji i wykorzystania rozproszonych i niewykorzystanych czynników produkcji	<ul style="list-style-type: none"> - zagospodarowanie odpadów pochodzących z wielkiego przemysłu, - wykorzystanie nieużytkowanych lokali wytwórczo-usługowych oraz wycofanych z wielkiego przemysłu maszyn i urządzeń technicznych
uruchamianie zakumulowanych przez osoby prywatne rzeczowych rezerw inwestycyjnych, środków finansowych i ich własnej pracy	- zwiększone możliwości inwestycyjne, podażowe, zatrudnieniowe gospodarki
produktywizacja rezerw siły roboczej	<ul style="list-style-type: none"> - aktywizacja zawodowa bezrobotnych, - dostępność zatrudnienia dla osób o zmniejszonych możliwościach zarobkowania

* W porównaniu z dużymi przedsiębiorstwami.

Źródło: Jak w tabeli 1.

Tabela 3.

Właściwości małych przedsiębiorstw oddziałujące na równowagę rynkową

Właściwości małych przedsiębiorstw	Skutki dla gospodarki narodowej
osłabianie sytuacji monopolistycznych i wyzwalanie konkurencji rynkowej	<ul style="list-style-type: none"> - dywersyfikacja podaży stosownie do potrzeb społeczeństwa, - wzrost zaspokojenia potrzeb na towary i usługi poprzez wymuszanie efektywnościowych działań i zachowań dużych podmiotów gospodarczych, - wyzwalanie motywacyjnej, kreującej i weryfikacyjnej funkcji rynku, - podniesienie racjonalności wykorzystania surowców i materiałów, - poprawa jakości wyrobów
realizowanie produkcji w krótkich cyklach uruchomień	<ul style="list-style-type: none"> - skrócenie wpływu efektu odroczonego na równowagę ogólną w gospodarce, - łagodzenie zjawisk inflacyjnych
zaspokajanie potrzeb zindywidualizowanych	- wzbogacanie podaży o niestandardowe, unikalne wyroby
skłonność do realizacji działalności usługowej	- ograniczenie popytu konsumpcyjnego na wiele dóbr trwałego użytkowania

Źródło: Jak w tabeli 1.

Tabela 4.

Właściwości małych przedsiębiorstw związane ze skracaniem czasu podejmowania decyzji, reakcji na zjawiska gospodarcze i realizację przedsięwzięć

Właściwości małych przedsiębiorstw	Skutki dla gospodarki narodowej
duże tempo oraz uproszczony sposób podejmowania decyzji produkcyjnych	– szybkie wprowadzanie na rynek nowych grup wyrobów i usług
krótki cykl przestawień produkcyjnych	– zaspokajanie potrzeb z uwzględnieniem częstych zmian mody, gustów, upodobań konsumentów
duża zdolność adaptacyjna do zmieniającej się sytuacji gospodarczej	– amortyzowanie wstrząsów i zaburzeń w funkcjonowaniu gospodarki
wysoka elastyczność działania w zakresie wymiany zagranicznej	– wzbogacanie gamy towarów na rynku, – wzrost jakości produktów, – podnoszenie opłacalności całego krajowego eksportu
duża inicjatywność i pomysłowość przejawiana przez zespoły pracownicze	– lepsze dostosowanie struktury produkcji do struktury potrzeb

Źródło: Jak w tabeli 1.

Tabela 5.

Właściwości małych przedsiębiorstw wpływające na podwyższanie jakości i obniżanie kosztów produkcji

Właściwości małych przedsiębiorstw	Skutki dla gospodarki narodowej
wysoka elastyczność i zmienność profilu produkcyjnego	– nadawanie wielu wprowadzanym wyrobom cech nowoczesności
częste stosowanie prostych form pracy	– szczególne staranie o jakość i właściwą formę użytkową wyrobów
funkcjonowanie głównie na rynkach lokalnych	– relatywnie niskie koszty transportu związane z małym obszarem dystrybucji
predyspozycje do działalności kooperacyjnej	– redukcja kosztów stałych u kooperantów

Źródło: Jak w tabeli 1.

Tabela 6.

Właściwości małych przedsiębiorstw wpływające na podwyższenie zdolności
absorbowania innowacji w gospodarce

Właściwości małych przedsiębiorstw	Skutki dla gospodarki narodowej
wysoka podatność na innowacje	<ul style="list-style-type: none"> – dyfuzja postępu technicznego na inne dziedziny działalności gospodarczej, – wzrost nowoczesności wyrobów i usług na rynku, – zmniejszanie ryzyka związanego z wprowadzaniem innowacji na dużą skalę

Źródło: Jak w tabeli 1.

Obok wyeksponowanych wyżej, głównie ekonomicznych właściwości małych przedsiębiorstw pozytywnie oddziałujących na efektywność gospodarowania, dostrzegać należy dodatni wpływ w tym kierunku omówionych wcześniej jakościowych cech związanych ze sferą psychospołeczną człowieka.

Zamieszczone w tabelach informacje nie mają na celu negowania znaczenia, stanowiących w wielu przypadkach podstawę porównań, dużych jednostek wytwórczych w ekonomice kraju czy ich związków z efektywnością. Ich sens sprowadza się przede wszystkim do ukazania potrzeby rozwoju podmiotów o małej skali do granic określonych przez „pełne” wystąpienie ich potencjalnych właściwości, pozytywnie oddziałujących na wzrost efektywności całej gospodarki narodowej. Oddziaływanie te w skwantyfikowanej postaci, jak wynika z materiałów zawartych w tabelach, przyjmują głównie formę efektu podażowego, efektu kosztowego, zatrudnieniowego, a także efektu postępu technicznego, eksportowo-importowego, efektu regionalnej aktywizacji zasobów oraz mobilizacji kapitałów.

Skalę przejawiania się wymienionych efektów w gospodarkach poszczególnych krajów warunkuje przede wszystkim poziom ich społeczno-ekonomicznego rozwoju. Wnioskowanie to znajdzie swoje praktyczne rozwinięcie, w odniesieniu do Polski, w V rozdziale opracowania.

Rozdział III

Wpływ systemu ekonomicznego na przedsiębiorstwa o malej skali wytwarzania

1. Prawne podstawy systemu

W prawnych podstawach systemu ekonomicznego zawarta jest określona „filozofia” w kwestiach rozwoju poszczególnych dziedzin działalności gospodarczej i preferowanej skali wytwarzania. Zauważanie bądź niedostrzeżenie w niej sektora małych przedsiębiorstw, ich znaczenia, wymaganej pozycji w strukturze podmiotowej gospodarki narodowej itp. wpływa w konsekwencji na zakres jego występowania w ekonomice kraju.

Zmiany tej „filozofii” implikowane widzeniem potrzeby w ramach kształtowania efektywnych układów gospodarczych, istotnej partycypacji niewielkich jednostek – w różnych formach własnościowych, organizacyjnych itp. – nie są możliwe do szybkiego przeprowadzenia poprzez podjęcie arbitralnych, bieżących decyzji ekonomicznych. Jest to wbrew opiniom niektórych teoretyków i praktyków gospodarczych kwestia strategiczna, długofalowa, wymagająca często znaczących korekt w prawnych podstawach systemu ekonomicznego.

Partycypację małych przedsiębiorstw w gospodarce warunkuje wynikający z nich sposób realizacji procesów rozwojowych. Przebiegać one mogą w warunkach dominacji całościowych, ogólnogospodarczych, tworzonych bezpośrednio przez państwo oddziaływań bądź też determinować w istotnym stopniu może je polityka decyzyjna samych przedsiębiorstw.

Charakterystyczne dla gospodarki scentralizowanej podejście makroekonomiczne w kwestii rozwoju poszczególnych dziedzin czy jednostek wynika z traktowania wszystkich uczestników życia gospodarczego jako jednego, zagregowanego podmiotu. Nie dostrzegane są tym samym odrębności, specyfika poszczególnych jego elementów czy warunkowana względami efektywności potrzeba różnicowania skali ich wielkości. Podejście to generuje szereg ekonomicznych skutków, m.in. dla stanu i rozwoju małych przedsiębiorstw. W jedno-

stkach wtłoczonych w tak funkcjonujący system rodzi się przekonanie, iż pozycja ich oraz znaczenie implikowane są poprzez wielkość posiadanego potencjału wytwórczego. W ten sposób na niższych jak i wyższych szczeblach gospodarowania następuje zbieżność interesów – dążenie do stałego jego zwiększania.

Dominacja całościowych, ogólnogospodarczych oddziaływań na kształtowanie kierunków rozwoju, odzwierciedlona w prawnych podstawach systemu, znajduje swe odbicie w przebiegu procesów alokacyjnych¹. Jego wyraz stanowi strukturalny układ gospodarki, rozumiany w kontekście partycypacji w niej przedsiębiorstw różnej skali wytwarzania. Realizacja procesów alokacyjnych w oparciu o decyzje szczebla centralnego ogranicza istotnie czy wręcz eliminuje możliwości rozwojowe niewielkich, zorientowanych na rynek, na podnoszenie efektywności gospodarowania jednostek. Przy scentralizowanym sposobie dokonywania wyborów alokacyjnych ignorowane są bowiem w znacznej mierze racjonalne przesłanki bazujące na interesie ogólnospołecznym, na obiektywnych kryteriach ekonomiczności. Dominują w nich zaś określone potrzeby branżowe, regionalne, różne spontaniczne procesy gospodarcze czy doktrynalne.

Istotne staje się zatem podkreślenie potrzeby uwzględnienia w prawnych podstawach systemu swobody w samodzielnym kształtowaniu przez poszczególne podmioty gospodarcze własnej polityki rozwojowej. Pozwolić ona może, jak wykazują doświadczenia krajów o rozwiniętym rynku, na osiągnięcie optymalnego z punktu widzenia efektywności ekonomicznej uczestnictwa przedsiębiorstw różnej wielkości w strukturalnym układzie gospodarki. Znaczącą rolę w oddziaływaniu na zakres partycypacji w nim małych przedsiębiorstw przypisać również można, mieszczącym się w ich bliższym otoczeniu, władzom terenowym. Możliwości zauważania potrzeb i kierunków rozwoju niewielkich jednostek są bowiem z lokalnego punktu widzenia nieporównywalnie większe od dostrzegania ich przez centralne organy decyzyjne².

Obok sposobu alokacji zasobów istotne znaczenie dla małych przedsiębiorstw posiada tworzenie przez omawiany element systemu warunków do dokonywania procesów realokacji – majątku trwałego, siły roboczej, strumieni zaopatrzenia itp. Pozwalają one na „wtórne” rozmieszczenie czynników wytwórczych, skierowanie ich do różnej wielkości jednostek gwarantujących efektywne ich wykorzystanie; procesy te zmierzają więc do kształtowania, odpowiadających wymogom efektywności, podmiotowych struktur gospodarczych³.

¹ Szerzej na ten temat zob. T. Bauer, *Investment Cycles in Planned Economies*, Acta Oeconomica 1978, nr 3; J. Winiecki, *Źródła inflacji w gospodarce rynkowej i w gospodarce planowej*, PWN, Warszawa 1986.

² Problemy dotyczące oddziaływania władz terenowych na rozwój małych przedsiębiorstw szerzej zinterpretowane zostaną w dalszej części opracowania.

³ Por. A. Sołtysik, *Wpływ monopolu na mechanizm rynkowy i efektywność w gospodarce*, „Gospodarka Materialowa” 1990, nr 11 - 12.

Z prawnych podstaw systemu wynikać powinny możliwości swobodnego kształtowania przez podmioty gospodarcze, również niewielkie, określonych układów organizacyjnych – dzielenia się, trwałego bądź okresowego, na czas podejmowania wspólnych działań łączenia itp. Wyrazem tego w krajach zmierzających ku gospodarce rynkowej mogą być przekształcenia prywatyzacyjne, które winny prowadzić, jak już wskazywano, m.in. do rozpadu nieefektywnych wielkich jednostek i wyodrębniania się mniejszych, suwerennych podmiotów wytwórczych.

Problematyka rozwojowa małych przedsiębiorstw wiąże się ze stymulowaniem przez omawiany element systemu ekonomicznego szeroko rozumianej przedsiębiorczości. Ujmowana indywidualnie bądź zbiorowo stanowi w określonych warunkach siłę napędową rozwoju podmiotów małej skali. Suma zaś przedsiębiorczych „impulsów” pochodzących z omawianych jednostek rodzi wiele pozytywnych skutków w zakresie efektywności gospodarowania i innych społecznie akceptowanych rezultatów⁴.

Przedsiębiorczość historycznie związana jest z gospodarkami o charakterze rynkowym, z rozwiązaniami systemowymi nakłaniającymi do maksymalizacji zysku. W krajach o ustroju socjalistycznym inicjatywa przedsiębiorcza znajduje się w rękach administracji gospodarczej; praktyka dowodzi, iż nie jest ona w stanie jej rozwinąć czy nawet pobudzić. Implikujące przedsiębiorczość stymulatory „zakodowane” w prawnych rozwiązaniach systemu wiążą się z szerokim działaniem mechanizmów rynkowych z oddolną aktywnością gospodarczą; nie może być ona zatem efektem decyzji biurokratycznych.

Kolejne, łączące się bezpośrednio z omawianym elementem systemu ekonomicznego warunki do rozwoju małych przedsiębiorstw, tworzyć mogą;

- stabilne rozwiązania prawne i determinowana przez nie trwała polityka ekonomiczna prowadzona względem badanych jednostek gospodarczych,
- uwzględnienie, w podstawach prawnych systemu, szczególnych uwarunkowań rozwojowych niewielkich podmiotów gospodarczych.

Relatywną stałość rozwiązań prawnych odnieść głównie można do wynikających z systemu ekonomicznego „reguł gry”, czyli ogólnych zasad postępowania, funkcjonowania poszczególnych sfer gospodarki. Znaczna stabilność niezbędna jest do kształtowania dostatecznie długich horyzontów ich działania, wyboru określonej strategii gospodarowania. Ma ona istotne znaczenie dla funkcjonowania i rozwoju małych jednostek, szczególnie tych, które charakteryzują się nieuspołecznioną formą własności. Częsta transformacja tych reguł, charakterystyczna dla gospodarek scentralizowanych, implikująca istotną

⁴ Szerzej na ten temat zob. E. Lipiński, *Problemy, pytania, wątpliwości. Z warsztatu ekonomisty*, PWE, Warszawa 1981 oraz M. Miszewski, *Zjawiska przedsiębiorczości lokalnej na tle procesu terytorialnej decentralizacji systemu zarządzania gospodarką*, „Rocznik Spółdzielczego Instytutu Badawczego”, 1991, s. 75 i nast.

zmienność polityki społeczno-ekonomicznej względem niewielkich przedsiębiorstw, rodzi określone ich reakcje, mające niewiele wspólnego z racjonalnym postępowaniem; są one ukierunkowane przede wszystkim „na przetrwanie”, na minimalizację ryzyka. Skutkiem tego jest wstrzymywanie się małych podmiotów od realizacji nowych zadań, ich stagnacja gospodarcza.

Drugi ze wskazanych warunków wiąże się ze stopniem uniwersalności rozwiązań systemowych, dokładniej – z potrzebą uwzględniania w nich szczególnych preferencji rozwojowych dla jednostek niewielkich.

Charakterystyczny dla gospodarek centralnie zarządzanych uniformizm systemowy zawiera w sobie silne mechanizmy scalające, centralizujące poszczególne elementy systemu ekonomicznego⁵, co w konsekwencji – wyprzedzając dalsze rozważania – znacząco ogranicza możliwości rozwoju podmiotów o małej skali produkcji⁶. Stąd też przez niektórych badaczy oraz praktyków gospodarczych podnoszona była potrzeba istotnego oderwania zasad funkcjonowania małych przedsiębiorstw od powszechnie obowiązujących w gospodarce reguł ekonomicznych. Wnioskowano, iż jedynie znaczne systemowe ich „wyzolowanie” może wpłynąć na wydatne zwiększenie udziału małej skali w gospodarce i zapewnienie jej właściwej pozycji na rynku.

Poglądy te wydają się bardzo kontrowersyjne. Brak wyłączności przedmiotowej systemu ekonomicznego, spowodowanej odmiennymi jego rozwiązaniami dla małych przedsiębiorstw, powodować może osłabiające ich rozwój konflikty z poszczególnymi elementami bliższego otoczenia, funkcjonującymi według różniących się zasad. Wiele właściwości omawianych jednostek nie zostanie wykorzystanych, a nawet dostrzeżonych przez podmioty funkcjonujące w oparciu o odmienne reguły. W konsekwencji różnorodne preferencje dla jednostek niewielkiej skali nie zawsze stymulować muszą ich planowany rozwój. Problemy te, odniesione do rzeczywistości gospodarczej Polski, zostaną szeroko omówione w V rozdziale opracowania.

W pierwszych latach transformacji systemowej szczególnie uwidaczniają się dwie koncepcje dotyczące preferowania omawianego sektora⁷. Pierwsza z nich, realna dla warunków ekonomicznych okresu przechodzenia do gospodarki rynkowej, zakłada wspólne zasady funkcjonowania poszczególnych dziedzin, ujednoczone ekonomiczne „reguły gry”, przy jednoczesnym wprowadzaniu parametrycznych preferencji dla małych przedsiębiorstw. W różny jednak sposób uzasadnia się potrzebę ich stosowania. Przekonujące wydają się sugestie

⁵ Por. Z. Bosiakowski, A. Sławiński, B. Woźniak, *Polityka ekonomiczna*, PWN, Warszawa 1988, s. 23.

⁶ Tendencje do uniformizmu systemowego powodowały na przykład znaczne ograniczenie przejawiania się spółdzielczych funkcji, właściwości grupowej formy własności; miało miejsce traktowanie jej jako gałęzi gospodarki państwowej.

⁷ Szerszej na ten temat zob. E. Banachowicz, *Wspieranie rozwoju i tworzenie małych przedsiębiorstw*, „Firma” 1990, nr 5 oraz J. Lisikiewicz, *Perspektywy przedsiębiorstw...*, op. cit., s. 22.

ich wykorzystania do eliminacji, ukształtowanych przez system scentralizowany, szeroko rozumianych barier „wejścia na rynek”. Sprzeczne z kolei ze stanowiskiem autora są propozycje wzorowania przyczyn i sposobów pobudzenia niewielkich jednostek na gospodarkach o rozwiniętym rynku, bez pełnego dostrzegania polskich realiów ekonomicznych⁸.

Kolejna z koncepcji neguje stosowanie jakichkolwiek narzędzi systemowych promujących je. Zakłada ona, iż samo działanie mechanizmu rynkowego pobudzi rozwój jednostek o niewielkiej skali wytwarzania, bez względu na ich dotychczasową sytuację ekonomiczną czy też status własnościowy.

2. Struktura instytucjonalno-organizacyjna

W badaniach nad konstruowaniem i funkcjonowaniem systemu ekonomicznego problematyka instytucjonalnej, organizacyjnej struktury gospodarki przez długi czas była pomijana bądź też traktowano ją jako „datę”. W konsekwencji wszelkie analizy systemowe koncentrowały się przede wszystkim na jego aspektach narzędziowych⁹.

Tymczasem istniejąca struktura instytucjonalna i organizacyjna w różny sposób oddziaływać może na poszczególne podmioty gospodarcze i w konsekwencji determinować odmienne ich ekonomiczne zachowania i reakcje. Ograniczenie występowania tendencji rozwojowych niewielkich przedsiębiorstw bądź jednostek większych reprezentujących nieuspołecznione formy własności może mieć miejsce wówczas gdy układ instytucjonalny, struktura podmiotowa gospodarki narodowej wywiera wpływ na sposób działania całego gospodarstwa narodowego. W implikowanym przez nią systemie nie uwzględniana jest niezwykle ważna zasada podporządkowania jej rozwiązań potrzebom funkcjonalnym; prowadzi to w konsekwencji do uniformizacji gospodarki, do petryfikacji instytucji¹⁰. Trudno oczekiwać od małych podmiotów gospodarczych, szczególnie o pozapaństwowych formach własności, iż będą w stanie realizować swą opcję rynkową w warunkach rozbudowanych „sztywnych” układów instytucjonalnych lub że wśród skomplikowanych, wieloszczeblowych

⁸ Charakterystykę rozwiązań systemowych pobudzających rozwój niewielkich przedsiębiorstw w krajach wysoko rozwiniętych zawierają m.in. prace: A. Karpiński, *Restrukturyzacja gospodarki w Polsce i na świecie*, PWE, Warszawa 1986, s. 84 i nast.; D. Ziemiński, *Polityka strukturalna RFN w latach 1970-1980*, „Gospodarka Planowa” 1985, nr 2.

⁹ Jako jedne z pierwszych prac traktujących o instytucjonalnej, organizacyjnej strukturze gospodarki pojawiły się na początku lat osiemdziesiątych: S. Dulski *System podmiotowy gospodarki narodowej*, Wyd. SGPiS, Warszawa 1983 oraz B. Haus, *Ewolucja struktur organizacyjnych przemysłu*, PWE, Warszawa 1983.

¹⁰ Por. S. Dulski, *Determinanty struktury organizacyjnej gospodarki narodowej*, w: *Mechanizm funkcjonowania jako sposób ruchu gospodarki narodowej*, Materiały i Prace IFGN, Wyd. SGPiS, Warszawa 1989, s. 27.

powiązań organizacyjnych realizować będą bezpośrednio, partnerskie stosunki z innymi jednostkami bądź z poszczególnymi elementami ich bliższego otoczenia.

W praktyce krajów o gospodarkach zarządzanych centralnie układ organizacyjny stanowił, jak już wcześniej pisano, podstawę identyfikacji małych przedsiębiorstw. Dokonywanie klasyfikacji podmiotów gospodarczych w oparciu o przyjęte rozwiązania organizacyjne rodziło wiele konsekwencji. Za niewielkie traktowano przedsiębiorstwa zatrudniające nawet kilka tysięcy osób, pozbawione licznych cech jakościowych, charakterystycznych dla małych podmiotów. Każdorazowa reorganizacja (branżowa, własnościowa) rodziła wśród omawianych jednostek brak poczucia stabilności, ograniczała racjonalność gospodarowania, tworzyła problemy z określeniem ich terytorialnego zasięgu działania itp. Wyróżnianie małych przedsiębiorstw w oparciu o strukturę organizacyjną stanowiło również, jak można przypuszczać, istotną przyczynę ich zacofania technicznego i powodowało traktowanie omawianych podmiotów jako nierównorzędnego partnera większych jednostek gospodarczych¹¹.

Wynikający ze struktury organizacyjnej układ instytucjonalny w omawianym sektorze, pełniący funkcje wyłącznie o charakterze zarządczym, wywalała w poszczególnych małych przedsiębiorstwach reakcje skierowane „na przetrwanie”. Dyrektywizacja zarządzania uniemożliwia występowanie rozwojowych zachowań tych jednostek, które wśród swych cech zakodowaną mają opcję rynkową, samorządność, elastyczność działania, szybkość decyzyjną itp. W sytuacji tej uniemożliwiony zostaje wzajemnie korzystny przebieg procesów przystosowawczych pomiędzy układem organizacyjnym i przedsiębiorstwem, polegający na współuczestnictwie jednostek wytwórczych w kształtowaniu struktury instytucjonalnej, a drugiej strony na dostosowaniu organizacji do potrzeb przedsiębiorstwa, do charakteryzujących go własności, do stymulowania jego efektywnościowych zachowań.

Przystosowanie się poszczególnych podmiotów do rozwiązań organizacyjnych, często bardzo zhierarchizowanych, bez możliwości wystąpienia odwrotnych procesów dostosowawczych wykształca jedynie pionowy układ powiązań. Tymczasem wystąpienie tendencji rozwojowych jednostek o małej skali produkcji, szerokie przejawianie się ich różnorodnych efektów, wymaga od przedstawianego układu kształtowania poziomych związków organizacyjnych, decydujących o partnerskich stosunkach pomiędzy nimi, a każdym z elementów ich bliższego otoczenia. W przeciwnym wypadku staną się one wyłącznie realizatorem żądań i zaleceń szczebli nadrzędnych, „biernym” uczestnikiem życia gospodarczego¹².

¹¹ Por. M. Gonetowa, *Przemysł drobny...*, op. cit., s. 12.

¹² Por. *Zarządzanie przedsiębiorstwami uczestnikami rynku dóbr konsumpcyjnych*, red. J. Beksiak, PWN, Warszawa 1978, t. I, s. 266 i nast.

Wnioskować zatem można, iż sens stymulującego oddziaływania rozwiązań instytucjonalnych na procesy rozwojowe małych przedsiębiorstw wiąże się z ich funkcjami usługowymi, wspomagającymi i inspirującymi je, a także z tworzeniem możliwości wystąpienia różnorodnych związków z innymi podmiotami¹³. Poszczególne więc szczeble układu organizacyjnego w sposób wyłącznie pośredni wpływać mogą na pożądane kierunki produkcji i usług realizowanych przez podmioty o małej skali¹⁴. Uwaga ta odnosi się zarówno do wszystkich podmiotów centralnych, mogących wpływać na funkcjonowanie omawianych przedsiębiorstw, jak i pośrednich posiadających w gospodarce scentralizowanej głównie charakter gospodarczy, zaś w warunkach rozwiniętego rynku pełniących przede wszystkim funkcje usługowe i wspierające.

Charakterystyczną dla pierwszej z tych gospodarek jest wieloszczeblowość organizacyjna, niewykształcone mechanizmy koordynacji pionowej, umożliwiające emitowanie przez poszczególne szczeble sprzecznych decyzji, poleceń itp. Jedynie „płaskość” struktur organizacyjnych, typowa dla krajów rozwiniętych, wiązanie istnienia szczebli pośrednich z poprawą rezultatów gospodarczych małych podmiotów, ich elastyczność, zróżnicowanie, indywidualizacja wynikająca z różnej przynależności własnościowej omawianych jednostek generować mogą ich swobodę gospodarczą, bezpośrednie interakcje z otoczeniem tzw. bliższym, pobudzać wystąpienie tendencji rozwojowych.

Sz szczególnie istotne znaczenie dla kształtowania tych tendencji posiada charakter związków małych przedsiębiorstw z elementem otoczenia, określonym jako władza terenowa. Wynika to ze wskazanej już potrzeby kojarzenia ich działalności na płaszczyźnie regionalnej, terytorialnej¹⁵. Warunkuje ją zarówno wiele właściwości niewielkich jednostek jak i znajomość potrzeb produkcyjnych i usługowych danego terenu przez władze lokalne; są one zarazem dla pewnej ich części organami założycielskimi.

Podmioty o małej skali produkcji realizują również działalność wykraczającą ponad układ regionalny – np. kooperację z przedsiębiorstwami wielkimi, zlokalizowanymi w innych częściach kraju. Sądzić należy, iż korzyści dla określonego terenu nie muszą posiadać charakteru wyłącznie rzeczowego, znajdującego odbicie na lokalnym rynku. Istotne jest również wyzwalenie, poprzez rozwiązania systemu ekonomicznego, tendencji do oddolnej optymalizacji, nakierowującej politykę władz regionalnych do efektywnego wykorzysta-

¹³ Niedyrektywne funkcje układu instytucjonalnego w sektorze spółdzielczym powszechnie określa się jako patronacko-usługowe.

¹⁴ Por. T. Kramer, *Rynek – Reforma – Równowaga*, PWN, Warszawa 1989, s. 56, 57 oraz H. Nurowski, A. Szablewski, *Drobna wytwórczość*, PWE, Warszawa 1982, s. 38.

¹⁵ Szerzej na ten temat zob. W. Czernasty, M. Kokocińska, *Funkcjonowanie drobnej wytwórczości na tle reformy gospodarczej*, w: *Drobna wytwórczość a reforma gospodarcza*, Wyd. PTE, Poznań 1983, s. 95 i nast.

tywania szeroko rozumianego, lokalnego potencjału. Konsekwencją tego stanowić będzie pobudzanie rozwoju małych przedsiębiorstw, bez względu na charakter realizowanej przez nie działalności (produkcja rynkowa, kooperacyjna, usługi itp.)¹⁶.

Wyraz tego pobudzania stanowi na przykład prowadzenie przez organy terenowe aktywnej polityki w zakresie zabezpieczenia bazy lokalowej, gromadzenie informacji dotyczących zapotrzebowania przez krajowy przemysł na produkty realizowane przez lokalne, niewielkie jednostki, poszukiwanie – w przypadku występowania trudności zaopatrzeniowych – różnych dróg terenowej organizacji zaopatrzenia surowcowo-materiałowego itp.

Dalsze bodźce, odzwierciedlające związki pomiędzy budżetem lokalnym a gospodarką finansową niewielkich jednostek, dotyczą m.in. stosowania określonych ulg i preferencji podatkowych czy gromadzenia na szczeblu terenowym specjalnych funduszy przeznaczanych na realizację funkcji rozwojowych i ochronnych względem niektórych z nich.

Wskazać zarazem można na potrzebę wystąpienia różnorodnych – rzeczowych i finansowych – korzyści dla lokalnych społeczności, stanowiących wyraz rozwoju niewielkich jednostek. Wymaga to zapewnienia organom terenowym poprzez rozwiązania systemu ekonomicznego rzeczywistej swobody w rozporządzaniu swymi dochodami, nieskrępowanego powiększania własności oraz dysponowania nią¹⁷.

Obok wykształcenia przez system określonego układu strukturalnego oddziałującego pobudzająco bądź ograniczająco na funkcjonowanie i rozwój małych przedsiębiorstw istotne znaczenie posiada względna jego stałość. Ciągłe reorganizacje, tak w układach pionowych jak i poziomych, rodzą w niewielkich jednostkach niepewność, ograniczają aktywność, dynamizm, koncentrują ich uwagę na oczekiwanych kolejnych zmianach. W konsekwencji istotnemu obniżeniu ulegać mogą umiejętności dostosowawcze małych przedsiębiorstw do wprowadzonych rozwiązań organizacyjnych; ograniczane zostają ich związki z efektywnością gospodarki narodowej.

¹⁶ Por. W. Frąckowiak, M. Hamrol, *Władze terenowe wobec potrzeb rozwoju społeczno-gospodarczego regionu*, w: *Teoretyczne oraz polityczno-gospodarcze uwarunkowania reformy*, red. A. Czyżewski, W. Wilczyński, Wyd. AE, Poznań 1990, s. 119 i nast.

¹⁷ Por. E. Denek, J. Wierzbicki, *Budżetowe i pozabudżetowe podstawy gospodarki lokalnej*, w: *Rozwój gospodarki lokalnej w teorii i praktyce*, red. B. Gruchman, J. Tarajkowski, AE-UW, Poznań-Warszawa 1990, s. 61. Zauważyć należy, iż rodzona przez rozwiązania systemu polityka fiskalna, związana z zasadą wyrównywania różnic międzyregionalnych, nie tworzy realnych warunków do dokonywania aktywnej polityki dochodów i wydatków. W konsekwencji ograniczony staje się zasób środków finansowych służących do efektywnego wykorzystania lokalnych zasobów, czynników wytwórczych oraz ograniczone możliwości dysponowania posiadanymi środkami. (Szerzej na ten temat zob. E. Gorzelak, *Rozwój regionalny Polski w warunkach kryzysu i reformy*, Wyd. UW, Warszawa 1989, oraz B. Jałowiecki, *Rozwój lokalny*, Wyd. UW, Warszawa 1989).

3. Kompetencje i sposób podejmowania decyzji

Przyjęty kształt układu organizacyjnego, stopień jego hierarchiczności, wielość szczebli pośrednich i ich funkcje implikują w istotnym zakresie rozwiązania kolejnego z elementów systemu ekonomicznego – strukturę kompetencji i sposób podejmowania decyzji.

Odzwierciedleniem tych rozwiązań może być:

- centralizacja decyzyjna; podejmowanie ich wyłącznie w obrębie szczebla centralnego, zgodnie z apriorycznym uznaniem, iż stopień optymalności decyzji centralnych jest dostateczny,
- wieloszczeblowość decyzyjna; obok centrum podejmują je sformalizowane szczeble pośrednie oraz w ograniczonym zakresie same jednostki wykonawcze,
- swoboda decyzyjna poszczególnych podmiotów gospodarujących, warunkowana w praktyce przez sposób funkcjonowania kolejnych elementów systemu ekonomicznego (cen, płac, itp.)¹⁸.

Centralizacja procesów decyzyjnych stawia niewielkie jednostki w pozycji biernych wykonawców pochodzących z zewnątrz zadań. Nie uwzględniane są charakteryzujące je właściwości – elastyczność i szybkość działania, łatwość przekształceń produkcyjnych. Abstrahuje się także od wielu wymagań funkcjonalnych implikujących rozwój omawianych przedsiębiorstw. Ograniczenia kompetencyjne i decyzyjne uniemożliwiają prowadzenie w pełnym zakresie, niezbędnego dla wyzwania ich cech jakościowych, rachunku ekonomicznego. Ma on jedynie charakter formalny i służy przede wszystkim do uzasadnienia podjętych już na podstawie zewnętrznych decyzji działań. Centralizacja ta determinuje ze strony niewielkich jednostek reakcje obronne przybierające formę „nieuczciwej gry” – zafałszowywania informacji, określania stopnia realizacji zadań „pod sprawozdawczość” itp.

Podobne reakcje stanowić mogą skutek procesów decyzyjnych sformalizowanych szczebli pośrednich. Przejawiają się w nich przeważnie różnorodne partykularne interesy resortowe, zrzeszeniowe, terytorialne i in. Wyjątkiem będą nie zinstytucjonalizowane, tworzone w celu realizacji wspólnych interesów (działalność innowacyjna, remontowa, socjalna itp.), na zasadzie dobrowolnej przynależności organizacje i ugrupowania.

Przedstawione sposoby działania omawianego elementu systemu ekonomicznego powodują, iż w zachowaniach i reakcjach każdego z podmiotów bliższego otoczenia niewielkiego przedsiębiorstwa szczeółowo odzwierciedlone zostają decyzje centrum bądź sformalizowanych szczebli pośrednich; zanikają tym samym bezpośrednio powiązania interakcyjne pomiędzy omawianymi

¹⁸ Szerzej na ten temat zob. L. Biliński, *Hierarchiczna struktura celów w gospodarce socjalistycznej*, w: *Studia nad wewnętrznym mechanizmem funkcjonowania gospodarki socjalistycznej*, pod red. S. Dułskiego, S. Nowackiego, PWE, Warszawa 1982, s. 58 i nast.

przedsiębiorstwami a uczestnikami tego otoczenia. Również jego zakres podmiotowy jest istotnie ograniczony wskutek nie występowania rynkowych procesów negocjacyjnych.

Centralizację decyzyjną, postrzeganą z punktu widzenia małych przedsiębiorstw, ocenić więc można jako czynnik istotnie ograniczający ich rozwój. Wymagane jest zatem, dla realizacji różnorodnych, mieszczących się w sferze ich działania celów, tworzenie przez rozwiązania systemowe szerokiej swobody w podejmowaniu różnego rodzaju decyzji. Implikować będzie ona rzeczywiste możliwości wyboru ekonomicznego oraz pozwoli preferować kierunki gospodarowania uwzględniające specyfikę niewielkiej skali wytwarzania, przynoszące największe korzyści jej samej oraz pozytywne rezultaty dla całej gospodarki narodowej. Wyzwalana przez samodzielność decyzyjną operatywność działania poszczególnych małych przedsiębiorstw pozwoli na dokonywanie bieżących korekt i zmian w realizowanej strukturze produkcji lub świadczonych usług; szerokie i wyraźnie nakreślone pola decyzji stworzą bowiem wraz z eliminacją ograniczeń kompetencyjnych warunki do „pełnego” korzystania przez nie z rachunku ekonomicznego.

W literaturze przedmiotu wskazuje się na możliwości pomijania przez podmioty o małej skali wytwarzania, korzystające z szerokiej samodzielności decyzyjnej – niektórych „przynależnych” im sfer działania. Wydaje się, iż nie uwzględnianie przez ogół niewielkich przedsiębiorstw pewnych społecznie pożądanych dziedzin działalności produkcyjnej lub usługowej byłoby sprzeczne z ich naturą, z charakteryzującymi je właściwościami. W warunkach swobody decyzyjnej, jak można przypuszczać, wypełnią one wszelkie nisze wytwórcze, luki w podaży towarów, aby uzyskać dzięki temu bądź utrzymać konkurencyjną pozycję na rynku¹⁹.

Żadne z przedsiębiorstw nie działa w ekonomicznej izolacji; określone warunki zewnętrzne tworzone są w jego otoczeniu przez przedstawione wcześniej makro- oraz mikroregulatory. Stąd w realizacji samodzielnej polityki decyzyjnej małe podmioty gospodarcze zauważać muszą różnorodne wymagania i ograniczenia, których źródła mieszczą się poza nimi i poza bezpośrednią sferą ich wpływów²⁰. Istotnymi przesłankami stają się informacje rynkowe; w przeciwieństwie do decyzji centralnych (nakazów), mogą lecz nie muszą być one uwzględnione w dokonywanych procesach alokacyjnych czy w bieżącej działalności produkcyjnej.

Samodzielność decyzyjna generuje również inny, w porównaniu ze scentralizowaną jej formą, układ i rolę powiązań niewielkich jednostek z poszczególnymi podmiotami ich otoczenia bliższego. Posiadają one głównie charakter

¹⁹ Por. A. Gutersohn, *Das Gewerbe in der freien Marktwirtschaft*, Schriften des Vereins für Socialpolitik, Berlin 1977, t. 2.

²⁰ Szerzej na ten temat zob. K. Fabiańska, J. Rokita, *Planowanie rozwoju przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 1986, s. 148 i nast.

informacyjny i stanowią swoistego rodzaju instrumentarium komunikowania się oraz prowadzenia negocjacji. Te ostatnie są jakby wyrazem procesów adaptacyjnych przedsiębiorstwa i jego otoczenia do zmieniających się warunków gospodarowania. Przystosowanie się do nich niewielkiej jednostki oznacza realizację decyzji podmiotów otoczenia, a także uczestnictwo w procesie jego kształtowania²¹. Jeżeli z samodzielnych decyzji małego przedsiębiorstwa wynikają zmiany w strukturze produkcji, charakterze działalności, jej terytorialnym zasięgu itp., to wówczas czynnie oddziałuje ono na kształtowanie swego otoczenia. Dokonywanie swobodnego wyboru wariantu wytwarzanego asortymentu, poziomu produkcji, jakości przyczynia się jednocześnie do zmian pozycji poszczególnych jego elementów – dostawców, odbiorców, konkurencji oraz ich liczebności.

4. Zasilanie w czynniki produkcji

Zasilanie to stałe odnawianie czynników wytwórczych w procesie reprodukcji dokonującej się w poszczególnych przedsiębiorstwach; rozumiane zaś w ujęciu makroekonomicznym – w skali całej gospodarki narodowej²². Dopływ do jednostki produkcyjnej lub usługowej środków i przedmiotów pracy, siły roboczej, poprzedza pieniężna jego forma. „Płynność” pieniędzy, którymi rozporządza przedsiębiorstwo, uwarunkowana jest głównie przez przyjęte rozwiązania systemowe. W krajach o scentralizowanym zarządzaniu ma ona wyłącznie charakter formalny²³.

Z kolei w gospodarkach rynkowych pieniądź staje się dobrem płynnym. Kierownictwo jednostek wykonawczych ma możliwości jego zamiany, w dowolnym momencie, na każdy z czynników wytwórczych, w oparciu o własną, bieżącą i rozwojową politykę gospodarczą. Taki sposób zasilania warunkuje rzeczywistą samodzielność decydowania o kierunkach zaopatrzenia i zbytu, wielkości i strukturze produkcji, metodach jej wytwarzania. Determinuje on zatem wystąpienie szerokich związków interakcyjnych pomiędzy każdym z podmiotów gospodarczych a poszczególnymi elementami jego bliższego otoczenia. Zasilanie to rozpatrywane w kontekście cech, właściwości, związków z rynkiem małych przedsiębiorstw traktować można jako istotny czynnik ich rozwoju.

²¹ Por. T. Kramer, *Marketing – strategia, promocja, systemy informacyjne*, Książnica, Katowice 1992, s. 10 oraz W. Wrzosek, *Badanie i kształtowanie rynku*, Wyd. SGPiS, Warszawa 1983, s. 10.

²² Szerzej na ten temat zob. J. Beksiak, U. Libura, *Równowaga gospodarcza w socjalizmie*, PWN, Warszawa 1972, s. 13 i nast.

²³ Por. H. Fizel, *Koncentracja środków i substytucja czynników produkcji*, „*Ekonomista*” 1969, nr 2, s. 445 i nast.

Szeroka swoboda decyzyjna, duża „płynność” środków pieniężnych w omawianych jednostkach skorelowane być muszą z możliwościami ich transformacji w osobowe i rzeczowe czynniki wytwórcze, z zaistnieniem warunków do realizacji zasilania przez odpowiednie podmioty wspomnianego otoczenia. W przeciwnym wypadku wystąpią w małych przedsiębiorstwach niedobory zaopatrzeniowe. W jednostkach wytwarzających na rynek, a także świadczących usługi będzie miała miejsce deformacja relacji: popyt na dobra konsumpcyjne – zapotrzebowanie na czynniki produkcji. W warunkach niewystępowania żadnych ograniczeń zasobowych nadrzędną pozycję posiada pierwszy z jej członów. Z kolei wszelkie perturbacje zaopatrzeniowe spowodować mogą odwrócenie ich znaczenia. Producenci, szczególnie zaś elastyczne niewielkie jednostki, dostosują swą działalność nie do zachodzących na rynku zmian w popycie konsumpcyjnym, lecz głównie do dostępnych zasobów. Punktem wyjścia decyzji wytwórczych staną się możliwości pozyskania podstawowych czynników rzeczowych. Jeżeli nawet na etapie planowania uwzględnione zostały potrzeby rynku jako podstawa ustalania wielkości i struktury produkcji, to i tak faktyczną jej realizację wyznaczy dostępne zasilanie. Zauważyć należy, iż małe jednostki posiadają przewagę nad dużymi przedsiębiorstwami w zakresie zdolności przystosowawczych do perturbacji zaopatrzeniowych; wynika ona zarówno z charakteryzujących je właściwości, jak i często z większej uniwersalności aparatu wytwórczego. Niewielkie podmioty potrafią zarazem bardziej dostosowywać strukturę zaopatrzenia materiałowo-technicznego do swoich potrzeb i znajdować różne sposoby pokonywania bariery niedoborów zasobowych.

Istotne problemy dla małych przedsiębiorstw, rozpatrywane w aspekcie zasilania i produkcji, powstają przy powszechnym stosowaniu reglamentacji surowców i materiałów. Charakterystyczne dla gospodarek scentralizowanych administracyjne przydziały powodowane są głównie przez długotrwałe, drastyczne braki rzeczowych zasobów. Ich występowanie zmniejsza znacząco aktywność gospodarczą omawianych podmiotów, ich przedsiębiorczość, ukierunkowuje sposób ich działania wyłącznie „na przetrwanie”. Ograniczona jest bowiem samodzielność decyzyjna małych przedsiębiorstw i tym samym zmniejszony zakres swobody w wyborze najkorzystniejszych ofert zakupu lub sprzedaży, nieopłacalność wielu transakcji, nieuczestniczenie w sferze obrotów z zagranicą itp.

Sposób zasilania niewielkich jednostek powodujący wystąpienie tendencji „na rozwój” musi być oparty przede wszystkim na samofinansowaniu reprodukcji czynników wytwórczych i w pełni lub w miarę swobodnym dostępie do nich. Jedynie w takich warunkach istotnie pobudzona może zostać gospodarność każdego z małych przedsiębiorstw i wykształcone umiejętności podejmowania trafnych decyzji produkcyjnych. Zaistnienie tego wymaga przede wszystkim odejścia od charakteryzujących gospodarki scentralizowane doktrynalnych uprzedzeń w kwestiach rozwoju niepaństwowych małych jednostek. „Wyważo-

na” zarazem być musi skala ograniczania finansowych efektów omawianych przedsiębiorstw przez stosowane narzędzia administracyjne, fiskalne i in.

Jedno ze źródeł finansowania zasilania małych podmiotów gospodarczych stanowić może kredyt. Aktywna polityka państwa w tym zakresie, typowa dla gospodarek o rozwiniętym rynku, wiąże się m.in. z funkcjonowaniem banków obsługujących wyłącznie podmioty omawianego sektora, tworzeniem preferencyjnych i specjalnych linii kredytowych, wprowadzaniem państwowych gwarancji spłat i wydłużonych terminów kredytowania. Z kolei pewne ułatwienia w zaopatrywaniu się małych jednostek w rzeczowe czynniki wytwórcze, w warunkach niedoboru zasobów, powodować może głównie wskazywana już aktywna działalność organów lokalnych.

Za sposobami zasilania w czynniki produkcji łączy się problem skali rozwoju poszczególnych małych przedsiębiorstw. Czy zatem w odniesieniu do niewielkich jednostek trafne jest twierdzenie, iż stosunkowo stały, wysoki poziom rentowności skutkuje nieprzerwanym wzrostem potencjału wytwórczego?

Przy próbie odpowiedzi dostrzegać trzeba przede wszystkim znaczenie specyficznych cech omawianych podmiotów w wyznaczaniu kierunków procesów rozwojowych. Ich przebieg w krajach rozwiniętych, jak się wydaje, łączy się w większym stopniu z wymianą, modernizacją, podnoszeniem poziomu technicznego aparatu wytwórczego, w mniejszym zaś z bezwzględny przyrostem majątku produkcyjnego. Drugi z przypadków wywoływać mógłby zanik wielu łączonych z małą jednostką właściwości, spowodować jej przejście do innej skali działalności. Problemy związane z dostosowaniem się do funkcjonowania w grupie większych przedsiębiorstw tworzyłyby raczej tendencje o charakterze stagnacyjnym niż przeciwnie.

Odwrotne zachowania, ku stałemu wzrostowi potencjału wytwórczego, są typowe dla małych jednostek w gospodarkach centralnie zarządzanych. Na podstawowe tego przyczyny wskazano już w poprzednim punkcie opracowania.

5. Ceny i rynek

Możliwości rzeczywistego uczestniczenia poszczególnych małych przedsiębiorstw w procesach decyzyjnych, ich aktywny wpływ na równowagę gospodarczą i wiele innych ekonomicznych zjawisk w dużym stopniu warunkują zasady cenotwórstwa i wynikające z nich stosunki panujące na rynku. Sposób tworzenia cen określa charakter więzi pomiędzy omawianymi jednostkami i podmiotami ich bliższego otoczenia – poszczególnymi dostawcami i odbiorcami czy konkurencją²⁴. Bliższy wgląd w te powiązania wymaga odniesienia do różnych warunków gospodarowania.

²⁴ Szerzej na ten temat zob. W. Szyber, *Kierunki doskonalenia systemu cen w Polsce*, „*Ekonomista*” 1970, nr 5; W. Wilczyński, *Cena a system funkcjonowania gospodarki socjalistycznej*, „*Życie Gospodarcze*” 1975, nr 37.

W pierwszym przypadku założono występowanie nierównowagi popytowej, niedoborów zasobowych i czynne uczestnictwo państwa w kształtowaniu cen towarów i usług. Taki sposób funkcjonowania ekonomiki kraju nie tworzy w zasadzie możliwości zaistnienia mechanizmów aktywizujących rozwój poszczególnych małych przedsiębiorstw czy pozwalających na autoregulację ich działalności. Wyeliminowanie samodzielnych zachowań, swobody decyzyjnej w zakresie wyboru profilu wytwórczości, kontrahentów itp. implikuje w pełni bierną rolę omawianych jednostek m.in. jako dostawców czy odbiorców. Relatywnie dużą aktywność w prezentowanych ekonomicznych warunkach przejawiają poszczególne podmioty otoczenia. Ich nadrzędna przeważnie pozycja prowadzi do nieefektywnościowych reakcji gospodarczych w małych przedsiębiorstwach, do ich stagnacji czy wręcz upadku²⁵.

Poznawczo ciekawsze, szczególnie w kontekście następujących przeobrażeń systemowych, wydają się kolejne przypadki. W drugim z nich przyjęto występowanie nierównowagi popytowej oraz niedoborów czynników wytwórczych, przy jednoczesnej cenotwórczej swobodzie każdego z podmiotów gospodarczych. Sytuacja ta rodzi w niewielkich przedsiębiorstwach ekonomiczną samodzielność, wzmacnia znacząco ich pozycję jako dostawców. Słabnie znaczenie elementów otoczenia, szczególnie zaliczanych do grupy odbiorców, kooperantów. Wykorzystując wynikające z braku równowagi perturbacje producenci i usługodawcy dokonują nie uzasadnionego w wielu przypadkach wzrostu cen swych wyrobów i usług. Tendencje do działania w tym kierunku są oczywiście zróżnicowane w poszczególnych małych przedsiębiorstwach; determinuje je głównie „głębokość” nierównowagi na produkowane dobra, zasięg ich terytorialnego oddziaływania, charakter procesów technologicznych.

Aktywna pozycja omawianych jednostek jako dostawców w warunkach niedoborów zaopatrzeniowych ograniczać może ich ekonomiczne reakcje, zachowania „na rozwój”. Oceniana jako zbyt niska rentowność realizowanych wyrobów czy usług wpływa bowiem nie tylko na wzrost cen, lecz w przedsiębiorstwach o elastycznym aparacie wytwórczym – na zmianę profilu działalności. Produkcję poszukiwanych na rynku dóbr zastępuje się inną ich strukturą, gwarantującą wysokie rezultaty gospodarowania. Eliminowana tym samym zostaje potrzeba zwiększania skali angażowanych czynników wytwórczych w celu podniesienia efektów ekonomicznych; zmniejsza się również ryzyko związane z przekroczeniem bariery popytu.

Określone cenotwórcze zachowania w omawianych obecnie warunkach ekonomicznych charakteryzują również podmioty otoczenia z grupy dostawców. Podnosząc ceny dóbr zaopatrzeniowych ograniczać mogą oni dokonywanie, w jednostkach wytwarzających dobra finalne, podażowo-popytowej ich

²⁵ Por. J. Lipiński, *Studia z teorii i polityki cen*, PWN, Warszawa 1977, s. 23.

regulacji, na rzecz formuły kosztowo-produkcyjnej. Oparte na niej ceny, nie odzwierciedlające stanu rynku, zmniejszać będą efektywne zapotrzebowanie zgłaszane przez konsumentów, obniżyć rentowność przedsiębiorstw, wpływać na zmiany ich profilu produkcyjnego. Wnioskować zatem można, iż w swobodnym kształtowaniu cen nie zawsze odzwierciedlona zostaje obiektywna sytuacja panująca na rynku²⁶.

Zauważyć także należy, iż elastyczne małe przedsiębiorstwa, szczególnie o prywatnej formie własności, działając w przedstawionych warunkach wykazują tendencje do określania cen równowagi, czyli w oparciu o relacje podaży i popytu²⁷. W dużych państwowych jednostkach podstawę ich ustalania stanowią będą głównie koszty wytwarzania; ceny staną się więc wynikiem reakcji przedsiębiorstwa na własną sytuację finansową²⁸.

W trzecim z przypadków przyjęto występowanie względnej równowagi rynkowej i swobodę poszczególnych przedsiębiorstw w kształtowaniu cen. Ekonomiczne zachowania niewielkich przedsiębiorstw, wynikające z charakteryzujących je właściwości, podporządkowane zostają w tych warunkach gospodarowania, zasadzie rentowności; ich działalność w pełni wiąże się z wymaganiami rynku bądź kooperantów. Wyznacznikiem decyzji produkcyjnych, alokacyjnych – stają się ceny²⁹. Jeżeli mała jednostka nie w pełni reaguje na potrzeby konsumentów czy producentów, nie wykazuje dbałości o wysoką jakość wytwarzanych dóbr czy świadczonych usług, natrafia na istotne kłopoty finansowe zmierzając do bankructwa. Szybkie z kolei reakcje przystosowawcze do potrzeb rynku, nowoczesność wyrobów, stałe poszerzanie gamy świadczonych usług itp. warunkują wysoką rentowność i szerokie możliwości rozwojowe małego przedsiębiorstwa. Na wielkość zysku wpływają w tych warunkach szeroko rozumiane możliwości dostosowania się do zmian sytuacji rynkowej. Wykorzystując swą istotną właściwość – elastyczność przedstawień produkcyjnych – omawiane podmioty są w stanie, nie natrafiając w zasadzie na ograniczenia ze strony swego otoczenia, dostosować strukturę podaży do ulegających częstym przeobrażeniom wymagań konsumentów, kooperantów, wchodzić w nowe sfery działalności, wszelkie „nisze” towarowe itp.

Zatem rozwój małych przedsiębiorstw, szerokie wystąpienie w rzeczywistości gospodarczej ich cech jakościowych implikuje w istotnym stopniu cenotwór-

²⁶ Por. W. Grzybowski, *Stanowienie i kontrola cen*, IWZZ, Warszawa 1986, s. 209.

²⁷ Szerokie omówienie istoty ceny równowagi zawiera praca Z. Romanowa, *Związek cen z wartościami towarów w teoriach ekonomicznych. Przegląd wybranych koncepcji*, PTPN, Warszawa-Poznań 1991, s. 74.

²⁸ Por. S. Kawalec, *Szczególny rynek z niepieniężną wyceną dóbr*, „*Ekonomista*” 1987, nr 2, s. 437 i nast.

²⁹ Szerzej na ten temat zob. A. Lipowski, *Mechanizm rynkowy w gospodarce polskiej. Podstawy teoretyczne, perspektywy, dylematy*, PWN, Warszawa 1988, s. 94 i nast. oraz Z. Krasinski, J. Piasny, H. Szulce, *Ekonomika konsumpcji*, PWE, Warszawa 1984, s. 22.

cza swoboda oraz obiektywna, dokonywana przez rynek weryfikacja realizowanych dóbr i świadczonych usług, uruchamiająca mechanizm samoregulacji efektywnych zachowań wytwórczych. Niewystępowanie tych warunków powoduje, iż badane podmioty trafiają pod „cenową kuratelę” jednostek nadrzędnych czy centrum. Ceny przestają wówczas stanowić zobiektywizowane narzędzie rachunku ekonomicznego. Swoboda decyzyjna przyjmuje uznaniowo-woluntarystyczny charakter; podejmowane są one bowiem w dużej części przez szereg podmiotów bliższego otoczenia.

6. Płace i stosunki podziału

Zachowania, reakcje, działania poszczególnych ludzi i w konsekwencji całego społeczeństwa determinuje kompleks czynników motywacyjnych³⁰. Wśród nich wyróżnić można różnego rodzaju bodźce tworzące impulsy, których celem jest nakłanianie do realizacji określonych efektów³¹. Mogą nimi być środki pieniężne, czyli dochody, płace bądź stymulatory o charakterze niematerialnym³².

W gospodarkach scentralizowanych omawiany element systemu ekonomicznego stanowił rozbudowany układ obowiązujących norm, przepisów, instrumentów, zasad itp. służących do ogólnych, całościowych uregulowań płacowych³³. Z kolei w krajach o rozwiniętym rynku rozwiązania w zakresie wynagrodzeń są głównie wyrazem decyzji poszczególnych podmiotów gospodarczych; jedynie w pośredni sposób oddziaływać może na nie państwo.

Podstawowy bodziec materialny, implikujący możliwości zaspokajania różnorodnych potrzeb, stanowi w jednostkach państwowych płaca robocza, a dokładniej jej poziom. W spółdzielniach – dochodzą korzyści wynikające z grupowej formy własności występujące w postaci partycypacji w podziale tzw. czystej nadwyżki. W jednostkach prywatnych obok kategorii płacy funkcjonuje pojęcie dochodu, dywidendy, łączące się z tytułem własności.

Istotne uwarunkowanie sposobu działania wynagrodzeń – wpływania na reakcje pracowników, efekty ich pracy, rozwój zatrudniających ich podmiotów itp. – stanowić może wielkość przedsiębiorstwa. Różnice w tym zakresie pomiędzy małymi i dużymi jednostkami wiążą się nie tylko z poziomem indywidualnych płac. Dotyczą one także zakresu „samokształtowania” wysokości wynagrodzeń; pracochłonny w wielu przypadkach charakter produkcji

³⁰ Szerzej na ten temat zob. J. Pajestka, *Determinanty postępu. Czynniki i współzależności rozwoju społeczno-gospodarczego*, PWE, Warszawa 1975, s. 106 - 107.

³¹ Por. J. Mujżel, *Zarządzanie a rachunek ekonomiczny w przedsiębiorstwie przemysłowym*, PWE, Warszawa 1971, s. 59.

³² Szerzej na ten temat zob. S. Borkowska, *System motywowania w przedsiębiorstwie*, PWN, Warszawa 1985.

³³ Por. A. Melich, *Technika płac i kierunki jej usprawnienia*, PWE, Warszawa 1972.

w niewielkich przedsiębiorstwach pozwala bowiem na relatywnie dużą swobodę w regulacji jej intensywności. Odmienne są także możliwości wpływania poszczególnych pracowników na sposób i kierunki rozdysponowania zysku itp.³⁴ Zatem efekty pracy w małych jednostkach determinowane zostają nie tylko przez wysokość wynagrodzeń, ale i inne czynniki wynikające z ich specyficznych cech. Łączne ich oddziaływanie przejawiać się może w sposobie funkcjonowania omawianych podmiotów, wpływać na ich wyniki ekonomiczne i stymulować tym samym dynamikę rozwoju, „przyciągać” wysoko kwalifikowanych pracowników.

Bardziej analityczny wgląd w rozwiązania płacowe pod kątem kształtowania tendencji rozwojowych niewielkich podmiotów wymaga przede wszystkim wyeksponowania związków wynagrodzeń z wynikami gospodarczymi. Rezultaty uzyskiwane przez daną jednostkę produkcyjną czy usługową stanowić bowiem powinny punkt odniesienia do kształtowania poziomu płac. W przeciwnym wypadku nastąpi bądź ulegnie pogłębieniu proces alienacji pracowników i wiele innych negatywnych skutków społeczno-ekonomicznych, szczególnie odczuwalnych w jednostkach niewielkich. Praktyka pokazała na przykład, iż powszechne stosowanie w gospodarkach scentralizowanych limitowania funduszu płac odrywającego ich poziom od wyników gospodarowania tworzyło w małych państwowych przedsiębiorstwach progi aktywności załóg pracowniczych i tym samym zmniejszało w nich indywidualną i zespołową wydajność pracy.

Spowodowany różnymi przyczynami (np. polityką fiskalną państwa) brak związków pomiędzy wynagrodzeniami a rezultatami ekonomicznymi, również w niewielkich jednostkach reprezentujących nieuspołecznione formy własności, generować może wiele nieefektywnościowych skutków. Ich konsekwencją stanowić będzie m.in. eliminowanie ze sfery produkcji czy usług niektórych prywatnych przedsiębiorstw bądź uzyskiwanie przez ich właścicieli nieproporcjonalnie wysokich, w stosunku do potrzeb reprodukcji czynników wytwórczych, dochodów.

Niewykształcenie omawianych związków w jednostkach spółdzielczych ograniczy wiele charakteryzujących je cech wynikających z grupowej formy gospodarowania (np. ich samorządność). „Zakłócone” może zostać także oddziaływanie posiadających istotne znaczenie motywacyjne udziałów w tzw.

³⁴ Por. W. Czternasty, *Skuteczność systemu motywacji pracowniczych w przedsiębiorstwach drobnej wytwórczości*, „Zeszyty Historyczno-Polityczne Stronnictwa Demokratycznego”, 1984, z. 2. Płacy jako narzędzia systemu ekonomicznego stymulującego do efektywniejszej pracy, tworzącego warunki do rozwoju poszczególnych jednostek produkcyjnych czy usługowych nie można rozpatrywać w sposób uproszczony. W swej analizie wymaga ona dostrzegania całego tła stosunków pracy, funkcjonowania w zespole pracowniczym, w rodzinie, a także zamiłowań człowieka, jego ambicji, cech psychicznych itp. (Szerzej na ten temat zob. G. Brocka, W. Czternasty, *Rola płacy w kształtowaniu podaży usług bytowych*, Wyd. IHWiU, Warszawa 1980, s. 35 i nast.).

czystej nadwyżce. Niskie, abstrahujące od wyników wypłaty wyeliminują bodźcową rolę tego stymulatora łączącego się bezpośrednio ze spółdzielczym stosunkiem pracy. Zbyt wysokie z kolei, powodujące ograniczone możliwości akumulacji udziały spowodują przeciwstawienie interesów przedsiębiorstwa o grupowej własności interesom poszczególnych członków; uniemożliwiony zostanie jego rozwój³⁵.

Przedstawione uwagi pozwalają wnioskować o niezbędności występowania w małych zakładających rozwój jednostkach, bezpośrednich sprzężeń pomiędzy ich efektami ekonomicznymi a szeroko rozumianymi wynagrodzeniami zatrudnionych. Związki te implikować mogą rozwiązania podatkowe korygujące nie wynikający z rezultatów gospodarczych wzrost płac jak i „manipulowaną” przy pomocy cen dynamikę efektywności. Takie działania spowodują, że każde podniesienie się poziomu gospodarności w małym przedsiębiorstwie znajdzie swe pozytywne odzwierciedlenie w rozmiarach materialnego nagradzania pracowników i będzie pobudzało ich do dalszych wysiłków³⁶.

Na wykształcenie się omawianych sprzężeń oddziałuje również zakres uwzględniania zysku jako podstawy podejmowania decyzji ekonomicznych, zachowań na rynku itp. Może on bowiem wpływać na dynamikę wynagrodzeń, jako że nakłady na płace tworzą ujemną korelację z jego wartością. Zachowane zatem być muszą określone relacje pomiędzy tym co osiąga przedsiębiorstwo, a tym co wskutek tego uzyskuje załoga. Jej więzi z przedsiębiorstwem determinują nie tylko wąsko ujmowane płace; stanowić mogą je również dodatkowe korzyści materialne będące rezultatem efektywnego działania jednostki gospodarczej. Ta zależność szczególnie silnie uwidacznia się w małych jednostkach prywatnych i spółdzielczych; uwzględniona być musi ona przy konstruowaniu ich rozwiązań płacowych.

7. Ocena wyników gospodarowania oraz ich opodatkowanie

W charakterystyce poszczególnych elementów systemu ekonomicznego, dokonywanej pod kątem oddziaływania na niewielkie podmioty, nie można pominąć wymagań stawianych przed sposobem oceny ich ekonomicznych rezultatów. Dokonać jej można w oparciu o określone mierniki, analizatory stanowiące tzw. zastępczy cel przedsiębiorstwa³⁷. Powinien nim być pozytywnie wpływający na tendencje rozwojowe małych jednostek zysk. Wiążąc się bezpo-

³⁵ Por. W. Czternasty, *Warunki skutecznego działania płac w przedsiębiorstwach usługowych*, Roczniki IHWiU, 1979 nr 2.

³⁶ Por. W. Jarmolowicz, *Teoretyczne aspekty prawa podziału według pracy a polityka gospodarki socjalistycznej*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 1988, z. 2, s. 153.

³⁷ Szerzej na ten temat zob. J. Więckowski, *Mechanizm sterowania organizacjami gospodarczymi*, PWN, Warszawa 1975.

średnio z charakteryzującymi je właściwościami pozwoli on na ukształtowanie wysokiej elastyczności podażowej, „pełną” trafność decyzji produkcyjnych, szeroki zakres występowania postępu innowacyjnego itp. Oparcie funkcjonowania omawianych przedsiębiorstw na zysku determinować również może ograniczony w wielu przypadkach okres ich działania; dążą one do uzyskania w nim maksymalnych korzyści.

System ekonomiczny wpływający pozytywnie na rozwój małych przedsiębiorstw, powinien więc pobudzać wynikającą z ich cech jakościowych ekspansywność, operatywność, stymulować dążenie do uzyskiwania jak największego zysku, powiększania nadwyżki ekonomicznej³⁸. Jako miernik działalności gospodarczej jest on wielkością maksymalizowaną, odzwierciedlającą różnicę pomiędzy osiągniętymi efektami a poniesionymi nakładami. Nie może omawiany analizator oddziaływać bodźcowo na niewielkie przedsiębiorstwa na przykład w sytuacji sprowadzenia go wyłącznie do procentowego narzutu na koszty; staje się wówczas niewiele znaczącym, biernym narzędziem oceny efektów, stanowiącym wypadkową działania bardziej miarodajnych, w danych warunkach ekonomicznych kryteriów oceny. Tymczasem zysk ma istotną przewagę nad innymi celami zastępczymi; jego wzrost wymaga bowiem od przedsiębiorstwa różnokierunkowych, efektywnościowych działań. Z jednej strony dążyć ono powinno do obniżenia kosztów, z drugiej zaś zwiększać efekty ponoszonych nakładów.

Gospodarcze działania małego podmiotu skierowane przede wszystkim na zmniejszanie nakładów mogą sugerować realizowanie przez nie tendencji na przetrwanie bądź na stabilizację. Z kolei preferowanie maksymalizacji przychodów stanowi wynik, jak należy przypuszczać, dążenia do rozwoju ekonomicznego.

Różnie przebiegać może w poszczególnych jednostkach produkcyjnych czy usługowych proces minimalizacji kosztów. Obok rzeczywistego obniżania wydatków, dokonywania faktycznych redukcji nakładów mogą występować również pozorne działania oszczędnościowe. Negatywne ich skutki w istotnej mierze przenoszone zostają na mieszczących się w otoczeniu bliższym odbiorców (np. w postaci zmniejszonej jakości dostarczanych wyrobów czy usług), a często także i na własną załogę (pogorszenie jej warunków pracy, nadmierna awaryjność urządzeń itp.). Występowanie w rzeczywistości gospodarczej takiej formy zmniejszania kosztów stanowi przede wszystkim skutek nie w pełni wykształconych związków pomiędzy omawianym miernikiem i innymi elementami systemu ekonomicznego, głównie zasadami cenotwórstwa³⁹; determinuje ją także typ nierównowagi gospodarczej.

³⁸ Por. E. Domańska, *Kapitalizm menedżerski*, PWE, Warszawa 1981 s. 313 i nast.

³⁹ Por. M. Kabaj, *System motywacji i płac w reformie gospodarczej*, PWE, Warszawa 1984, s. 35 i nast.

W dążeniu do maksymalizacji efektów z ponoszonych nakładów małe przedsiębiorstwo koncentrować się będzie głównie na kształtowaniu struktury asortymentowej, wyborze rodzaju działalności produkcyjnej i usługowej, zapewniających realizację najwyższego zysku. Nie zawsze jednak podmioty otoczenia zaliczane do odbiorców tworzyć muszą dostateczny popyt na wyroby najbardziej rentowne dla producenta. Również ze strony dostawców pojawiać się mogą różnorodne ograniczenia o charakterze technologicznym, zaopatrzeniowym, a także występować trudności kadrowe itp.; będą one wpływać negatywnie na maksymalizację omawianego miernika.

Istotną zbieżność interesów wytwórców, dostawców i odbiorców, jak już pisano, zapewnić może szerokie wykorzystanie mechanizmu rynkowego, podporządkowanie działalności poszczególnych podmiotów zasadzie rentowności. W sytuacji tej odzwierciedlający warunki panujące na rynku zysk stanowi dla małych przedsiębiorstw podstawowe źródło różnorodnych informacji o kooperantach, nabywcach, o każdym z elementów bliższego otoczenia. Zmiany jego poziomu implikowane będą przez ruch cen stanowiący skutek szeroko rozumianych przeobrażeń rynkowych.

Należy zauważyć, iż nadawanie zyskowi „dobrego imienia” napotykać może na bariery o charakterze społecznym. Publicznie mogą być piętnowane wysokie zyski, niezależnie od źródeł pochodzenia czy sposobów ich uzyskiwania⁴⁰; szczególnie w okresie przejmowania dominującej pozycji w gospodarce przez przedsiębiorstwa reprezentujące prywatną formę własności. Przewycięzanie niekorzystnego dla omawianego miernika klimatu społecznego utrudniać może stan rynku. „Inną” kategorią wydaje się bowiem być zysk osiągnięty w warunkach nierównowagi podażowej w porównaniu z uzyskiwanym w sytuacji zjawisk inflacyjnych, stanowiącym rezultat zabiegów cenowo-płacowych.

Bezpośredniość wpływu rynku na kształtowanie ekonomicznych zachowań, reakcji niewielkich jednostek nie może być administracyjnie ograniczana – przez organa cenowe czy finansowe. Najważniejszy instrument oddziaływania na efektywność omawianych podmiotów stanowić powinien system podatkowy, szczególnie zaś podatek dochodowy. Teoretycznie determinować może on optymalny podział zysku pomiędzy budżet państwa i przedsiębiorstwo oraz tworzyć istotne motywacje do wzrostu produkcji i obniżki kosztów⁴¹. Wymaga to w praktyce przyjęcia rozwiązań różnicujących

⁴⁰ Por. W. Wilczyński, *O teoretycznych i metodologicznych...*, op. cit.

⁴¹ Szerzej na ten temat zob. M. Kabaj, *Rafy systemu motywacji*, „Życie Gospodarcze” 1981, nr 43, a także tegoż autora *Efektywność systemu motywacji*, „Polityka Społeczna” 1982, nr 6.

obciążenia podatkowe w zależności od źródeł pochodzenia zysku, pozbawionych zarazem antymotywacyjnej zasady: im lepsze wyniki tym mniejsze korzyści.

Przedstawiony syntetycznie sposób działania każdego z wyróżnionych elementów systemu ekonomicznego zostanie w kolejnych rozdziałach skonfrontowany z rzeczywistymi, stworzonymi przez poszczególne jego mutacje możliwościami funkcjonowania i rozwoju małych przedsiębiorstw w Polsce w całym powojennym półwieczu.

Rozdział IV

Małe przedsiębiorstwa w strategii rozwoju społeczno-gospodarczego Polski (1944 - 1991)

1. Periodyzacja strategii w latach 1944 - 1989

Udział małych przedsiębiorstw w procesach gospodarczych warunkuje, jak wskazano wcześniej, przyjęta strategia rozwojowa oraz założone rozwiązania systemu ekonomicznego. Razem wpływają one na sposób funkcjonowania niewielkich jednostek oraz ich możliwości rozwojowe.

W rozpatrywanym okresie, charakteryzującym się socjalistycznym typem ustroju, kształtowanie strategii rozwojowej wymagało przede wszystkim:

- uwzględnienia deklarowanych „prawidłowości” społeczno-ekonomicznych w nim działających;
- wykorzystania właściwej, z punktu widzenia założonych celów, kombinacji czynników wzrostu ekonomicznego, głównie: pracy żywej, majątku trwałego, zasobów naturalnych, postępu naukowego, organizacyjnego i technicznego, międzynarodowego podziału pracy itp.;
- wyboru procesów, których przyspieszenie miało pobudzić oczekiwane, w sensie politycznym i ekonomicznym, zmiany strukturalne;
- ustalenia udziału akumulacji w dochodzie podzielonym oraz pożądanej struktury inwestycji.

Sposób uwzględnienia wskazanych wymagań znajdował swój wyraz w charakterze decyzji strategicznych i determinujących ich realizację regułach systemu ekonomicznego.

W retrospektywnym spojrzeniu na rozwój gospodarki polskiej w latach 1944 - 1989 dostrzec można periodyzację strategii ekonomiczno-społecznej oraz wynikającą z niej zmienność rozwiązań w ramach poszczególnych elementów

systemu ekonomicznego¹. Podłożem tego były nie tylko próby adaptacji zasad gospodarki socjalistycznej do praw rozwoju historycznego; stanowiły je także ważne wydarzenia polityczne².

Lata 1944-1948 – czyli początkowy okres Polski Ludowej rozpoczął się datą ogłoszenia Manifestu Lipcowego, a kończył zwrotem politycznym na plenum KC PPR we wrześniu 1948. Strategia tego okresu ukierunkowana była na tworzenie podstaw gospodarki socjalistycznej i warunków umożliwiających jej funkcjonowanie. Określona została ona w literaturze jako strategia szerokiego frontu odbudowy, powszechnego uruchamiania potencjału ludzkiego i materialnego, bez różnorodnych ograniczeń i hamulców ciężących na latach późniejszych. Równoległe z walką polityczną, realizowany był daleko posunięty liberalizm ekonomiczny, znajdujący m.in. swe odzwierciedlenie w prowadzonej polityce sektorowej i wynikającej z niej „pozytywnej” optyce na rolę małych przedsiębiorstw w gospodarce.

Będący wykładnikiem realizowanej strategii gospodarczej plan trzyletni określał zadania w zakresie zaspakajania najpilniejszych potrzeb dla zrujnowanej wojną gospodarki narodowej. Odniesione były one zarówno do wielkich upaństwowionych przedsiębiorstw, jak i małych – reprezentujących własność społeczną i prywatną³.

W latach 1947-1948 panowała jakże istotna z punktu widzenia rozwoju niewielkich jednostek równowaga na rynku artykułów żywnościowych i wielu innych, przy bardzo niskim jeszcze poziomie spożycia. Rodziło to atrakcyjność pracy, stymulowało dodatkowy wysiłek, aktywność gospodarczą. Uwidaczniała się ona ze szczególnie dużym natężeniem w jednostkach małych – w dynamice ich powstawania i rozwoju⁴.

Przedsiębiorcze zachowania i działania zostały w znacznym stopniu wstrzymane przez dogmatyzm polityczny wyrażony na Kongresie Zjednoczeniowym PPR i PPS w grudniu 1948 r. Już przed Kongresem Hilary Minc przypominał „podstawową prawdę” tamtego okresu, że drobna gospodarka rodzi kapitalizm stałe, codziennie, co chwilę, żywiłowo i w skali masowej. Zerwano zarazem z realizacją trójsektorowego modelu ekonomicznego, dopatrując się w działal-

¹ Por. artykuły M. Mieszczankowskiego zamieszczone w cyklu: *40 lat – ewolucja systemu gospodarowania*, „Życie Gospodarcze” 1984, nr 25-28.

² Por. A. Czyżewski, *Instrumenty kierowania przedsiębiorstwami w okresie powojennym*, w: *Funkcjonowanie przedsiębiorstw handlowych w różnych warunkach rynkowych*, red. M. Brojerski, M. Sławińska, Wyd. AE, Poznań 1986, s. 8.

³ Por. W. Iwaszkiewicz, *Pięćdziesiąt pracowitych lat*, Wyd. CZRz, Warszawa 1985, s. 10.

⁴ Plan trzyletni zakładał wzrost liczby zakładów rzemieślniczych w latach 1945-1949 o 46%, a zatrudnienia w nich o 56%. Uzyskane rezultaty były następujące: liczebność tych zakładów (do 1948 r.) wzrosła o 53,7%, zaś poziom pracowników podniósł się o 28,4%, czyli mniej od przewidywanego. (Źródło: Materiały Związku Izb Rzemieślniczych).

ności właścicieli wielu drobnych zakładów usługowych, opozycji polityczno-ekonomicznej⁵. Przy takim nastawieniu na kwestie istnienia małych przedsiębiorstw, ich funkcjonowania w polskiej gospodarce formułowana była strategia rozwojowa okresu następnego.

Kolejne lata – 1949-1955 – to okres, w którym z politycznego punktu widzenia, wystąpiło niejako programowe odcięcie się od przejawów tzw. „odchylenia prawicowo-nacjonalistycznego”. Kończył się on z ostatnim rokiem planu sześcioletniego i narastaniem (po śmierci J. Stalina) „odwilży politycznej”. W tym czasie dominowała strategia rozwoju ekstensywnego, bazująca w istotnej mierze na wzroście zaangażowania zasobów pracy żywej oraz przyspieszaniu procesów industrializacji, urbanizacji i spadku udziału sfery rolnictwa w gospodarce⁶. Instrumentem jej realizacji było znaczne podniesienie akumulacji w dochodzie narodowym podzielonym (z 17% w r. 1949 do 32% w 1953 r.) i zasadnicza zmiana struktury inwestycji na korzyść sfery przemysłu (45%, przy około 30% w okresie poprzednim). W jej ramach najwyższy udział przypadłał przemysłowi środków produkcji⁷.

Skierowanie celów strategicznych głównie na rozwój przemysłu ciężkiego oraz w pełni dyrektywny system planowania i zarządzania umożliwiające ich realizację znajdowały swój wyraz w upadku małych, głównie prywatnych przedsiębiorstw. Szczególnie jednak zaciężał w omawianym okresie na kondycji i liczebności niewielkich podmiotów gospodarczych wskazany dogmatyzm polityczny. Jego wyrazem były m.in. arbitralne restrykcje wobec sektora prywatnego w mieście (w tym tzw. bitwa o handel) czy próby szybkiego, nie przygotowanego materialnie i światopoglądowo skolektywizowania wsi⁸.

Skutki tych poczynań znalazły swe odbicie w załamaniu się aktywności gospodarczej szerokich rzesz społeczeństwa. Oczekiwaną dynamikę i ekspansję ekonomiczną w praktyce zastępował pogłębiający się oportunizm gospodarczy; przejawiał się on głównie w unikaniu wszelkiej przedsiębiorczości, ekspansywności, stosowaniu sprytnych zabiegów dostosowawczych. W tym właśnie okresie pojawiła się, jako wynik sposobu działania systemu ekonomicznego,

⁵ H. Minc, *Plan sześcioletni rozwoju gospodarczego i budowy podstaw socjalizmu w Polsce*, w: *Plan sześcioletni*, PWG, KiW, Warszawa 1950, s. 55; por. także B. Bierut, *Podstawy ideologiczne PZPR*, Warszawa 1952, s. 40-50.

⁶ Por. R. Cheliński, *Drogi rozwoju gospodarczego Polski Ludowej*, KiW, Warszawa 1976, s. 86 i nast.

⁷ *Rocznik Statystyczny 1970*, GUS, Warszawa 1970, s. 36.

⁸ Na przykład pomiędzy 1948 a 1955 rokiem zmniejszyła się liczba zakładów rzemieślniczych o prawie 40%; jeszcze bardziej znaczący, o ponad 50%, spadek charakteryzował jednostki przemysłu prywatnego. Zatrudnienie w nich spadło w latach 1950-1955 aż sześciokrotnie (Cz. Niewadzi, *Małe przedsiębiorstwo...*, op. cit., s. 189 i nast.).

nierównowaga gospodarcza⁹. Wyeliminowanych zatem zostało wiele przedstawionych w rozdziale poprzednim warunków niezbędnych do rozwoju podmiotów o małej skali wytwarzania.

Następny z okresów, obejmujący lata 1956-1970 – rozpoczął się „ujawnieniem” skrywanego w okresie poprzednim kryzysu społeczno-politycznego. Odbywający się w pierwszym jego roku XX Zjazd KPZR jak i październikowe Plenum KC PZPR wpłynęły na powstanie nowych tendencji strategicznych w gospodarce, a także pozwoliły sformułować propozycje dalszych zmian w systemie gospodarowania, ograniczających stopień jego scentralizowania. Proces reformowania załamał się pod koniec lat pięćdziesiątych. Nastąpił powrót do systemu dyrektywnego w łagodniejszej wersji. Prezentowany okres kończył się tragicznymi wydarzeniami grudniowymi.

Charakteryzującą go strategię społeczno-gospodarczą określić można jako w sumie ekstensywną, z niektórymi intensywniejszymi elementami. Założono w niej istotny wzrost angażowania zasobów pracy żywej, szersze wykorzystanie zasobów naturalnych, przyspieszenie procesów industrializacji oraz podnoszenie kwalifikacji zatrudnionych. Partycypacja akumulacji w dochodzie narodowym podzielonym osiągnęła statystyczne granice średniej europejskiej (20-26%), przy znaczącym udziale inwestycji sfery przemysłu (około 43%) oraz istotnym wzroście udziału rolnictwa (z około 10% w latach 1949-1955 – do 14-16% w omawianym okresie)¹⁰.

Dokonując oceny strategii rozwojowej omawianych lat pod kątem tworzenia możliwości rozwojowych omawianych przedsiębiorstw należy wskazać przede wszystkim, że:

– nie zakładała ona głębszych, istotnych dla małych jednostek przeobrażeń strukturalnych pomimo poczynionych korekt w proporcjach podziału dochodu narodowego na rzecz spożycia; w konsekwencji wzrastała inercja społeczna, niezdolność do podejmowania „wyzwań” rozwojowych¹¹,

– tworzyła przesłanki do samoutrwalania się coraz mniej korzystnego układu potencjału wytwórczego i inflacyjnej struktury działalności gospodarczej. W praktyce pogarszały się relacje pomiędzy wysoko przetworzonymi wyrobami finalnymi a kapitałochłonną produkcją wydobywczą i zaopatrzeniową¹². Implikowało to m.in. zmniejszanie się udziału niewielkich jednostek w zaopatrywaniu rynku dóbr konsumpcyjnych¹³.

⁹ Por. Wilczyński, *Losy i problemy strategii i polityki gospodarczej Polski Ludowej*. Referat wygłoszony na wspólnym posiedzeniu Rady i Zarządu Głównego PTE 15 maja 1984 r.

¹⁰ *Rocznik Statystyczny 1971*, GUS, Warszawa 1971, s. 36, 38.

¹¹ Por. M. Mieszczankowski, *40 lat – ewolucja systemu gospodarowania. Przerwane próby reformy*, „Życie Gospodarcze” 1984, nr 27 oraz tegoż autora: *Drugi okres dyrektywnego systemu*, „Życie Gospodarcze” 1984 nr 28.

¹² Na przykład w latach 1959-1969 produkcja środków wytwarzania (grupa A) wzrosła o 160%, zaś przedmiotów spożycia (grupa B) jedynie o 90%. (*Rocznik Statystyczny*, 1970, GUS, Warszawa 1970, s. 38-39).

¹³ Na przykład udział przemysłu drobnego w produkcji całego przemysłu uspołecznionego

Podkreślić należy, iż jedynie w założeniach planu społeczno-gospodarczego dla lat 1956 - 1960 zwrócono uwagę na możliwości wykorzystania, do poprawy zaspokojenia potrzeb ludności, państwowego przemysłu terenowego, spółdzielczości oraz rzemiosła i chałupnictwa. W kolejnych planach pięcioletnich – 1961 - 1965 i 1966 - 1970 – w ogóle nie wspomniano o drobnej wytwórczości.

Lata 1971 - 1980 – to okres rozpoczynający się zasadniczymi zmianami w polityce społeczno-gospodarczej państwa (VI Zjazd PZPR), będący początkiem dekompozycji systemu dyrektywnego. Trwał on przez całą dekadę lat siedemdziesiątych i kończył się w r. 1980 wystąpieniem wielkiego kryzysu gospodarczego. Na podstawie zmian celów strategicznych wyróżnić można w omawianych latach dwa podokresy. W pierwszym przede wszystkim zakładano przyspieszenie procesów industrializacji i podniesienie społecznej wydajności pracy w oparciu o czynniki ekstensywne oraz intensywne. Wśród nich preferowano dalszy wzrost zatrudnienia i podniesienie rangi motywacji pracowniczych, pełniejsze wykorzystanie zasobów surowcowych, rozwijanie postępu technicznego i organizacyjnego oraz aktywniejsze angażowanie się w międzynarodowy podział pracy. W praktyce nastąpił znaczący wzrost udziału akumulacji w dochodzie narodowym podzielonym – z około 25% w r. 1969 do ponad 36% w 1973 roku¹⁴; dominującą pozycję w inwestycjach zajęła sfera przemysłu.

Drugi z podokresów, obejmujący lata 1976 - 1980, charakteryzowała strategia selektywnego rozwoju; istotne znaczenie nadano kompleksowi żywnościowemu, budownictwu mieszkaniowemu oraz usługom dla ludności. Realizacja przyjętych kierunków dynamizacji gospodarki została oparta głównie na pełniejszym wykorzystaniu funkcjonującego już majątku trwałego, postępie technicznym i organizacyjnym oraz różnorodnych czynnikach społecznych. Udział akumulacji w dochodzie narodowym uległ w tych latach obniżeniu do około 32%. Istotnie wzrosła partycypacja w środkach inwestycyjnych gospodarki komunalnej i mieszkaniowej oraz sfery rolnictwa. W przemyśle z kolei nastąpiło przegrupowanie nakładów, głównie na rzecz branży węglowej, energetycznej i chemicznej¹⁵.

Strategia rozwoju społeczno-ekonomicznego lat siedemdziesiątych stanowiła przedmiot szerokich rozważań teoretycznych¹⁶. W generalnej ocenie obciąża się ją woluntarystyczną demagogią gospodarczą, będącą m.in. rezultatem

wynosił w 1965 r. – 11,7%, zaś w roku 1970 – spadł do 10,9%. (*Rocznik Drobnej Wytwórczości 1971*, GUS, Warszawa 1971, s. 68, 75).

¹⁴ *Rocznik Statystyczny 1992*, GUS, Warszawa 1992, tab. I.

¹⁵ *Ibidem*, tab. I.

¹⁶ Por. np. B. Gliński, *System funkcjonowania gospodarki. Logika zmian*, PWE, Warszawa 1977 oraz tegoż autora: *Zarządzanie gospodarką socjalistyczną. Logika postępu*, PWE, Warszawa 1980; B. Gliński, T. Kierczyński, A. Topiński, *Zmiany w systemie zarządzania przemysłem*, PWE, Warszawa 1975.

niedoceniań roli stosunków ekonomicznych jako funkcjonalnej podstawy rozwoju i unowocześniania ekonomiki kraju. Ze strategicznych celów nie wynikały istotne dla wzrostu pozycji małych przedsiębiorstw zmiany w układzie strukturalnym gospodarki. Niemniej zakładana poprawa warunków życia społeczeństwa sugerowała potrzebę ich rozwoju. W praktyce dokonywano jej m.in. poprzez stosowanie irracjonalnych cen wielu dóbr i usług. Zauważyć także należy, iż w planie społeczno-gospodarczym na lata 1971-1975 wzmiankowano o potrzebie intensyfikacji produkcji drobnych przedsiębiorstw, podnoszeniu jej jakości, a także o ekonomicznej aktywizacji małych miast realizowanej głównie poprzez rozwijanie systemu pracy nakładczej. W kolejnym planie pięcioletnim nie wspomniano o jednostkach niewielkich. Wynikało to, jak można sądzić, ze szczególnego preferowania procesów koncentracji; przejawem tego było m.in. powszechne włączanie małych przedsiębiorstw do przemysłu kluczowego.

Następny z okresów obejmuje lata 1981-1989. Już na jego początku założono realizację kompleksowej reformy gospodarczej; w połowie 1981 r. przedstawiono jej całościową koncepcję. W oparciu o nią sformułowano wiele celów strategicznych; ich realizacja przebiegać miała etapowo.

W pierwszym (do końca 1982 r.) założono zahamowanie tendencji spadkowych w produkcji oraz poprawę elementarnych warunków życia ludności – m.in. poprzez wzrost wytwórczości towarów konsumpcyjnych i usług, przełamanie regresu w budownictwie mieszkaniowym, wstrzymanie degradacji w sferze socjalno-kulturalnej¹⁷. Wysoki, kształtujący się na poziomie 80% był w tym okresie udział konsumpcji w dochodzie narodowym podzielonym¹⁸.

Strategia rozwojowa etapu drugiego ukierunkowana została na głęboką reorientację strukturalną, poprawę efektywności gospodarowania, przywrócenie oraz umocnienie równowagi gospodarczej i w konsekwencji podwyższenie szeroko rozumianej stopy życiowej społeczeństwa. W rzeczywistości nastąpiło zmniejszenie partycypacji konsumpcji w dochodzie narodowym o prawie 10%¹⁹.

Strategicznymi celami w etapie trzecim, obejmującym lata 1986-1989, było ugruntowanie przebudowy struktury gospodarczej, zapewnienie zrównoważonego wzrostu i zharmonizowanego rozwoju poszczególnych działów i gałęzi gospodarki oraz uruchomienie oddolnych czynników postępu²⁰. W omawianym okresie miał miejsce dalszy istotny spadek konsumpcji w dochodzie narodowym podzielonym (do 57% w roku 1989); zarazem znacznemu zmniejszeniu uległo,

¹⁷ Szerzej na ten temat zob. W. Baka, *Polska reforma gospodarcza*, PWE, Warszawa 1982, s. 44.

¹⁸ *Rocznik Statystyczny 1990*, GUS Warszawa 1990, s. 128.

¹⁹ *Ibidem*, s. 128.

²⁰ Por. *Gospodarka w procesie reformowania*, red. J. Pajestka, PWE, Warszawa 1986, s. 40 i nast.

szczególnie w latach 1988 - 1989, angażowanie nakładów inwestycyjnych w sferze produkcji materialnej²¹.

W założeniach programowych poszczególnych etapów reformy gospodarczej zwrócona została uwaga na niewielkie przedsiębiorstwa, na ich rolę w rozwoju społeczno-gospodarczym kraju²². Ich znaczenie postrzegane było głównie w kontekście realizacji efektów tzw. podażowych; łączono je zatem bezpośrednio z rynkiem²³. Miało to swe racjonalne uzasadnienie w rzeczywistości gospodarczej tego okresu charakteryzującej się głęboką nierównowagą popytową, narastaniem zjawisk inflacyjnych itp.

Pośredni wpływ na rozwój małych przedsiębiorstw wywierać mogły założone w celach strategicznych omawianych lat przekształcenia restrukturyzacyjne. W rzeczywistości przebieg tych procesów był bardzo powolny i istotnie ograniczony na skutek oddziaływania wielu czynników tamujących ich dynamikę i zakres występowania (nasilanie się procesów inflacyjnych, wysokie zadłużenie za granicą i trudności jego obsługi, niska efektywność systemu ekonomicznego, pogłębianie się międzynarodowej konkurencji itp.)²⁴.

Podkreślić należy, iż w prezentowanym okresie wzrosła znacząco liczebność niewielkich podmiotów w gospodarce polskiej, następował ich dynamiczny rozwój, zmieniała się struktura własnościowa²⁵.

2. Cele strategii w okresie przechodzenia do gospodarki rynkowej

Nadrzędne zadanie transformacji systemowej od planowanego do rynkowego mechanizmu gospodarowania, zapoczątkowanej w 1990 r., stanowiło wykształcenie warunków politycznych i ekonomicznych, pozwalających na

²¹ *Rocznik Statystyczny 1990*, GUS, Warszawa 1990, s. 128.

²² Por. *Kierunki reformy gospodarczej*, Warszawa, lipiec 1981, a także *Program realizacyjny II etapu reformy gospodarczej*, Nowy tekst z modyfikacjami i uzupełnieniami, Harmonogram przedmiotowy wydany przez Komitet Rady Ministrów ds. Realizacji Reformy Gospodarczej, Warszawa 1988 (Materiał niepublikowany).

²³ Por. M. Strużycki, H. Szulce, *Orientacja prorynkowa w zarządzaniu przedsiębiorstwami*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, 1990 z. 1, s. 129.

²⁴ Szerzej na ten temat zob. A. Karpiński, *40 lat planowania w Polsce: problemy, ludzie, refleksje*, PWN, Warszawa 1986, s. 370-371; J. Sołdaczuk, *Handel zagraniczny a polityka restrukturyzacji gospodarki narodowej*, PWE, Warszawa 1986, s. 1-3; J. Słaby, P. Szczepankowski, *Co dalej z restrukturyzacją? „Wektory Gospodarki” 1988 nr 2*.

²⁵ W latach 1983 - 1988 wzrosł liczebny małych przedsiębiorstw (do 100 zatrudnionych) o państwowej formie własności wyniósł jedynie 458 jednostek (z 524 do 982); w ujęciu względnym stanowiło to aż 87%. W pozarolniczej gospodarce nieuspołecznionej przybyło 134,4 tys. jednostek, czyli 33% ich poprzedniego stanu. (*Rocznik Statystyczny 1989*, GUS, Warszawa 1989, s. 225 i 402. Por. także S. Marciniak, *Struktura gospodarcza Polski. Optymalne kierunki zmian*, PWE, Warszawa 1986, s. 102-103).

podniesienie efektywności gospodarki, umożliwiających trwały i zrównoważony jest wzrost w kolejnych latach. Jego osiągnięcie implikować miały trzy podstawowe grupy celów strategicznych: działania na rzecz makroekonomicznej stabilizacji gospodarki jako warunku jej dalszego rozwoju, przekształcenia własnościowe oraz przeobrażenia strukturalne, których łącznym efektem byłaby mikroekonomizacja potencjału wytwórczego²⁶. Sądzić należy, iż w każdym z nich uwzględniona winna być potrzeba dynamizacji sektora o niewielkiej skali wytwarzania. Trudno bowiem w drodze ku nowemu łaadowi ekonomicznemu pomijać jego rozwój, charakteryzujące go cechy jakościowe mogące przyspieszyć jej przejście; niesposób zarazem nie dostrzegać konieczności kształtowania pozycji małych przedsiębiorstw, jaką zajmują w krajach funkcjonujących na zasadach rynkowych.

Działania stabilizacyjne w gospodarce, odzwierciedlone w tzw. programie Balcerowicza, obejmowały przede wszystkim szokową terapię antyinflacyjną służącą eliminowaniu niedoborów i radykalnie ograniczającą tempo inflacji cenowej. Ich skutek stanowić miało szybkie osiągnięcie równowagi rynkowej; jej wystąpienie wiązało się m.in. z potrzebą rozwoju małych przedsiębiorstw funkcjonujących na „właściwych” im obszarach gospodarowania. Istotny w tym kontekście był zakładany sposób dochodzenia do niej. Oparto go na liberalizacji cen, co w praktyce groziło znaczną ich eksplozją. Wyraz jej stanowić mogła bariera popytu na wiele dóbr konsumpcyjnych rodząca trudności w zbyciu towarów, wzrost kosztów wytwarzania – odzwierciedlające się w spadku rentowności już istniejących niewielkich jednostek, ich bankructwach, trudnościach powstawania nowych przedsiębiorstw. Na istotne zmniejszenie popytu wpływać mogła zakładana polityka dochodowa (zamrożenie płac nominalnych), traktowana jako jeden z głównych sposobów ograniczania inflacji²⁷.

Przyjmowana restryktywność makroekonomicznych działań stabilizacyjnych (na przykład na płaszczyźnie monetarnej, fiskalnej) mogła utrudniać lub wręcz uniemożliwiać prowadzenie selektywnej polityki gospodarczej nastawionej m.in. na „bardziej obfite” zasilanie niezbędne do stymulowania procesów rozwojowych sektora małych przedsiębiorstw. Niewystąpienie tej formy pobudzania indywidualnej przedsiębiorczości mogło nie tylko ograniczać liczebność niewielkich podmiotów, ale i wpływać na realizację przez nie niektórych jedynie (pracochłonnych) kierunków działalności oraz w dużej mierze determinować sposób ich funkcjonowania.

²⁶ Szerzej na ten temat zob. G. W. Kołodko, *Stabilizacja inflacji i rynkowa transformacja. Doświadczenia Polski*, w: *Polityka finansowa, stabilizacja, transformacja*, red. G. W. Kołodko, Instytut Finansów, Warszawa 1991, s. 5 i nast.

²⁷ Por. M. Górski, D. Jaszczyński, *Place w pułapce podatkowej*, „Gazeta Bankowa” 1990, nr 26.

Przyjęcie mechanizmu rynkowego jako podstawy bieżących i alokacyjnych zachowań gospodarczych poszczególnych podmiotów wyzwalać mogło dużą dynamikę powstawania i rozwoju małych firm wchodzących wewszelkie nisze towarowe, zapelniających pojawiające się luki podażowe. Stabilizacyjne działanie automatyzmu rynkowego wiązać też należało z pozytywnymi reakcjami dużych przedsiębiorstw, w postaci wzrostu podaży. Wyzwolone w nich tendencje do mikroekonomizacji mogły z kolei determinować znaczący rozwój małych przedsiębiorstw, funkcjonujących w charakterze kooperantów czy spełniających inne typowe dla nich role w procesach ekonomicznej współpracy. Zauważyć jednak należy, iż gospodarka będąca w okresie transformacji systemowej nie ma charakteru w pełni rynkowego, stąd przewidywane reakcje na wskazane działania stabilizacyjne mogły być odmienne, niż w krajach o rozwiniętym rynku²⁸.

Otwarcie gospodarki, jako kolejne z nich, mające wzmacniać konkurencję wewnętrzną, stymulować winno rozwój małych, charakteryzujących się dużą elastycznością form gospodarowania, szczególnie w sferze importu i handlu²⁹. Pogarszać zarazem mogło warunki działania niewielkich przedsiębiorstw produkujących na rynek wewnętrzny, determinować ich niekonkurencyjną na nim pozycję czy wręcz dyskryminować podaź wszelkich wyrobów krajowych.

Traktowanie przekształceń własnościowych (prywatyzacja, reprivatyzacja), będących kolejnym z celów strategicznych, jako narzędzia zwiększania produktywności zasobów, podnoszenia efektywności gospodarowania w poszczególnych przedsiębiorstwach, łączyło się z potrzebą szybkich, radykalnych zmian w strukturze wielkości firm, na korzyść rosnącej w niej pozycji mniejszych jednostek. Ich dynamiczny przebieg mógłby zatem determinować wysokie tempo powstawania niewielkich przedsiębiorstw, będących m.in. efektem „parcelacji” nieefektywnych dużych podmiotów³⁰.

Dostosowania strukturalne stanowiące następny z celów strategicznych, rozumiane w sensie podmiotowym, obok procesów prywatyzacyjnych warunkować miało, jak zakładano, samo istnienie rynku, wykształcająca się na nim konkurencja. Przyjmowano, iż sam z siebie pobudzi on angażowanie prywatnych kapitałów, spowoduje wyzwolenie indywidualnej przedsiębiorczości, których wyrazem byłby m.in. dynamiczny rozwój małych przedsiębiorstw. Nieuwzględniony pozostawał na przykład problem ekonomicznych umiejętności, kwalifikacji potencjalnych inwestorów, znajomości przez nich wymogów gos-

²⁸ W rzeczywistości produkcja sektora uspołecznionego spadła w 1990 r. o około 25% (*Rocznik Statystyczny 1992*, GUS, Warszawa 1992, tab. I).

²⁹ Na przykład w pierwszych trzech kwartałach 1990 r. przybyło w sektorze prywatnym 106,5 tys. jednostek handlowych; wzrost ten przewyższał ogólny ich stan z 1989 r., który wynosił 71,8 tys. (*Komunikat GUS o sytuacji społeczno-gospodarczej kraju*, Nr 12 z 29.X.1990 r.).

³⁰ Por. J. Mujżel, *Polskie reformy gospodarcze i dylemat prywatyzacji*, „Gospodarka Narodowa” 1990, nr 7 - 8.

podarki rynkowej oraz fakt, iż proces adaptacji do nowych warunków gospodarowania dokonuje się nie natychmiast, lecz wymaga pewnego okresu; w nim szczególnie może się uwidaczniać wysoka dynamika bankructw małych firm³¹.

W strategii rozwoju społeczno-gospodarczego ujmowanej w aspekcie rzeczowym, strukturalnym w wielu z wyróżnionych okresów lat 1944-1991 nie uwzględniana była, jak wynika z dokonanej prezentacji, potrzeba rozwoju małych przedsiębiorstw dla dynamizacji procesów gospodarowania czy realizacji różnych innych celów. Miało to swoje, jak wcześniej zauważono, nie tylko ekonomiczne, ale i polityczne podłoże.

Jak zatem, w warunkach gospodarki scentralizowanej i w okresie jej transformacji, oddziaływał na omawiane jednostki drugi z aspektów strategii – system ekonomiczny? Problem ten będzie rozpatrzony w kolejnych rozdziałach.

³¹ W 1990 r. uruchomiono 516,2 tys. prywatnych jednostek wytwórczych, handlowych i usługowych; równocześnie zlikwidowanych zostało 154,0 tys., a ponad 100 tys. zawiesiło działalność. (*Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarczych w 1990 r.*, GUS, Warszawa 1991, s. 22).

Rozdział V

Losy małych przedsiębiorstw w latach 1944 - 1989

1. 1944 - 1948

W przedstawianym pięcioleciu stosunki własnościowe w Polsce były kształtowane przede wszystkim przez przepisy ustawy nacjonalizacyjnej¹. Poszczególne jednostki drobnej wytwórczości funkcjonowały w ramach przemysłu miejscowego, spółdzielczości i rzemiosła.

Pierwszy z nich, zarządzany centralnie (przez Departament Przemysłu Miejskowego Ministerstwa Przemysłu), obejmował małe i średnie przedsiębiorstwa produkcyjne upaństwowione ze względu na brak właścicieli bądź z innych przyczyn określonych w ustawie; w omawianych latach znacznie wzrastała liczba niewielkich podmiotów o tej formie własności².

Dynamicznie odradzała się i zwiększała swój potencjał spółdzielczość. Jej jednostki działały w ramach różnych central związkowych, które realizowały funkcje koordynacyjne (niewładcze) poprzez liczne terenowe agendy, oddziały wojewódzkie i inne organizacje.

Dużą aktywnością rozwojową charakteryzowało się również rzemiosło. Jego struktura branżowa upodobniona została do istniejącej w okresie międzywojennym; najsilniejszą ekonomicznie była branża spożywcza.

Podstawowych przyczyn szybkiego wzrostu liczby małych przedsiębiorstw o różnych formach własności i ich dynamizmu rozwojowego, dopatrywać należy się w przedstawionych już wcześniej założeniach strategii ekonomiczno-społecznej oraz w przyjętych rozwiązaniach systemowych. Umożliwiły one szerokie włączanie się niewielkich jednostek do całego układu gospodarczego.

¹ Ustawa z dnia 3. I. 1946 r. o przejściu na własność Państwa podstawowych gałęzi gospodarki narodowej, Dziennik Ustaw z 1946 Nr 3, poz. 17.

² Szerzej na ten temat zob. M. Gonetowa, *Przemysł drobny jako element polityki...*, op. cit., s. 13-14 oraz Cz. Niewadzi, *Małe przedsiębiorstwa...*, op. cit., s. 189 i nast.

Niewielki stopień dyrektywności³ Planu Trzyletniego, będącego głównie odzwierciedleniem projektów asortymentowo-ilościowych poszczególnych przedsiębiorstw, tworzył istotną swobodę m.in. w małych jednostkach gospodarczych⁴. Poszerzały ją jeszcze założone w rozwiązaniach systemu duże możliwości partycypacji pracowników w zarządzaniu zatrudniających ich podmiotów⁵. Wykształcona w ten sposób samodzielność i samorządność gwarantowała omawianym przedsiębiorstwom równorzędną pozycję we wszelkich kontaktach z poszczególnymi podmiotami ich bliższego otoczenia. Ewolucyjnie od 1947 r. ku nakazowości rozwiązania systemowe zaczęły ograniczająco wpływać na autonomię gospodarczą poszczególnych jednostek wykonawczych, szczególnie w sferze decyzyjnej; w mniejszym stopniu dotknęło to omawiane przedsiębiorstwa.

Sposób zasilania w czynniki produkcji oraz stosowane rozwiązania finansowe nie tworzyły w przedstawianych latach żadnych trudności rozwojowych podmiotów o małej skali wytwarzania. Mogły one swobodnie wykorzystywać posiadane środki pieniężne na realizację bieżącej działalności bądź w procesach alokacyjnych. Ich aktywność inwestycyjną pobudzały również możliwości finansowania rozwoju w oparciu o zewnętrzne źródła zasilania; istniała bowiem powszechna dostępność do kredytów krótko- i długookresowych.

Niemniej pod koniec omawianego okresu w małych przedsiębiorstwach państwowych eliminowany zostawał sposób finansowania działalności rozwojowej z zasobów własnych, z wypracowanego zysku. Było to wyrazem postępującej w sektorze uspołecznionym centralizacji środków finansowych, przejawem pogłębiającej się dyrektywności inwestycyjnej.

Pozytywnie ocenić można stymulowanie aktywności gospodarczej niewielkich podmiotów przez rozwiązania systemu regulujące procesy zasilania w rzeczowe czynniki wytwórcze. Zaopatrzenia w surowce i materiały dokonywały wyspecjalizowane jednostki; stanowiąc element bliższego otoczenia omawianych przedsiębiorstw pozostawały z nimi w stosunkach pełnego partnerstwa. Przewaga na rynku pracy podaży siły roboczej tworzyła z kolei możliwości zatrudnienia osób posiadających predyspozycje do pracy w niewielkich jednostkach.

Nie rozwiązane w początkowych latach omawianego okresu były problemy cenotwórstwa. Dopiero od 1948 r. zaczęto kształtować system oddziaływania

³ Dyrektywność planu odniesiono jedynie do dziedzin, w których instrumenty ekonomiczne nie mogły spełniać regulacyjnych funkcji (Por. M. Mieszczankowski, *Ekonomia. Zarys popularny*, KiW, Warszawa 1987, s. 402).

⁴ Problematykę swobody decyzyjnej w spółdzielczości w omawianym okresie przedstawia szczegółowo S. Surzycki w opracowaniu: *Plan Trzyletni w sektorze spółdzielczym*, „Spółdzielczy Przegląd Naukowy” 1947 nr 1-2, s. 29.

⁵ Por. M. Mieszczankowski, *40 lat – ewolucja systemu gospodarowania. Pierwsze lata 1944-1949*, „Życie Gospodarcze” 1984 nr 25.

państwa na stosunki panujące na rynku. Swoboda kształtowania cen przez małe przedsiębiorstwa rodziła zarówno pozytywne jak i negatywne konsekwencje. Te pierwsze odzwierciedlały się w znacznym wzroście ich wyników ekonomicznych umożliwiającym wyzwalanie się tendencji rozwojowych. Z drugiej zaś strony ceny nie będące wielkościami „danymi” z zewnątrz, w warunkach ograniczonej konkurencji, rosnącego popytu itp. powodowały koncentrowanie się omawianych podmiotów na produkcji wyrobów o relatywnie niskich nakładach, a przynoszących wysokie zyski; częstokroć niedostosowana była ona do charakteryzujących je właściwości. Samodzielność cenowa tworzyła zarazem dominującą pozycję małych przedsiębiorstw w kontaktach z odbiorcami. Wpływała ona także na sposób funkcjonowania kolejnego z elementów systemu ekonomicznego – płac i stosunków podziału.

Charakterystyczny dla pierwszych dwóch lat przedstawianego okresu egalitaryzm zastępowany wykształcające się dysproporcje w zakresie szeroko rozumianych wynagrodzeń. Powodował je głównie zróżnicowany w poszczególnych przedsiębiorstwach poziom premii, stanowiącej bardzo istotny składnik indywidualnych zarobków; jej wysokość uzależniona była od wielkości osiągniętego zysku. Rozbieżności w relacjach płac wyraźnie uwidaczniały się pomiędzy zatrudnionymi w jednostkach państwowych i w spółdzielczości; przewagę tej ostatniej determinowała przede wszystkim partycypacja członków w stanowiącej istotną pozycję w strukturze wynagrodzeń czystej nadwyżce. Najwyższymi z kolei dochodami, traktowanymi często w omawianych latach jako spekulacyjne, charakteryzował się sektor nieuspołeczniony; relatywnie duża ich część przeznaczana była na cele konsumpcyjne⁶.

Oceny wyników gospodarczych – stanowiących kolejny z elementów systemu ekonomicznego – dokonywano w oparciu o wypracowany zysk. Jako podstawowy cel działalności niewielkiej jednostki, stawał się on głównym kryterium bieżących i rozwojowych decyzji gospodarczych, dostosowanych do potrzeb rynku i kształtowanych przez niego warunków. Stymulował tym samym osiągnięcie maksymalnych, choć w praktyce nie zawsze „zasłużonych” efektów. Już w drugiej połowie omawianego okresu coraz bardziej ograniczana była swoboda w dysponowaniu zyskiem, szczególnie w małych podmiotach o państwowej formie własności.

Pozytywnie oddziaływał na rozwój badanych jednostek system podatkowy, którego podstawowe narzędzie stanowił podatek dochodowy. Zasady jego naliczania były prawie identyczne w małych uspołecznionych i prywatnych przedsiębiorstwach; umożliwiały one pozostawianie relatywnie dużej części nadwyżki finansowej u wytwórców czy usługodawców⁷. W związku z po-

⁶ Pod koniec 1948 r. wprowadzono dla jednostek gospodarki nieuspołecznionej ustawy obowiązek oszczędzania.

⁷ Por. W. Iwaszkiewicz, *Pięćdziesiąt...*, op. cit., s. 10.

stępującą centralizacją istotnie zaczęła wzrastać progresja podatkowa; jej negatywne skutki stawały się szczególnie odczuwalne w podmiotach przemysłu miejscowego.

W podsumowaniu charakteryzowanego okresu podkreślić przede wszystkim należy, że:

– różne rodzaje własności występujące w ramach sektora uspołecznionego (państwowa, spółdzielcza, komunalno-samorządowa) oraz sfera prywatnej wytwórczości (drobny przemysł prywatny, rzemiosło) rodziły, istotną dla wyzwania tendencji rozwojowych niewielkich jednostek, konkurencję rynkową;

– rozwiązania systemu ekonomicznego pozwalały na ich „wpasowanie się” w realia gospodarcze; wyzwalały, szczególnie w latach 1945 - 1947, przedsiębiorczość, stymulowały aktywność i to zarówno tzw. inicjatywy prywatnej jak i podmiotów uspołecznionych;

– dynamicznie rozwijające się małe przedsiębiorstwa w istotnym stopniu wpłynęły na pomyślną realizację planu trzyletniego.

Zauważyć trzeba, iż niski poziom społeczno-gospodarczy kraju niewielki potencjał wytwórczy oraz stosunkowo wysoki popyt konsumpcyjny powodowały włączanie omawianych jednostek do realizacji różnorodnej, często „obcej” z punktu widzenia charakteryzujących ją właściwości, działalności (produkcji masowej, wielkoseryjnej przynależnej dużym jednostkom itp.). Powodowało to ograniczony zakres występowania cech jakościowych małych przedsiębiorstw związanych z charakterem realizowanej produkcji czy świadczonych usług i wynikających z nich efektów podażowych. Nie osiągnano również wiążących się z rozwojem tych podmiotów efektów kosztowych; abstrahowano bowiem w makroskali od zasad racjonalności produkcji, od rachunku ekonomicznego. W ekonomicznych warunkach okresu odbudowy niemożliwe było przejawianie się kolejnych efektów, wynikających z jakościowych cech małych przedsiębiorstw.

2. 1949 - 1955

W okresie tym po raz pierwszy sformułowane zostało w przepisach prawnych pojęcie „drobnej wytwórczości”; określono zarazem podstawowe zadania ekonomiczne uspołecznionej jej części⁸.

Postępująca centralizacja gospodarcza uwidaczniała się w omawianym sektorze m.in. w zmianach instytucjonalno-organizacyjnych oraz w pogłębiają-

⁸ Zadania uspołecznionych podmiotów drobnej wytwórczości obejmowały: wytwarzanie artykułów masowego spożycia nie produkowanych przez duże jednostki, artykułów dotychczas importowanych, luksusowych oraz zaspokajających indywidualne potrzeby i gusty konsumentów, a także utworzenie sieci usług świadczonych dla ludności (Uchwała Prezydium Rządu z dnia 8 XI 1950 r. w sprawie zwiększenia produkcji artykułów masowego spożycia wytwarzanej przez uspołecznione zakłady drobnej wytwórczości, „Monitor Polski”, 1950 r. Nr 123).

cej się dyrektywizacji zarządzania. Utworzony w 1950 r. Centralny Urząd Drobnej Wytwórczości przejął bezpośredni nadzór nad wszystkimi, niezależnie od przynależności własnościowej, niewielkimi jednostkami. Podobne funkcje spełniało powstałe w roku następnym w miejsce CUDW, Ministerstwo Przemysłu Drobного i Rzemiosła. Pojęcie „drobna wytwórczość” zastąpione zostało terminem „przemysł drobny i usługi”.

Przekształcenia organizacyjne i instytucjonalne zbiegały się ze zmianami orientacji politycznej na istnienie nieuspołecznionych podmiotów w ekonomice kraju. Dążenie do zunifikowania własności pozbawiało znaczną grupę małych niepaństwowych przedsiębiorstw nie tylko perspektyw rozwojowych, lecz i możliwości funkcjonowania w gospodarce narodowej. Z drugiej zaś strony wzmocniało pozycję państwa w sprawowaniu nad nimi władczych funkcji. W prawie całym przedstawianym okresie, jak już wcześniej wskazywano, miał miejsce istotny spadek liczby jednostek przemysłu prywatnego oraz podmiotów rzemieślniczych⁹.

Nie tylko kwestie organizacyjne czy ideologiczne ciążyły na ich stanie. W zasadzie żaden z elementów systemu ekonomicznego nie oddziaływał pozytywnie w kierunku kształtowania tendencji rozwojowych omawianych jednostek, bez względu na ich status własnościowy¹⁰. Brak swobody decyzyjnej, ograniczony zakres kompetencji wynikał z założenia, iż drobne podmioty mogą funkcjonować czy nawet rozwijać się w warunkach administracyjnego określania ich zadań planowych oraz cen realizowanych przez nie wyrobów i usług¹¹.

W niewielkich przedsiębiorstwach państwowych cele działalności były często nie dostosowane do realiów gospodarczych, następował niewłaściwy rozdział środków, miała miejsce niesprawna dystrybucja wytworzonej produkcji, nie wykształcały się interakcyjne związki pomiędzy nimi a poszczególnymi elementami bliższego otoczenia.

Również sposób działania spółdzielni podporządkowano nakazowym regulom systemu. Podstawowe decyzje ekonomiczne skupione zostały na szczeblu branżowych lub terytorialnych związków¹²; ograniczało to w istotny sposób autonomię poszczególnych jednostek. Transponowanie centralistycznych roz-

⁹ W planie sześcioletnim (1949 - 1955) założono jedynie 1% udział drobnotowarowego rzemiosła w produkcji przemysłu (F. Wiśniewski, *Rzemiosło indywidualne w 20-leciu Polski Ludowej. Studium ekonomiczne*, PWN, Poznań 1964, s. 24). Udział ten w 1947 r. wynosił 5,5% (*Dochód narodowy Polski 1947*, GUS, Warszawa 1949, s. 16).

¹⁰ Wykazujący w statystyce omawianego okresu wzrost liczby małych przedsiębiorstw zarówno państwowych, jak i spółdzielczych ma swe podstawowe źródło w procesach uspołecznienia jednostek prywatnych. Na przykład w 1950 r. spółdzielczość pracy przejęła aż 56,3% zakładów rzemieślniczych (Por. szerzej, W. Iwaszkiewicz, *Pięćdziesiąt...*, op. cit., s. 14).

¹¹ Por. A. Skowroński, *Węzłowe zagadnienia małego przedsiębiorstwa przemysłowego, w: Problemy gospodarcze drobnej wytwórczości...*, op. cit., s. 58.

¹² Por. J. Szczepański, *Funkcje przedsiębiorstwa spółdzielczego w gospodarce socjalistycznej*, Wyd. AE, Poznań 1979, s. 130.

wiązań systemowych na ich teren eliminowało także ideowe podstawy ruchu spółdzielczego, prowadziło wprost do „upaństwowienia” podmiotów o grupowej formie własności¹³.

Dyrektywność systemu uwidaczniała się także w kolejnych jego elementach. Scentralizowanie sposobu zasilania przedsiębiorstw w czynniki produkcji, istotnie ograniczało rolę zysku w procesie reprodukcji. Znikomy jego poziom pozostawiony w dyspozycji podmiotów gospodarczych w zasadzie uniemożliwiał tworzenie funduszy rozwojowych. Stąd też w przedsiębiorstwach państwowych podstawowe źródło finansowania inwestycji stanowiły dotacje budżetu państwa; w spółdzielniach – specjalny fundusz inwestycyjny tworzony z wypłat poszczególnych jednostek, a gromadzony i administrowany przez ich związki.

Oparte na kredycie finansowanie środków obrotowych rodziło nadrzędną pozycję stanowiących element bliższego otoczenia banków; mogły one bezpośrednio ingerować w kierunki czy poziom produkcji małych przedsiębiorstw. W omawianym okresie dokonano również centralizacji systemu bankowego. Zlikwidowanych zostało wiele banków funkcjonalnie powiązanych z badanymi jednostkami (m.in. bank komunalny, komunalna kasa oszczędności, bank gospodarstwa spółdzielczego, bank rzemiosła i handlu)¹⁴.

Ograniczona coraz bardziej była gospodarcza rola samorządów terytorialnych i w konsekwencji możliwości udzielania przez nie pomocy w zaopatrzeniu surowcowo-materiałowym dla małych jednostek związanych działalnością produkcyjną lub usługową z danym terenem¹⁵. W dalszym ciągu nie miały one także dostępu do nowoczesnych, małogabarytowych maszyn i urządzeń czy do nowych technologii dostosowanych do warunków produkcyjnych drobnego przemysłu¹⁶.

Ceny w latach 1949-1955 jedynie w bierny sposób spełniały swoje podstawowe funkcje; stanowiły one głównie narzędzie agregacji kosztów. Ich dwupoziomowość istotnie ograniczała wykształcanie się funkcjonalnych związków pomiędzy dostawcami i odbiorcami. Oderwane od rynku, w myśl koncepcji oddzielenia handlu od producentów, uniemożliwiały wystąpienie licznych cech jakościowych małych przedsiębiorstw (np. elastyczności dostosowanej do zmieniającego się popytu, szybkiego reagowania na różnorodne zdarzenia gospodar-

¹³ Szerzej na ten temat F. Filipiak, M. Przedpelski, *Problemy funkcjonowania i rozwoju spółdzielczości pracy w polskim modelu gospodarczym*, w: *Problemy gospodarcze drobnej wytwórczości...*, op. cit., s. 96.

¹⁴ Por. M. Mieszczankowski, *40-lat – ewolucja systemu gospodarowania. Etap dyrektywnego systemu*, „Życie Gospodarcze” 1984, nr 26.

¹⁵ Szerzej na ten temat zob. J. Boroń, *Niektóre problemy gospodarcze państwowego przemysłu drobnego*, w: *Problemy gospodarcze drobnej wytwórczości...*, op. cit., s. 43 oraz Z. Bosiakowski, *Rachunek ekonomiczny w spółdzielczości pracy*, PWE, Warszawa 1970 s. 155.

¹⁶ Por. J. Bandurski, P. Karpiński, *Uwarunkowania systemowe reformy gospodarczej a rozwój drobnej wytwórczości*, w: *Drobna wytwórczość w PRL – stan aktualny i uwarunkowania rozwoju*, „Epoka”, Warszawa 1983, s. 24-25.

cze zachodzące na rynku). Jednocześnie bierny charakter cen i administracyjny sposób ich ustalania nie tworzyły, wśród podmiotów tzw. kluczowych, zainteresowania powiązaniem kooperacyjnymi z omawianymi jednostkami, wykorzystaniem generowanych przez nie efektów kosztowych.

Zasady cenotwórstwa eliminowały w przedstawianych latach możliwości aktywnego uczestnictwa małych przedsiębiorstw w życiu gospodarczym, nie pozwalały na wykształcenie się interakcyjnych powiązań między nimi a podmiotami bliższego otoczenia, szczególnie z odbiorcami. Oderwane od rynku znajdowały się w sytuacji „na przetrwanie”, a nawet część z nich „na upadek” (szczególnie jednostki rzemieślnicze). Każda większa, dokonana ogólnie obniżka cen implikować mogła ich deficytowość prowadzącą do bankructwa.

Ujednolicony w małych, uspołecznionych przedsiębiorstwach oraz w dużych jednostkach system wynagrodzeń oparty został na mających w miarę stabilny charakter płacach podstawowych oraz relatywnie wysokiej ruchomej ich części, związanej bezpośrednio ze stopniem wykonania czy przekroczenia planu produkcji. Taka konstrukcja rozwiązań płacowych nie stymulowała w zasadzie reakcji rozwojowych. W negocjacjach ze zwierzchnikami niewielkie jednostki starały się o możliwie najniższy przydział zadań planowych, pozwalający „zabezpieczyć” odpowiedni poziom wynagrodzeń¹⁷. Ich produkcja wiązała się głównie z możliwościami zaopatrzenia surowcowo-materiałowego, a nie z zapotrzebowaniem rynku. Niezgodność profilu wytwórczego małych przedsiębiorstw z rzeczywistymi potrzebami ograniczała wystąpienie wielu cech jakościowych mieszczących się w ich efektach podażowych.

Znikome zainteresowanie zyskiem oraz ściśle normatywny charakter jego podziału w poszczególnych jednostkach powodowały symboliczne wprost znaczenie tego źródła motywacji pracowniczych. Na przykład poziom funduszu zakładowego wynosił przeciętnie w różnej wielkości przedsiębiorstwach państwowych 3% rocznych wynagrodzeń; równie minimalna była wielkość tzw. czystej nadwyżki otrzymywanej przez spółdzielców¹⁸.

Podstawowy miernik oceny działalności gospodarczej w uspołecznionych jednostkach wytwórczych i usługowych stanowiła produkcja globalna. Nie pobudzała ona małych przedsiębiorstw do efektywnościowych zachowań wynikających z ich właściwości. Nie wykształcała w nich na przykład reakcji rynkowych pozwalających dostosować strukturę asortymentową do potrzeb odbiorców, wprost eliminowała wszelkie związki podażowo-popytowe. Powszechne zaś w dążeniu do maksymalizacji analizatora stawało się zwiększanie różnych rodzajów kosztów czy nieuzasadnione ekonomicznie podwyższanie cen.

¹⁷ Por. A. Karpiński, M. Rakowski, *Podstawowe problemy socjalistycznej industrializacji w Polsce*. PWE, Warszawa 1960, s. 65.

¹⁸ Por. A. Czyżewski, *Instrumenty kierowania przedsiębiorstwami...*, op. cit., s. 12.

Również rozwiązania podatkowe nie stymulowały tendencji rozwojowych małych podmiotów. Ich działanie, zmierzające do minimalizowania środków finansowych pozostających w gestii przedsiębiorstwa, pozwalało wielu z nich na dokonywanie wyłącznie reprodukcji prostej. Z kolei nakładane na małe i większe jednostki prywatne domiary przekraczały często zdolności płatnicze ich właścicieli.

Dokonana charakterystyka systemu ekonomicznego funkcjonującego w latach 1949 - 1955 potwierdza zamieszczone wcześniej uwagi, iż nie tworzył on warunków do rozwoju małych przedsiębiorstw, często wręcz ograniczał ich wystąpienie. Uniemożliwione tym samym zostało przejawianie się w praktyce gospodarczej wielu właściwości niewielkich jednostek, warunkujących ekonomiczną rację ich bytu¹⁹. Stawały się one nierentowne, zanikała charakteryzująca je operatywność, dyspozycyjność, łączenie wytwórczości z potrzebami, wymaganiami rynku itp.

3. 1956 - 1970

Okres ten nie jest jednolity z punktu widzenia sposobu funkcjonowania systemu ekonomicznego. W pierwszej jego części, trwającej blisko 3 lata, dokonywane były próby reform gospodarczych. Drugi, prawie dziesięcioletni podokres charakteryzował się powrotem do dyrektywności zarządzania.

Ograniczana od 1956 r. szczegółowość planu centralnego powodowała istotne zmniejszanie się liczby wiążących przedsiębiorstwa dyrektyw. Tym samym powstawały warunki do wzrostu ich samodzielności, autonomii, operatywności. Wymagało to jednak istotnych zmian w sferze instytucjonalno-organizacyjnej, ułożenia nowych stosunków pomiędzy małymi przedsiębiorstwami reprezentującymi różne formy własności a organami nadrzędnymi, sprawującymi funkcje bezpośredniego nadzoru.

Zlikwidowane w 1958 r. Ministerstwo Przemysłu Drobnego i Rzemiosła zastąpił Komitet Drobnej Wytwórczości. W miejsce centralnej instytucji zarządzającej jednostkami niewielkimi powstał organ kolegialny, składający się z przedstawicieli wszystkich pionów organizacyjnych omawianego sektora²⁰. Jego podstawowy cel stanowiła koordynacja działalności tych instytucji; one z kolei zaczęły realizować funkcje kierownicze w stosunku do zrzeszonych podmiotów produkcyjnych i usługowych.

¹⁹ Por. Cz. Niewadzi, *Małe przedsiębiorstwa przemysłowe...*, op. cit., s. 146.

²⁰ Pionami organizacyjnymi drobnej wytwórczości w tym czasie były: rady narodowe (dla państwowego przemysłu terenowego), centrale organizacji spółdzielczych, Komisja Koordynacji Działalności Gospodarczej Organizacji Społecznych, Związek Izb Rzemieślniczych i Zrzeszenie Prywatnego Handlu i Usług.

Przekształcenia te, wraz z obniżającym się stopniem centralizacji systemu ekonomicznego, wpływały na rozszerzanie się swobody decyzyjnej małych przedsiębiorstw – zarówno jednostek państwowego przemysłu terenowego jak i niewielkich podmiotów włączonych organizacyjnie do tzw. klucza. W pierwszych warunkował ją w istotnej mierze zwiększający się zakres uprawnień samorządowych organów terytorialnych²¹. Z kolei małym jednostkom funkcjonującym w ramach przemysłu kluczowego stworzono m.in. możliwości do negocjowania z kierownictwem zjednoczeń kwestii struktury asortymentowej wytwarzanych dóbr oraz jej rozmiarów.

Zmienione od 1960 r. kompetencje centrum i szczebli pośrednich ograniczyły znacząco procesy decentralizacyjne. Na przykład decyzje produkcyjne znowu znalazły się poza wpływem badanych jednostek. Otrzymywały one coraz więcej dyrektywnych wskaźników; ich liczba doszła z czasem aż do czterdziestu²². Dominującym zadaniem przedsiębiorstw stała się maksymalizacja produkcji planowej. W konsekwencji wyeliminowane zostały ich istotne z punktu widzenia rozwoju niewielkich podmiotów związki z rynkiem, działania oparte o rachunek ekonomiczny, słowem wszelka racjonalność w ich ekonomicznych zachowaniach. Podobne skutki w przedsiębiorstwach państwowego przemysłu terenowego implikowała postępująca od początku lat sześćdziesiątych redukcja uprawnień samorządowych organów terytorialnych.

W pierwszym z podokresów nie było w zasadzie jakiegokolwiek ingerencji państwa w przebieg procesów decyzyjnych w jednostkach spółdzielczych. Wzrastający w kolejnych latach jego wpływ uwidaczniał się głównie w polityce prowadzonej przez centralne związki; zaczęły one pełnić „ministerialne funkcje”, krępując poszczególne spółdzielnie szeregiem wskaźników dyrektywnych, nakazów i zakazów²³. Pozostawiony im niewielki zakres swobody decyzyjnej dotyczył przede wszystkim samodzielnego ich wpływania na dodatkowe zadania gospodarcze, zwłaszcza związane z zaspokojeniem potrzeb lokalnych. Zaznaczyć należy, iż pewien wzrost autonomii gospodarczej różnych pionów spółdzielczych i zrzeszających je jednostek miał miejsce do połowy lat sześćdziesiątych, za sprawą dokonywanych w nich „eksperymentów systemowych”²⁴.

²¹ Lokalne organy samorządowe, poza pozostawieniem istotnej samodzielności decyzyjnej, starały się na stworzenie przedsiębiorstwom przemysłu terenowego innych możliwości rozwoju – w postaci preferencyjnego zaopatrzenia w surowce i materiały, pomocy w pozyskiwaniu lokali itp. Podobną pomoc realizowały w stosunku do funkcjonującego na ich terenie rzemiosła.

²² M. Mieszczankowski, *Ekonomia...*, op. cit., s. 416.

²³ Por. J. Szczepański, *Funkcje przedsiębiorstwa spółdzielczego...*, op. cit., s. 130.

²⁴ W latach 1965-1974 w spółdzielczości dokonywano wielu eksperymentów, których podstawowym celem było „odpaństwowienie” rozwiązań systemowych – np. eksperyment tzw. „produkcji rynkowej”, „1001 drobiazgów”. (Szerzej na ten temat zob. Z. Mecker, *Funkcjonowanie systemu ekonomiczno-finansowego związku spółdzielni pracy w świetle teorii i praktyki*, „Spółdzielczy Kwartalnik Naukowy” 1977 nr 4, s. 61 i nast.).

W pierwszej części badanego okresu procesy zasilania przedsiębiorstw w czynniki produkcji łączyły się bezpośrednio z rosnącą pozycją zysku²⁵. Wraz z częścią amortyzacji tworzył on w różnej wielkości jednostkach państwowych fundusz rozwoju, stanowiący podstawowe źródło realizacji inwestycji. Zastosowanie w kolejnych latach limitowania środków na ten cel, wiązanie ich wielkości ze stopniem nowoczesności produkcji i różnymi wynikającymi z planu preferencjami asortymentowymi zmniejszało znacząco możliwości dokonywania procesów alokacyjnych w małych państwowych jednostkach.

W drugiej połowie lat sześćdziesiątych nastąpiły dalsze ograniczenia w samodzielnym kształtowaniu działalności rozwojowej; dokonano m.in. centralizacji funduszy przeznaczonych na ten cel. W rzeczywistości działania te nie przyniosły oczekiwanych efektów. Rozmiary alokowanych środków nadal przekraczały założenia planu, pogłębiało się rozproszenie robót budowlanych itp. Wszystko to zmniejszało możliwości włączania się do planu inwestycyjnego małym, nie posiadającym „siły przebicia” jednostkom²⁶.

Podobne zjawiska uwidoczniły się w drugim z wyróżnionych podokresów, czyli od początku lat sześćdziesiątych także i w spółdzielczości. Szanse rozwoju jednostek o grupowej formie własności związane były, jak i w przedsiębiorstwach państwowych, z otrzymaniem przydziału środków; sprawiło ono samodzielnym i samorządnym z założenia podmiotom wiele trudności. W niektórych z nich miały miejsce istotne perturbacje w zakresie finansowania bieżącej działalności gospodarczej i pozagospodarczej. Wynikały one przede wszystkim ze sposobu funkcjonowania wewnętrznego układu zasilania²⁷.

Od 1960 r. następowało w małych przedsiębiorstwach potęgowanie się trudności w zaopatrzeniu w surowce i materiały. Wiele z nich po raz kolejny objęto centralnym rozdzielnictwem, pozwalającym na zaspokojenie niewielkiej jedynie części rzeczywistych potrzeb. Ograniczane w ten sposób zostawały możliwości wytwórcze niewielkich jednostek, wybór efektywnych metod wytwarzania. Następowало nie uzasadnione efektywnością zmniejszanie produkcji rynkowej na rzecz działalności kooperacyjnej, gdyż odbiorcy ułatwiali omawianym podmiotom zaopatrywanie się w niektóre środki produkcji.

W początkowych latach okresu 1956 - 1970 rozwiązania systemu ekonomicznego pozwalały niektórym jednostkom gospodarczym, głównie państwowym,

²⁵ Por. N. Gajl, *Akumulacja i jej podział w przedsiębiorstwach uspołecznionych*, w: *Finanse Polski Ludowej w trzydziestoleciu*, PWE, Warszawa 1978, s. 221 i nast.

²⁶ Na przykład udział przemysłu drobnego w całości nakładów inwestycyjnych w przemyśle w 1970 r. wynosił 4,7% przy produkcji kształtującej się na poziomie 10,9% (S. Skowroński, *Małe przedsiębiorstwo...*, op. cit., s. 65).

²⁷ Z jednej strony centralne ustalanie cen na większość spółdzielczych towarów i usług implikowało niewielką rentowność, z drugiej zaś niewystarczający do finansowania działalności gospodarczej i pozagospodarczej poziom środków finansowych był skutkiem wysokich świadczeń na rzecz państwa i związków spółdzielczych (Por. H. Nagłowski, *Ceny spółdzielczości pracy*, ZW CRS, Warszawa 1975).

na w miarę swobodne kształtowanie cen. Na dobra o podstawowym znaczeniu były one ustalane przez organy administracji państwowej²⁸. Pewne możliwości cenotwórcze nie łączyły się jednak z dążeniem poszczególnych przedsiębiorstw do maksymalizacji zysku. Istniejący system finansowy nie tworzył bowiem zainteresowania jego wielkością²⁹. Podkreślić także należy, iż w pierwszym z podokresów następowało odchodzenie od cen deficytowych; wyzwalało to pewne, choć w praktyce niewielkie możliwości konkurencji małych jednostek z dużymi w zakresie „pozyskiwania” zaopatrzenia surowcowo-materiałowego.

Postępujący w drugim podokresie (1960 - 1970) proces dyrektywności systemu coraz bardziej ograniczał samodzielność cenową niewielkich, uspołecznionych przedsiębiorstw. Zmiany w zasadach ich kształtowania objęły również podmioty prywatne; zmierzały one jednak w przeciwnym kierunku – ku decentralizacji. Od 1961 r. sprawy cen wytwarzanych przez nie wyrobów i usług konsumpcyjnych znalazły się w kompetencjach organów terenowych. Coraz bardziej liberalizowano sposób ich kształtowania w odniesieniu do produktów realizowanych przez jednostki rzemieślnicze na rzecz przedsiębiorstw uspołecznionych. Po 1966 r. niewielkim, prywatnym podmiotom umożliwiono ustalanie cen na wiele dóbr rynkowych i usług dla ludności. Trwało to jedynie przez kilkanaście miesięcy; po raz kolejny bowiem wykryte zostały „nieprawidłowości” rozwojowe nieuspołecznionego sektora gospodarki.

W latach 1956 - 1970 niewielkie zmiany, w porównaniu z okresem poprzednim, wystąpiły w sposobie funkcjonowania rozwiązań płacowych i w stosunkach podziału. Działanie tych elementów systemu ekonomicznego nie tworzyło bodźców do rozwoju małych przedsiębiorstw. W jednostkach państwowych i spółdzielczych poziom godzinowych stawek był bardzo zbliżony; wynikało to z podobnych rozwiązań w zakresie kształtowania wynagrodzeń oraz taryfikacji pracy. Nie pozwalały one na wykształcenie motywacyjnej funkcji płacy zarówno wśród pracowników bezpośrednio produkcyjnych jak i wykonawców usług. „Nie stworzono bodźców wydajności pracy, faktycznie można powiedzieć – postępowano wręcz przeciwnie”³⁰. Pozostawało to w wyraźnej sprzeczności z podstawowymi cechami pracy w małych przedsiębiorstwach. Zjawiska te potęgowane były przez wprowadzoną po 1962 r. bankową kontrolę funduszu płac. Jeszcze bardziej ograniczone zostały możliwości ich wzrostu, następowało dalsze zniekształcanie związków wynagrodzeń z wynikami ekonomicznymi w badanych przedsiębiorstwach.

W scentralizowany sposób regulowane były zasady tworzenia i rozdziału ruchomej części płacy. Uniemożliwiała to m.in. samodzielność kształtowania

²⁸ Por. B. Gliński, *Zarządzanie gospodarką...*, op. cit., s. 75.

²⁹ Por. N. Gajl, *Akumulacja i jej podział...*, op. cit., s. 223.

³⁰ M. Mieszczankowski, *Ekonomia...*, op. cit., s. 426.

przez poszczególne spółdzielnie wypłat z wygospodarowanej tzw. czystej nadwyżki; tym samym znacznie ograniczone zostały szczególne bodźce materialne wynikające z własności grupowej³¹.

Ocena wyników gospodarczych, stanowiąca kolejny element systemu ekonomicznego, bazowała, podobnie jak i w poprzednim okresie na miernikach wyspecjalizowanych. Niemniej starano się wprowadzić w jednostkach państwowych i spółdzielczych bardziej precyzyjne analizatory oparte na rentowności, syntetycznie ujmujące zdarzenia gospodarcze³². Powszechne ich stosowanie, przy istnieniu ekonomicznych warunków do ich maksymalizacji, powodowałoby – jak należy sądzić – korzystanie przez różnej wielkości podmioty z tzw. efektów kosztowych generowanych przez małe przedsiębiorstwa; stanowiłoby to bodziec do wyzwalania w nich tendencji rozwojowych.

Przyjęte w omawianych latach zasady podziału zysku, nawet przy zastosowaniu mierników syntetycznych, tworzyły dość ograniczone motywacje do istotnego zwiększania jego poziomu. Był to i tak pewien postęp w porównaniu z omówionym wcześniej okresem przyspieszonej industrializacji, charakteryzującym się zupełnym brakiem zainteresowania zyskiem przez różnej wielkości przedsiębiorstwa³³.

Z punktu widzenia możliwości tworzenia bezpośrednich interakcji niewielkich jednostek z elementami ich bliższego otoczenia, szczególnie z odbiorcami, pozytywnie ocenić można próby zmian naliczania podatku obrotowego, zastępowanie jego formy kwotowej stawkami procentowymi.

Omawiany okres oceniany jest powszechnie jako lata „systemowej huśtawki”. Dominacja krótkookresowej polityki alokacyjnej, do której dostosowywano bieżące instrumenty zarządzania, nie powodowała poważniejszych przeobrażeń strukturalnych i tym samym podstaw rozwojowych małych przedsiębiorstw. W tej ogólnie negatywnej charakterystyce, dostrzec także należy pewne pozytywne momenty. Wiążą się one m.in. z coraz szerszym włączaniem się jednostek spółdzielczych oraz rzemiosła do realizacji efektów określonych jako eksportowe³⁴, pomimo braku systemowych zachęt dla tej formy działalności. Istotnie ograniczona była liczba dewiz pozostawionych do dyspozycji przedsiębiorstwa, bardzo szczegółowo określano sposób ich wydatkowania itp.

³¹ Por. K. Kleer, *Warunki funkcjonowania przedsiębiorstw spółdzielczości pracy (aspekty teoretyczne)*, „Spółdzielczy Kwartalnik Naukowy” 1975, nr 3 oraz M. Przedpelski, *Płaca jako bodziec materialnego zainteresowania w przemyśle spółdzielczości pracy*, Wyd. WSE, Poznań 1962.

³² Szerzej na ten temat zob. *Strategia intensywnego rozwoju gospodarki*, red. A. Płocica, PWN, Warszawa 1970, s. 19-57.

³³ Por. M. Mieszczankowski, *40 lat – ewolucja systemu gospodarowania. Przerwane próby reformy*, „Życie Gospodarcze” 1984 nr 27.

³⁴ W 1970 r. udział eksportu w ogólnej sprzedaży jednostek spółdzielczości pracy wynosił 10,4% (H. Morawski, *Ogólna charakterystyka podstawowych kierunków działalności gospodarczej spółdzielczości pracy*, w: *Drobna wytwórczość w PRL...*, op. cit., s. 63).

W prezentowanym okresie, szczególnie zaś w latach 1961 - 1965, dostrzeżone zostały funkcje aktywizacyjne małych jednostek. Czyniono bowiem próby wykorzystania ich do pobudzania gospodarczego terenów zaniedbanych, głównie przez rozwój nakładztwa i uruchamianie miejscowych rezerw rzeczowych czynników wytwórczych.

4. 1971 - 1980

W analizie możliwości rozwojowych małych przedsiębiorstw tworzonych przez rozwiązania elementów systemu ekonomicznego w latach 1971 - 1980 uwzględnione zostaną trzy podokresy: 1971 – I połowa 1975 r., II półrocze 1975 - 1979 r. i rok 1980. Zasadność ich wyróżnienia wynika głównie z:

- dokonanych 1 czerwca 1975 r. zmian w strukturze organizacyjnej kraju, wpływających na szerokie przeobrażenia w sferze niewielkich jednostek;
- wdrażania w tym czasie w spółdzielczości (po okresie tzw. eksperymentów), rozwiązań systemowych charakterystycznych dla Wielkich Organizacji Gospodarczych (WOG);
- wprowadzenia pod koniec 1979 r. nowego systemu ekonomicznego dla uspołecznionego przemysłu drobnego, zasadniczo różniącego się od istniejącego w pozostałych sektorach gospodarczych.

Zakładana w strategii rozwoju na lata 1971 - 1975 dynamizacja produkcji rynkowej niewielkich przedsiębiorstw oraz aktywizacja gospodarcza małych miast były za sprawą rozwiązań systemowych i prowadzonej polityki ekonomicznej w znacznym stopniu realizowane. Duża część omawianych podmiotów (jednostki państwowego przemysłu terenowego, prywatne oraz spółdzielnie) funkcjonowała w lokalnym układzie organizacyjnym; wpływało to na wykształcanie się ich ekonomicznych związków z organami terytorialnymi. Oddziaływały one na dostosowanie do potrzeb lokalnego rynku profilu produkcyjnego małych jednostek, na powstawanie nowych i rozbudowę istniejących przedsiębiorstw itp. Wykorzystywały w tym celu m.in. budżet terenowy oraz poszerzającą się sieć instytucji realizujących preferencyjne zaopatrzenie surowcowo-materiałowe.

Małe uspołecznione przedsiębiorstwa uzyskały w pierwszym podokresie dostęp do dość znacznych środków finansowych; pozwalały one na powiększenie i częściowe odtworzenie ich potencjału wytwórczo-usługowego. Zostało to spowodowane przede wszystkim przez wyzwoloną w 1972 r. ekspansję inwestycyjną w gospodarce, zaniechanie koncepcji selektywnego rozwoju, a także uproszczenie zasad przyznawania kredytów bankowych. Rozwój omawianych jednostek odbywał się więc niejako „na fali” realizowanej polityki alokacyjnej.

Pozytywnie oddziaływało w tym kierunku także wprowadzanie nowych zasad wynagrodzeń, powodujące w konsekwencji znaczący wzrost ich poziomu.

Następowało zrównywanie się wysokości płac w małych i dużych przedsiębiorstwach; eliminowane tym samym zostawały perturbacje z angażowaniem siły roboczej do niewielkich, uspołecznionych podmiotów gospodarczych.

Dokonywane w tym czasie tzw. eksperymenty systemowe w spółdzielniach wyzwalały z kolei, istotny dla tworzenia ich możliwości rozwojowych, szeroki zakres swobody decyzyjnej. Następowało m.in. zmniejszanie liczby dyrektywnych wskaźników określających ekonomiczne zadania poszczególnych jednostek oraz ograniczanie limitowania środków służących do ich realizacji.

Dodatkowo, w kontekście możliwości rozwoju, ocenić należy wprowadzenie zasady wyłącznie pośredniego – poprzez system podatkowy – oddziaływania na sektor nieuspołeczniony; w tym celu dokonano korzystnej nowelizacji wielu przepisów prawnych (m.in. wprowadzono zwolnienie od podatków i opłat skarbowych dla niektórych nowo powstałych jednostek usługowych).

Wszystkie te pozytywne dla małych przedsiębiorstw zmiany w rozwiązaniach systemu w niewielkim stopniu implikowały dostrzeganie czy docenianie ich znaczenia dla funkcjonowania gospodarki, dla podwyższania jej efektywności. Realizowane były one przede wszystkim na marginesie szerokich przekształceń systemowych związanych z tworzeniem jednostek inicjujących, z reguły Wielkich Organizacji Gospodarczych.

Do dokonujących się przeobrażeń niewielkie podmioty włączone zostały w 1975 r. Poprzedzały je, a zarazem w dużym stopniu determinowały wprowadzone 1. czerwca tego roku zmiany administracyjne – dwustopniowy podział terytorialny kraju oraz organów terenowych. Spowodowały one zasadnicze przekształcenia organizacyjne w omawianym sektorze. Przestał istnieć państwowy przemysł terenowy (z wyjątkiem województwa warszawskiego i katowickiego). Jego jednostki wytwórcze przekazano odpowiednim ministerstwom branżowym, usługowe z kolei spółdzielczości³⁵. Również i ona zobowiązana została do odstąpienia wielu swych podmiotów produkcyjnych na rzecz tzw. klucza. Wszystkie małe i duże przedsiębiorstwa państwowe obowiązywały jednolite zasady ekonomiczno-finansowe.

Istotne przeobrażenia organizacyjne wystąpiły w tym czasie w spółdzielczości. Zlikwidowano m.in. organa wojewódzkie, a poszczególne jednostki przekazano pod nadzór związków branżowych o zasięgu krajowym. Zarazem zaczęto w niej wprowadzać, w oparciu o doświadczenia reprezentujących gospodarke państwową tzw. jednostek inicjujących, wiele korekt systemowych.

Charakteryzujące drugą połowę lat 70-tych zmiany, szczególnie zaś likwidacja państwowego przemysłu terenowego, implikowały organizacyjny chaos,

³⁵ Proces przejmowania przez przemysł kluczowy silnych, dobrze wyposażonych technicznie jednostek państwowego przemysłu terenowego zapoczątkowany został już w 1972 r. – po przejęciu funkcji koordynacji i nadzoru nad drobną wytwórczością przez Ministerstwo Handlu Wewnętrznego i Usług.

ograniczanie wytwórczości itp.; znajdowało to swe odzwierciedlenie na rynku w postaci pogłębiania się nierównowagi popytowej.

W literaturze przedmiotu wskazuje się, iż tzw. system wogowski sprzeczny był ze specyfiką funkcjonowania małych jednostek³⁶. Zauważyć jednak należy, że nie wszystkie jego teoretyczne założenia pozostawały w konflikcie z możliwościami ich rozwoju. Przyjmowano na przykład, iż produkcja dodana, jako miernik oceny działalności przedsiębiorstwa, zapewni maksymalny wzrost wytwarzania dóbr i ich sprzedaży (na rynek krajowy i eksport). W praktyce mogłoby to powodować wystąpienie w niewielkich jednostkach różnego rodzaju efektywnościowych reakcji opartych o charakteryzujące je własności. Tym bardziej, iż wskazany analizator „wzmocniony” był miernikiem zysku netto potęgującym, jak zakładano, zainteresowanie maksymalizacją wartości sprzedaży. Tendencje rozwojowe małych przedsiębiorstw wyzwałać także mogło wystąpienie przyjmowanej teoretycznie wysokiej korelacji pomiędzy produkcją dodaną a funduszem płac, stymulującej wzrost wydajności pracy, zmniejszanie zużycia surowców, materiałów itp. Do tak funkcjonujących, głównie w sferze założeń, rozwiązań nie dostosowane były w podokresie 1975-1979 inne elementy systemu ekonomicznego, często zresztą zmieniane, dopasowywane do bieżącej sytuacji gospodarczej.

Rozwiązania prawne rozdziły proces narastającej koncentracji w małych, państwowych jednostkach. Pojawiało się ich „ubezwłasnowalnianie” poprzez administracyjne włączanie do dużych przedsiębiorstw tzw. klucza; traciły one operatywność, inicjatywność, przedsiębiorczość. W konsekwencji udział rzeczywiste niewielkich, samodzielnych jednostek w układzie strukturalnym podmiotów gospodarczych znacznie malał. Podobne skutki powodował system prawny w spółdzielczości. Potęgująca się w niej pozioma i pionowa koncentracja implikowała powstawanie wielkich organizmów gospodarczych. W minimalnym jedynie stopniu uwzględniany zostawał grupowy charakter jej własności.

Rozwiązania tzw. wogowskie znacznie ograniczały, wręcz pozbawiały wielkie uspołecznione jednostki samodzielności decyzyjnej. Stąd na przykład przy konstruowaniu planów pomijane było ich własne rozeznanie popytu czy możliwości produkcyjnych. Przy wyborze rzeczowej struktury produkcji, jej skali abstrahowano od rachunku ekonomicznego. Jego podstawę stanowiły przyjęte na dany rok normatywy, wyznaczone obligatoryjnie zadania, wytyczne central, związków spółdzielczych itp. Uniemożliwiała to wystąpienie wielu charakteryzujących omawiane przedsiębiorstwa cech jakościowych³⁷.

³⁶ Por. np. S. Skowroński, *Małe przedsiębiorstwo...*, op. cit., s. 67.

³⁷ Pewna samodzielność decyzyjna wystąpiła w spółdzielczości bezpośrednio po wdrożeniu w 1975 r. nowego systemu ekonomicznego. Podstawy decyzji produkcyjnych poszczególnych jednostek nie stanowiły jednak potrzeby nierównoważonego rynku, lecz maksymalizacja wskaźnika rentowności oraz możliwości w zakresie zaopatrzenia surowcowo-materiałowego.

Wprowadzony w 1975 r. układ zasilania również znacząco ograniczał autonomię małych jednostek. Podejmowane przez nie decyzje finansowe musiały mieścić się w granicach nadrzędnie ustalonych reguł. Tworzone przez centrale WOG, związki spółdzielcze czy rady narodowe normatywy i limity, kształtujące środki służące do realizacji zadań gospodarczych niewielkich podmiotów, do minimum zmniejszały ich swobodę w zakresie odtwarzania, substytucji czy powiększania zasobów wytwórczych.

Przeniesienie procesów cenotwórstwa na pośrednie szczeble zarządzania rodziło w poszczególnych jednostkach wytwórczych i usługowych brak współzależności pomiędzy nakładami i efektami, uniemożliwiało stosowanie rachunku ekonomicznego. Eliminowane zostawały rynkowe zachowania małych przedsiębiorstw, zaś w makroskali następowało nasilanie się zjawisk inflacyjnych³⁸. Rola omawianych podmiotów w tych procesach sprowadzała się wyłącznie do składania propozycji cenowych organom nadrzędnym, pozwalających zapewnić wzrost wskaźnika produkcji dodanej.

Dokonane w 1977 r. korekty w systemie ekonomicznym m.in. ograniczały możliwości Wielkich Organizacji Gospodarczych w kształtowaniu cen; następowała dalsza centralizacja tego procesu³⁹. Jedyne niektóre jednostki spółdzielcze realizujące preferowane w tym czasie rodzaje usług uzyskiwały dość istotną swobodę cenową. Stosunkowo wysokie tempo ich efektów gospodarczych stanowiło przede wszystkim rezultat znacznego podniesienia poziomu cen. Ukształtowana w nich stopa zysku była często 4-5-krotnie wyższa w porównaniu ze spółdzielniami świadczącymi usługi, pozbawionymi samodzielności w tym zakresie⁴⁰. Zauważyć przy tym należy, iż osiągnięta rentowność wpływała m.in. na wysokość ruchomej części płacy spółdzielców.

Przyjęte zasady wynagradzania również nie stymulowały, w latach 1975-1979, rozwoju małych przedsiębiorstw. Zakładane bezpośrednie związki pomiędzy dynamiką produkcji dodanej a rozmiarami funduszu płac, w praktyce regulowane były przez centralnie ustalone współczynniki. Normatywy określały także zależności pomiędzy funduszem premiowym kierownictwa a wzrostem wskaźnika zysku. Jedynym w zasadzie przejawem autonomii małych jednostek w kwestiach podziału było określanie – i to w porozumieniu z kierownictwem jednostek nadrzędnych – tytułów nagród i premii oraz kryteriów i zasad ich przyznawania.

³⁸ Pod koniec 1975 r. okazało się, że wysokie wskaźniki wzrostu produkcji dodanej osiągnano poprzez dokonywane przez WOG-i czy związki spółdzielcze zmiany cen, przyczyniające się do wzrostu inflacji, do powstawania spirali płac i cen.

³⁹ Szerzej na ten temat zob. *System ekonomiczno-finansowy w wielkich organizacjach gospodarczych*, red. K. Cynar, K. Golinowski, PWE, Warszawa 1977.

⁴⁰ Por. M. Sadren, *Założenia zmodyfikowanego systemu ekonomiczno-finansowego spółdzielczości pracy*, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa 1978, s. 48.

Rozwiązania systemu płac – kryteria zaszeregowania pracowników, godzinowe stawki itp. – w małych przedsiębiorstwach państwowych i spółdzielczych były zbliżone. Zasady wynagrodzenia nie oddziaływały preferencyjnie, poprzez szczególne bodźce rozwojowe na jednostki o grupowej formie własności, stanowiące znaczną część omawianego sektora gospodarki. Średnia miesięczna płaca w spółdzielniach kształtowała się poniżej wynagrodzeń otrzymywanych w niewielkich, państwowych przedsiębiorstwach⁴¹. Symboliczne były środki finansowe przeznaczone na oprocentowanie udziałów członkowskich, podobnie jak i partycypacja członków w funduszu nagród tworzonym z części tzw. czyste nadwyżki.

Preferencyjne po 1977 r., jak wskazywano wcześniej, oddziaływanie państwa na rozwój usług spółdzielczości pracy oprócz istotnej swobody cenowej znajdowało swój wyraz m.in. w zwolnieniach obciążenia funduszu płac usługodawców, niedyrektywnym jego charakterze, w nielimitowaniu rozmiarów zatrudnienia itp.

Stosowane w praktyce gospodarczej omawianego podokresu, czyli w latach 1975–1979, syntetyczne mierniki oceny działalności przedsiębiorstwa (produkcja dodana, rentowność netto) tworzyć mogły istotne stymulatory rozwojowe niewielkich jednostek. Jednak występujące w rzeczywistości ograniczenia w ich autonomii, w możliwościach kształtowania cen, prowadzenia własnej polityki płacowej itp., a także panowanie rynku producenta znacznie zmniejszały rolę syntetycznych analizatorów w wyzwaniu, w małych państwowych i spółdzielczych przedsiębiorstwach, reakcji skierowanych „na rozwój”.

Pozytywne, z tego punktu widzenia, przeobrażenia systemowe wystąpiły w nieuspołeczniczonych jednostkach niewielkiej skali. Wiązały się one głównie z dokonanymi w drugiej połowie lat siedemdziesiątych zmianami zasad opodatkowania⁴²; polegały one przede wszystkim na znacznym podwyższeniu kwoty dochodu zwolnionego od podatku. W konsekwencji nastąpiła poprawa ekonomicznej sytuacji większości prywatnych podmiotów gospodarczych.

Pogłębiający się w końcu lat siedemdziesiątych kryzys gospodarczy spowodował dostrzeżenie potrzeby szerszego wykorzystania niektórych z potencjalnych cech niewielkich jednostek, związanych głównie z efektami podażowymi oraz z eksportem⁴³; rozwój ich nabrał wprost politycznego charakteru⁴⁴.

⁴¹ *Rocznik Statystyczny 1977*, GUS, Warszawa 1978, s. 90.

⁴² Reforma systemu podatkowego w sektorze nieuspołeczniczonym była skutkiem uchwalonego w dniu 4 listopada 1976 r. przez Biuro Polityczne KC PZPR, Prezydium CK SD i Prezydium Rządu – programu rozwoju usług i rzemiosła w roku 1977 wraz z zamierzeniami do 1980 r.

⁴³ Przez cały przedstawiany okres obniżał się udział małych przedsiębiorstw w krajowym eksporcie. Nie występowały pośrednie preferencje systemowe dla realizacji tego kierunku działalności gospodarczej; stosowane niekiedy administracyjne oddziaływanie na prowadzenie produkcji eksportowej wspierane było ułatwieniami zaopatrzeniowymi. (H. Morawski, *Ogólna charakterystyka...*, op. cit., s. 65).

⁴⁴ W 1979 r. odbyło się plenum KC PZPR poświęcone po raz pierwszy w historii powojennej Polski problematyce rozwoju uspołecznionego przemysłu drobnego.

Znalazło to swój prawny wyraz w uchwale rządowej⁴⁵, która zawierała nowe, zasadniczo odmienne od obowiązujących w pozostałych sferach działalności rozwiązania w zakresie planowania, systemu zaopatrzenia, zasad wynagradzania, handlu zagranicznego, inwestycji, finansowania, koordynacji działalności niewielkich jednostek.

Przepisy tej uchwały obowiązywały jedynie kilkanaście miesięcy, stąd bezzasadna wydaje się bardziej szczegółowa ich interpretacja. Niemniej podkreślenia wymagają pewne zawarte w jej treści bądź z niej wynikające kwestie. Po raz pierwszy bowiem w akcie prawnym zamieszczone zostało kryterium wyróżniania przedsiębiorstw przemysłu drobnego w oparciu o poziom zatrudnienia; przyjęto górną granicę 200 osób. Umożliwiła ona odtworzenie bezpośrednich związków niewielkich jednostek z organami administracji terenowej oraz uruchamiała procesy rewindykacji wielu państwowych przedsiębiorstw przemysłu terenowego, włączonych w poprzednich latach do tzw. klucza. Naruszała wreszcie zasadę jednolitości podstaw systemowych we wszystkich sferach działalności gospodarczej.

Z przedstawionych uwag wynika, iż w poszczególnych wyróżnionych podokresach lat 1971-1980 system ekonomiczny w różnym stopniu tworzył organizacyjne i funkcjonalne warunki do zwiększania stanu małych przedsiębiorstw, do wykorzystania w praktyce gospodarczej charakteryzujących je właściwości. Pozytywne tendencje w tym względzie, jak wykazano, występowały w pierwszym z wyróżnionych podokresów (1971-1975) oraz w roku 1980.

Dotychczasową analizę odnoszono do krajowych podmiotów niewielkiej skali. Abstrahowano w niej od występujących w polskiej rzeczywistości gospodarczej od 1977 r. tzw. przedsiębiorstw polonijno-zagranicznych. Zajmowały bowiem one wprost marginesową pozycję w ekonomice kraju; do 1980 r. było ich około 50 i zatrudniały ogółem nieco ponad 1000 osób⁴⁶. Lata 1977-1980 określić można jako okres obserwacji i ważenia decyzji przez potencjalnych inwestorów zagranicznych. Na ich podejmowanie negatywnie oddziaływały przede wszystkim luki w regulacjach prawnych oraz ich nieprecyzyjność, szczególnie w sprawach związanych z otrzymaniem zezwoleń na działalność gospodarczą. Zarazem stosunkowo niska była ranga aktów określających zasady funkcjonowania małych zagranicznych podmiotów. Pozytywnie na decyzje o uruchomieniu inwestycji w Polsce rzutowała z kolei sytuacja ekonomiczna; występująca nierównowaga popytowa gwarantowała nieograniczony zbyt. Wyrazem tego było realizowanie przez powstające przedsiębiorstwa

⁴⁵ Uchwała nr 167 Rady Ministrów z dnia 31 października 1979 r. w sprawie zasad systemu ekonomiczno-finansowego uspołecznionego przemysłu drobnego (nie publikowana).

⁴⁶ W. Kudła, *Powstanie i rozwój zagranicznych przedsiębiorstw drobnej wytwórczości*, w: *Drobna wytwórczość w PRL...*, op. cit., s. 95-102.

polonijno-zagraniczne głównie dóbr konsumpcyjnych na wewnętrzny rynek, oparte często na przestarzałych rozwiązaniach technologicznych. Tymczasem zakładano, iż podstawowym przedmiotem ich działalności będzie produkcja antyimportowa bądź eksportowa, bazująca na nowoczesnej, zachodniej technice.

5. 1981 - 1989

W okresie tym wystąpiła inicjacja oraz uruchomienie procesu reformowania gospodarki narodowej. Szczególnego podkreślenia wymaga zakładane w jego koncepcji odchodzenie od nakazowo-rozdzielczego sposobu funkcjonowania w kierunku mechanizmu rynkowego jako powszechnego sposobu alokacji zasobów w sferze produkcji i podziału. Dążenie ku aktywnemu wykorzystaniu stosunków towarowo-pieniężnych tworzyło wizję zmian w strukturze podmiotów gospodarczych na rzecz zwiększonej w niej partycypacji niewielkich jednostek⁴⁷.

Na ile więc w praktyce rozwiązania reformowanego w latach osiemdziesiątych systemu i determinowana przez nie polityka ekonomiczna rodziły możliwości do uczestnictwa małych przedsiębiorstw w życiu gospodarczym kraju? Przy udzielaniu odpowiedzi dostrzegać trzeba dużą dynamikę przeobrażeń systemowych. Utrudnia ona wyeksponowanie charakterystycznych, o w miarę jednolitych rozwiązaniach podokresów badawczych. Wskazane zmiany wiązały się przede wszystkim z procesem pogłębiania się recentralizacji gospodarki, rozpoczętym już w II połowie 1982 r. i trwającym do roku 1986; jego syntetycznym wyrazem było odchodzenie od rynku i mikroekonomicznych kryteriów działania. W latach następnych stanowiły one rezultat tzw. II etapu reformy, mającego w zamyśle jego twórców dokonanie jakościowych przeobrażeń systemu, powrotu do podstawowych jej założeń.

Istotne zainteresowanie podmiotami o niewielkiej skali wytwarzania w okresie prac koncepcyjnych nad reformą wynikało co najmniej z dwóch istotnych powodów. Z załamania się produkcji dużych przedsiębiorstw państwowych, a także z przekonania, iż poprzez rozwój łatwiej poddających się decentralizacji małych jednostek relatywnie szybko będzie można uzyskać istotne efekty podażowe. Stąd w dalszej analizie szczególnie eksponowane zostaną tworzone przez system ekonomiczny możliwości prorynkowych zachowań i działań niewielkich przedsiębiorstw. W końcowej części charakterystyki omawianego okresu syntetycznie przedstawiony zostanie wpływ na kolejne efekty małej skali (kosztowe, postępu technicznego, wymiany zagranicznej).

⁴⁷ Szerzej na ten temat zob. S. Nowacki, *Spółdzielczość w społecznej gospodarce rynkowej*, „Ekonomista” 1990, nr 4-5, s. 521 i nast.

Założony, rynkowy kierunek rozwoju rodził wiele oczekiwań od rozwiązań reformy ze strony niewielkich podmiotów. Przede wszystkim zapewniać miały one stabilność „reguł gry” i w konsekwencji stałość prowadzonej względem nich polityki społeczno-gospodarczej, uwzględniać ich szczególne uwarunkowania rozwojowe, a także pozwolić na wyrównanie z dużą skalą warunków startu oraz uczestnictwa w procesach ekonomicznych.

Małe przedsiębiorstwa włączone w charakterze „poligonu doświadczalnego” w drugiej połowie 1981 r., czyli z półrocznym wyprzedzeniem, w proces reformowania gospodarki⁴⁸, szybko zaadoptowały się do nowych warunków systemowych. Gwarantowały im one m.in. swobodę w planowaniu, szeroką samodzielność cenową i placową, dostępność do wszystkich źródeł zaopatrzenia, bezpośredniość kontaktów zagranicznych, liberalizację systemu podatkowego.

Nieuzasadnione z poznawczego punktu widzenia byłoby, jak należy sądzić, dokonanie szerszego, odrębnego wnioskowania na temat wpływu zmienionych rozwiązań systemu na rozwój niewielkich jednostek. Wynika to z kilku powodów, przede wszystkim zaś z krótkiego, półrocznego jedynie okresu ich funkcjonowania oraz wyłącznie eksperymentalnego charakteru.

Przyznać należy, iż małe przedsiębiorstwa uzewnętrzniły w tym czasie swoje atuty – szybko zareagowały zwiększeniem podaży wyrobów i usług przeznaczonych na nie zrównoważony rynek⁴⁹. Coraz wyższe było tempo uzyskiwanych przez nie efektów w kolejnych latach badanego okresu⁵⁰. Stanowiło ono wyraz szczególnie dynamicznego rozwoju nieuspołecznionej części małej skali, powodowanego zarówno przez rozwiązania systemowe jak i wiele innych przyczyn. Głęboka nierównowaga popytowa gwarantująca zbyt, wysoka inflacja i oczekiwany jej wzrost, deprecjacja pieniądza, „czarny” rynek itp. rodziły możliwości uzyskiwania, nie zawsze w rezultacie bardziej wydajnej i efektywnej pracy, znacznie wyższych dochodów w jednostkach prywatnych; pobudzały przedsiębiorczość, gospodarczą inicjatywę. Kolejną przyczynę dynamicznego rozwoju sektora nieuspołecznionego w latach osiemdziesiątych stanowiły ograniczone możliwości społecznie zorganizowanych form produkcji do wzrostu wytwórczości, do skutecznego konkurowania swymi wyrobami i usługami, do wchodzenia w poszerzające się luki towarowe na rynku.

⁴⁸ W oparciu o przepisy Uchwały 112 Rady Ministrów z 8 VI 1981 r. w sprawie rozwoju drobnej wytwórczości, „Monitor Polski” z 1981 r., Nr 15, poz. 120.

⁴⁹ Przy spadkowej tendencji produkcji przemysłu kluczowego w 1981 r. (o 13,2% w porównaniu z rokiem 1980) niewielkie przedsiębiorstwa funkcjonujące w ramach zmienionego systemu ekonomicznego zwiększyły wytwarzanie na rynek o 3,5%. (*Raport na temat stanu i zakresu wdrażania reformy gospodarczej w drobnej wytwórczości*, MHWiU, Warszawa, maj 1982, s. 7).

⁵⁰ Na przykład dynamika produkcji sprzedanej przemysłu prywatnego (mierzona w cenach stałych z 1980 r.) wynosiła w 1981 r. – 112,2%, w 1985 r. – 116,2%, w 1989 r. – 112,0%. (*Rocznik Statystyczny 1990*, GUS, Warszawa 1990, s. 260).

Obok znacznego podniesienia się stanu „tradycyjnych” jednostek nieuspołecznionych (przedsiębiorstwa prywatne, rzemiosło) na podkreślenie zasługuje relatywnie szybki w latach osiemdziesiątych wzrost liczby małych przedsiębiorstw bazujących na kapitale obcym⁵¹. Lokowanie środków finansowych w Polsce przez zagranicznych inwestorów nie wynikało z pobudek altruistycznych, lecz implikowane było kalkulacją ekonomiczną. Sytuacja gospodarcza ukierunkowywała, podobnie jak i w ostatnich latach poprzedniego okresu, działalność tych przedsiębiorstw głównie na podstawowe dobra konsumpcyjne i usługi bez większego, choć wstępnie zakładanego angażowania się w realizację produkcji proinnowacyjnej, proeksportowej. Szeroki również był zakres występowania w tym czasie nie rejestrowanej, nieformalnej działalności gospodarczej; szczególnie znaczącą pozycję zajmowała ona w sferze usług bytowych⁵².

Wgląd w poszczególne elementy systemu ekonomicznego lat osiemdziesiątych dokonany zostanie w oparciu o metodę stosowaną już przy charakterystyce poprzednich okresów badawczych. Umożliwi to ciągłość oceny jego wpływu na stan i tempo powstawania małych przedsiębiorstw. Zróznicowanie form własności implikuje z kolei konieczność prowadzenia „dwutorowej” analizy – oddzielnie do uspołecznionej i prywatnej części charakteryzowanych jednostek.

W podstawach prawnych reformowanego systemu uwzględniana była potrzeba ich rozwoju, szczególnie pod kątem dynamizacji efektów podażyowych oraz wykształcania się różnych układów własnościowych. Wyraz tego stanowiło uchwalenie licznych ustaw adresowanych bezpośrednio do omawianego sektora gospodarki⁵³. Powodowana przez nie znaczna częstotliwość zmian czy korekt w regulacjach prawnych rodziła wiele negatywnych skutków ekonomicznych. Miało na przykład miejsce równoległe funkcjonowanie sprzecznych, wprost wykluczających się przepisów, stwarzające wielopłaszczyznowe sytuacje konfliktowe. Jednocześnie występowały istotne opóźnienia w wydawaniu aktów wykonawczych, powodujące fragmentaryczność wdrażanych rozwiązań i ograniczoną ich skuteczność. Stąd przedstawiane przedsiębiorstwa, bez względu na

⁵¹ Por. *Rocznik Statystyczny Przemysłu 1991*, GUS, Warszawa 1991, s. 1.

⁵² Szerzej na ten temat zob. M. Wiśniewski, *Źródła i rozmiary drugiego obiegu gospodarczego*, „*Ekonomista*” 1985, nr 6.

⁵³ Spośród aktów prawnych tworzących podstawy do funkcjonowania jednostek niewielkich w latach 1981 - 1989 wymienić m.in. można: cytowaną już Uchwałę 112 Rady Ministrów z 8 VI 1981 r. w sprawie rozwoju drobnej wytwórczości; Ustawę z dnia 6 VII 1982 r. o zasadach prowadzenia na terytorium PRL działalności gospodarczej w zakresie drobnej wytwórczości przez zagraniczne osoby prawne i fizyczne, „*Dziennik Ustaw*”, z 1982. Nr 19, poz. 146; Ustawę z dnia 31 I 1985 r. o drobnej wytwórczości, „*Dziennik Ustaw*” z 1985. Nr 3, poz. 11; Ustawę z dnia 23 XII 1988 r. o działalności gospodarczej, „*Dziennik Ustaw*” z 1988 r. Nr 41, poz. 324; Ustawę z dnia 22 III 1989 r. o rzemiośle, „*Dziennik Ustaw* z 1989 r. Nr 17, poz. 92.

formę własności w latach 1981-1989, nie przełamały niewiary w trwałość regulacji systemowych, zaś dokonywane relatywnie często zmiany skutecznie je w tej opnie utwierdzały.

Zakładana w celach reformy „pełna” samodzielność podmiotów gospodarczych generować powinna istotne przeobrażenia w zastanym, negatywnie już wcześniej ocenionym układzie organizacyjnym małych przedsiębiorstw, w charakteryzujących je powiązaniach pionowych, poziomych itp. Tymczasem w rzeczywistości znaczne trudności towarzyszyły reaktywowaniu niewielkich jednostek państwowego przemysłu terenowego. Implikowane były one głównie brakiem narzędzi systemowych przełamujących opory w tym zakresie skupiających je dużych przedsiębiorstw, a także niewystępowaniem pozytywnych bodźców skierowanych do ich potencjalnych pracowników.

Z kolei spółdzielczość, pomimo wynikających z założeń reformy przemian organizacyjnych, minimalizacji szczebli pośrednich, ich „spłaszczania”, charakteryzowało przez cały omawiany okres znaczne rozbudowanie pionowej i poziomej struktury związków. Występowanie tych organów zmuszało poszczególne jednostki do finansowania ich działalności. Tymczasem wobec zrzeszonych spółdzielni przyjmowały one głównie pasywną postawę. W bardzo ograniczonym stopniu reagowały na ich potrzeby w postaci pomocy zaopatrzeniowej, finansowej, w zakresie badań rynku, łączenia zainteresowanych podmiotów do realizacji wspólnych zadań itp.

Niewielkie jednostki funkcjonują głównie, jak już wcześniej podkreślano, w lokalnym układzie gospodarczym. Obok realizacji efektów podaźowych, kosztowych itp. stanowić powinny istotne źródło pieniężnego zasilania władz municypalnych czy ogólnej – szeroko rozumianej zasobności danego terenu. Wymagało to wystąpienia pomiędzy nimi a administracją określonych zależności ekonomicznych.

W latach osiemdziesiątych szczególnie zaś w ich pierwszej połowie miała miejsce niejasna sytuacja wobec zasad, ram i form współdziałania terenowych organów władzy, z reprezentującymi różną własność przedsiębiorstwami o małej skali wytwarzania. Szereg słabych ekonomicznie uspołecznionych jednostek oczekiwało stanowiącej warunek ich przetrwania pomocy ze strony adaministacji. Tymczasem działania władz regionalnych w tym względzie były istotnie ograniczone⁵⁴. Świadczyło to o niedostatecznym wykształceniu się powiązań, tworzących wspólnotę interesów gospodarczych organów terenowych i małych przedsiębiorstw państwowych oraz spółdzielczych, służących lokalnemu środowisku.

Charakterystyka rozwiązań instytucjonalnych w sferze nieuspołecznionej wymaga wyróżnienia dwóch podokresów. W pierwszym z nich, obejmującym lata 1981-1988 coraz bardziej ograniczony stawał się bezpośredni nadzór

⁵⁴ Por. W. Czernasty, *Drobna wytwórczość w warunkach...*, op. cit., s. 40.

centralnej administracji gospodarczej nad jednostkami prywatnymi. Jenocześnie wiele regulacyjnych funkcji przejmowały władze terenowe (głównie w stosunku do rzemiosła, transportu, innych usług)⁵⁵. Wzrastała także liczba organów samorządowych w poszczególnych pionach małej skali. Utrwaliła się zarazem zasada obligatoryjnej przynależności do nich poszczególnych jednostek. Można sądzić, iż administracja centralna dążyła do wywierania wpływu na małe przedsiębiorstwa w sposób pośredni, przez kierownictwa tych organów.

Skomplikowany układ instytucjonalny występował w sektorze zagranicznych podmiotów gospodarczych. Koordynacją ich działań zajmował się Pełnomocnik Rządu do Spraw Zagranicznych Przedsiębiorstw Drobnej Wytwórczości. Powiązane także zostały one z wojewódzkimi organami administracji uprawnionymi do wydawania zezwoleń na prowadzenie działalności. Sprawy ich eksportu oraz importu pozostawały w gestii Ministra Handlu Zagranicznego oraz Handlu Wewnętrznego i Usług, zaś zasady i warunki dzierżawienia przez nie nieruchomości państwowych określał Minister Administracji, Gospodarki Terenowej i Ochrony Środowiska. Ta wielość powiązań nie przeszkadzała jednak we wskazanym już znacznym wzroście liczebności przedsiębiorstw zagranicznych oraz w istotnej dynamice ich wytwórczości przeznaczonej głównie na rynek wewnętrzny⁵⁶.

Dokonane w drugim z wyróżnionych podokresów (rok 1989) regulacje prawne sprowadzały rolę administracji terenowej do prowadzenia rejestracji tworzonych małych jednostek, a także, w niektórych przypadkach, do pełnienia funkcji tzw. organu koncesyjnego. Zlikwidowana została zasada obligatoryjnej przynależności omawianych przedsiębiorstw do organów samorządowych; spowodowało to m.in. wyraźne ograniczenie biurokratycznego charakteru ich działalności (na przykład w cechach rzemieślniczych) Pewne niekonsekwencje z kolei towarzyszyły zmianom instytucjonalnym w sektorze podmiotów zagranicznych. Funkcje koordynacyjne dla części z nich pełniły organa terenowe (urzędy wojewódzkie); dla pozostałych, działających w oparciu o zmienione w 1988 r. przepisy prawne – Agencja d/s Inwestycji Zagranicznych⁵⁷.

Zawarte w założeniach reformy gospodarczej 3 „S” (samodzielność, samorządność, samofinansowanie) teoretycznie określało sposób podejmowania

⁵⁵ Funkcjonujące w ramach urzędów wojewódzkich wydziały drobnej wytwórczości oprócz wydawania zezwoleń na wykonywanie rzemiosła prowadziły politykę lokalizacyjną związaną z rozmieszczeniem zakładów, udostępnianiem działek, a także stosowały ulgi w podatku od nieruchomości.

⁵⁶ Szerzej na ten temat zob. A. Całus, J. Marciniuk, G. Wujek, *Ocena systemu prawnego działalności gospodarczej zagranicznych przedsiębiorstw drobnej wytwórczości*, „Inter-Polcom”, nr 12, s. 12.

⁵⁷ Ustawa z dnia 23 XII 1988 r. o działalności gospodarczej z udziałem podmiotów zagranicznych, „Dziennik Ustaw” z 1988 Nr 41, poz. 325.

decyzji przez poszczególne podmioty gospodarcze. Przyjmowana w tym zakresie swoboda była w praktyce ograniczona przez wiele różnorodnych przyczyn⁵⁸.

Procesy decyzyjne w małych uspołecznionych przedsiębiorstwach były odnoszone przede wszystkim do krótkich okresów i posiadały zachowawczy charakter, oparty na zasadzie minimalizacji ryzyka. Stanowiło to nie tylko wyraz asekurancja kadry kierowniczej. Implikowane było głównie przez zachowania podmiotów bliższego otoczenia oraz funkcjonowanie kolejnych elementów systemu ekonomicznego. Na przykład sposób działania odbiorców znacząco ograniczał związki bezpośrednich wytwórców z rynkiem. Z kolei dostawcy, wpływając na zaopatrzenie surowcowo-materiałowe, mogli istotnie utrudniać realizację zamierzeń dotyczących charakteru produkcji, kierunków jej zmian, założonej technologii itp. Stąd punktem wyjścia decyzji wytwórczych stawały się często, w warunkach ograniczeń zasobowych, możliwości dostępu do poszczególnych czynników produkcji.

Rozwiązania reformowanego systemu ekonomicznego, rodząc zainteresowanie niewielkich uspołecznionych jednostek wynikami finansowymi opartymi o zysk, nie stymulowały w zasadzie dążenia do ich maksymalizacji. Powodowały, iż zadowalały się one osiągnięciem pewnego, wymaganego względami reprodukcji poziomu rentowności przy relatywnie niedużym wysiłku i kłopotach. Problem ten zostanie dokładniej przedstawiony w trakcie charakterystyki sposobu działania mierników oceny omawianych przedsiębiorstw.

Wskazane zachowawcze reakcje państwowych i spółdzielczych jednostek sprowadzały się zatem, w syntetycznym ujęciu, do utrzymania dotychczasowej pozycji na rynku. W praktyce wiązało się to, jak zauważono, z realizacją asortymentu produkcji określonego przez możliwości zaopatrzeniowe i gwarantującego wymaganą, acz nie maksymalną rentowność. Nie tworzyło to zrębów do konkurencji, podobnie jak ogromna chłonność rynku, na którym nie występowały żadne ograniczenia podaży⁵⁹.

W większości małych przedsiębiorstw państwowych i spółdzielczych pojawiła się funkcyjna zależność pomiędzy rodzajem działalności a wysokością osiąganego wskaźnika rentowności. Znaczny udział w niej usług nie pozwalał często na uzyskiwanie oczekiwanego jego poziomu. Stąd też wiele omawianych jednostek podjęło decyzję o istotnym ograniczeniu bądź zaprzestaniu ich świadczenia⁶⁰.

⁵⁸ Por. J. Mujżel, *System funkcjonowania gospodarki i jego ewolucja*, w: *Funkcjonowanie gospodarki polskiej. Doświadczenia, problemy, tendencje*, Red. J. Mujżel, Sz. Jakubowicz, PWE, Warszawa 1984, s. 49 i nast.

⁵⁹ S. Dulski, *Quo vadis reformo lat osiemdziesiątych?*, w: *Kierunki reformy lat osiemdziesiątych*, Materiały i Prace IFGN, Wyd. SGPiS, Warszawa 1989, s. 43.

⁶⁰ W roku 1980 zatrudnienie w uspołecznionych jednostkach realizujących usługi bytowe wynosiło 345,5 tys. osób, w roku 1985 – 267,7 tys., zaś w 1987 r. – 230,0 tys.; spadło więc w ciągu 7 lat o 33,4%. (*Działalność usługowa za lata 1980-1988*, GUS, Warszawa 1989, s. 112).

Kryzys w usługach realizowanych przez uspołecznione przedsiębiorstwa oceniany był powszechnie jako rezultat działania rozwiązań systemu ekonomicznego. W związku z tym wskazywano na potrzebę czy wręcz niezbędność stosowania ulg i różnego rodzaju preferencji rozwojowych⁶¹. Odmienne stanowisko przedstawił Cz. Niewadzi pisząc iż „...to nie reforma spowodowała regres w uspołecznionej działalności usługowej, lecz wadliwość i kruchość ekonomicznych podstaw, na jakich bazował jej rozwój w systemie nakazowo-rozdzielczym”⁶². Poszczególne jednostki – zdaniem cytowanego autora – nie wytrzymały konfrontacji z nowymi regułami gry ekonomicznej, pomimo iż mogły w miarę samodzielnie podejmować podstawowe decyzje ekonomiczne. Należy zgodzić się z tą opinią. Jednocześnie można poszerzyć listę przyczyn niskiej rentowności usług o różnego rodzaju nieprawidłowości wewnątrzorganizacyjne prowadzące do występowania szeroko rozumianej niegospodarności w omawianych jednostkach⁶³.

Różniące się od przedstawionych wyżej ekonomiczne zachowania i reakcje charakteryzowały przedsiębiorstwa sektora nieuspołecznionego. Występujące motywacje do podejmowania pracy na własny rachunek i ryzyko, wsparte w miarę liberalnymi rozwiązaniami systemowymi, znajdowały swój wyraz w dynamicznym wzroście liczby prywatnych jednostek oraz zatrudnionych w nich osób⁶⁴. Ich decyzje w zakresie wyboru rodzaju działalności gospodarczej kształtował zarówno rynek jak i możliwości zaopatrzenia się w czynniki wytwórcze. Wskazywane odchodzenie jednostek uspołecznionych od realizacji usług stymulowało ekspansję prywatnych placówek w tej właśnie sferze gospodarki. Również niedobory zasobowe nakłaniały do podejmowania działalności pracochłonnej, wymagającej niewielkiego wyposażenia technicznego, ograniczonego zaopatrzenia w środki produkcji, małej powierzchni lokalowej itp., czyli do świadczenia różnorodnych usług. Tendencje te charakteryzowały cały omawiany okres.

Szczególne promowanie indywidualnej przedsiębiorczości nastąpiło pod koniec 1988 r.; stanowiło ono skutek wejścia w życie wskazanych już nowych regulacji prawnych. Zewnętrzny jego wyrazem była dalsza, znaczna dynamika powstawania małych przedsiębiorstw, wśród których dominowały jednostki

⁶¹ W gospodarce występowały niewielkie uspołecznione przedsiębiorstwa świadczące usługi, które osiągały nie gorsze wyniki (w zakresie rentowności, poziomu wynagrodzeń itp.) od jednostek typowo produkcyjnych. (Cz. Niewadzi, *O ekonomicznych, politycznych i ideologicznych...*, op. cit. s. 26).

⁶² Ibidem, s. 25.

⁶³ W latach osiemdziesiątych szczególnie rozpowszechnione było nielegalne, prowadzone na własny rachunek świadczenie usług, przy nieodpłatnym korzystaniu z narzędzi i części zamiennych przedsiębiorstw. Następowoło nieformalne, zwiększające atrakcyjność pracy w omawianych jednostkach podnoszenie wynagrodzeń, wpływające na nieopłacalność działalności usługowej.

⁶⁴ W r. 1980 zatrudnienie w nieuspołecznionych jednostkach realizujących usługi bytowe wynosiło 250,0 tys. osób, w roku 1985 – 329,3 tys., zaś w 1987 r. – 352,0 tys.; wzrosło więc w ciągu 7 lat o 40,3% (Źródło: – jak w przyp. 60).

realizujące usługi⁶⁵. Pod koniec lat osiemdziesiątych w szczególnie szybkim tempie rozwijał się jeden ich rodzaj – handel.

Niewielki udział nieuspołecznionych podmiotów w działalności produkcyjnej w dalszym ciągu powodowany był przez istotne niedobory czynników wytwórczych. Pomimo włączenia do rozwiązań systemowych stymulatorów propodażowych, skala braków zaopatrzeniowych ograniczała ich skuteczność⁶⁶. Uwagi te bezpośrednio wiążą się z funkcjonowaniem kolejnego z elementów systemu ekonomicznego – ze sposobem zasilania w czynniki produkcji. Determinował on, jak już wskazano, istotne perturbacje w realizacji, wielu teoretycznie przypisanych małym przedsiębiorstwom gospodarczych funkcji⁶⁷.

Pomimo przyjęcia w miarę jednolitych zasad dostępu do źródeł zaopatrzenia dla wszystkich jednostek o niewielkiej skali wytwarzania, ich rzeczywiste możliwości w tym zakresie były bardzo zróżnicowane⁶⁸. Istotnej pomocy, na przykład w pozyskiwaniu zasobów, podmiotom o państwowej i grupowej formie własności udzielać miały organy nadrzędne. Stąd, jak można sądzić, przetrwanie całego okresu przez związki branżowe w spółdzielczości, stanowiło skutek iluzorycznych w dużym stopniu założeń, że rozwiążą problemy zaopatrzenia materiałowo-technicznego w zrzeszonych w nich jednostkach. W pierwszej połowie lat osiemdziesiątych w dość znacznym zakresie warunkował jego zabezpieczenie udział uspołecznionych małych przedsiębiorstw w realizacji tzw. programów operacyjnych.

Posiadający status pełnoprawnego partnera podmiotów państwowych i spółdzielczych sektor prywatny korzystał głównie z bezpośrednich zakupów u producentów. Część jego jednostek, o dużej „sile przebicia”, charakteryzowały niewielkie perturbacje zaopatrzeniowe. Ograniczenia zasobowe wykształciły bowiem czy raczej rozwinęły system nielegalnych przyływów deficytowych środków. Także przedsiębiorstwa zagraniczne bazowały w latach osiemdziesiątych przede wszystkim na krajowych surowcach i materiałach; stąd zakładane łączenie ich działalności z importowanymi czynnikami produkcji nie znajdowało odzwierciedlenia w realiach ekonomicznych.

Podkreślić należy, iż rozwiązania w zakresie sposobu zasilania w latach 1981-1989 nie spowodowały wystąpienia mechanizmu efektywnej alokacji zasobów, gwarantującego maksymalizację bezpośrednich korzyści dla społeczeństwa oraz wpływów budżetowych.

Dynamicznie powstające małe przedsiębiorstwa koncentrowały się przede wszystkim na bieżącej działalności gospodarczej. Brak ich zainteresowania

⁶⁵ Na przykład wskaźnik zorientowania nowopowstałych, małych jednostek na produkcję przemysłową lub przemysłowo-usługową wyniósł w 1989 r. tylko 16,3%.

⁶⁶ Do stymulatorów propodażowych należały m.in. gwarancje zaopatrzeniowe (w tym z importu), preferencje podatkowe oraz cenowe.

⁶⁷ Por. E. Bittnerowa, P. Gruszka, R. Kamiński, *Nowe przedsiębiorstwa uspołecznionej przemysłu drobnego*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 1989, z. 3, s. 236 i nast.

⁶⁸ W latach osiemdziesiątych występowały trzy zasadnicze źródła zaopatrzenia materiałowo-technicznego: centralne i terenowe rozdzielnictwo, bezpośrednie zaopatrzenie u producentów oraz import.

własnym rozwojem wynikał z kilku przyczyn. Duża zmienność rozwiązań systemowych generowała niepewność co do funkcjonowania w kolejnych latach. W jednostkach uspołecznionych, pomimo oparcia mierników ich oceny o zysk, ograniczone były możliwości tworzenia nadwyżek, a tym samym samofinansowania procesów rozwojowych. Utrudniony w dużym stopniu, m.in. w związku z brakiem wyspecjalizowanych banków, był również dostęp do zewnętrznych źródeł pieniężnych. Dalsze ograniczenia w tym zakresie spowodowała dokonana w 1989 r. reforma systemu bankowego wprowadzająca ruchomą, zmienianą co miesiąc stopę oprocentowania kredytu. Uniemożliwiła ona podejmowanie realnych średnio- czy długookresowych decyzji gospodarczych.

Istnienie wielu systemowych i pozasystemowych utrudnień negatywnie wpływało na zakres i dynamikę inwestowania w Polsce przez kapitał zagraniczny (nie występowały na przykład gwarancje rządowe, podwójny był do 1990 r. kurs dewiz, miała miejsce niespójność przepisów celnych oraz niedostatek informacji). Nie wykształcone były także żadne motywacje do wytwarzania przez przedsiębiorstwa kluczowe małowabarytowych, uniwersalnych maszyn, urządzeń, przyrządów niezbędnych do realizacji produkcji w małej skali i świadczenia usług. Jednocześnie bardzo ograniczone były możliwości dokonywania bezpośredniego importu tych czynników.

W charakterystyce funkcjonowania cen stanowiących kolejny z elementów systemu ekonomicznego szczególnie podkreślić należy, iż szeroka w latach osiemdziesiątych samodzielność ich kształtowania w warunkach głębokiej nierównowagi popytowej znacząco zmniejszała lub wręcz eliminowała motywacje do obniżania kosztów⁶⁹. Stąd racjonalnym z punktu widzenia małego przedsiębiorstwa działaniem stawał się wzrost efektów powodowany podnoszeniem cen. Reakcje rynku nie były w istniejącej rzeczywistości gospodarczej gwałtowne. Właściwie do końca omawianego okresu nie pojawiła się bariera popytu na produkty realizowane przez niewielkie jednostki; odgrywała ona również mało znaczącą rolę w usługach bytowych.

Wskazać jednocześnie można, na obserwowane w latach osiemdziesiątych dość zasadnicze różnice w możliwościach dowolnego ustalania cen pomiędzy większością małych przedsiębiorstw a jednostkami dużymi. Było to skutkiem presji społecznej, domagania się kontrolowania prawidłowości ich kształtowania, szczególnie w odniesieniu do wyrobów i usług realizowanych przez podmioty niewielkiej skali. W sytuacji tej dość typowym ich działaniem stawało się dokonywanie kosztownej kalkulacji cen umownych, uzasadniającej ich wysokość ingerującym często, różnym zewnętrznym organom kontrolnym.

Wpływ rozwiązań ukształtowanego w latach osiemdziesiątych systemu płac na szeroko rozumiany rozwój uspołecznionych małych jednostek, scharak-

⁶⁹ Por. W. Grzybowski, *Stan nierównowagi i czynniki jego przezwyciężania*, w: *Ekonomiści gospodarce narodowej*, red. W. Grzybowski, Wyd. UMCS, Lublin 1987, s. 23.

teryzować można następująco: jako podstawowe narzędzie motywacji pracowniczych nie stanowił on znaczącej, bezpośredniej przyczyny ich niedostatecznej dynamiki i efektywności gospodarczej.

Zakodowany był w nim instrument oddziaływania na relację: płace – wyniki gospodarcze w postaci tzw. obciążeń na Państwowy Fundusz Aktywizacji Zawodowej (PFAZ). Jego podstawowym celem było wiązanie wzrostu wynagrodzeń z uzyskanym przez przedsiębiorstwo przyrostem produkcji netto (produkcji sprzedanej)⁷⁰. Powinien on zatem tworzyć bodźce do racjonalizacji zatrudnienia, wzrostu produkcji, wydajności pracy, poprawy wykorzystania surowców, materiałów, majątku produkcyjnego itp.

W rzeczywistości gospodarczej omawianego okresu możliwości stymulującego działania wskazanego rozwiązania w małych uosobionych jednostkach były ograniczone. Bariery stanowiły m.in. utrudnienia zaopatrzeniowe nie pozwalające na pełne wykorzystanie potencjału wytwórczego czy w odniesieniu do usług problemy z podwyższaniem efektów spowodowane niemożliwością skrócenia czasu ich świadczenia (np. ze względów technologicznych). Utrudniały one w istotnym stopniu eliminowanie dysproporcji płacowych pomiędzy dużymi i małymi przedsiębiorstwami. Konsekwencje niekonkurencyjnego często poziomu wynagrodzeń w tych ostatnich stanowiła m.in. duża fluktuacja kadr czy zupełnie przypadkowe angażowanie osób nie posiadających żadnych predyspozycji do pracy w niewielkich jednostkach⁷¹. Skutkiem tego była na przykład niska w wielu przypadkach jakość produkowanych wyrobów, niewłaściwy stosunek do usługobiorcy itp.

Bariery wzrostu produkcji często powodowały wystąpienie w małych uosobionych przedsiębiorstwach działań zmierzających do utrzymania takiego poziomu szeroko rozumianych płac, który jeszcze pozwalał na stabilizację zatrudnienia. Polegały one na łączeniu wzrostu dochodów pracowniczych nie z efektami, a z rachunkiem nakładów. Innymi słowy – wiele elementów wynagrodzeń, których podstawą powinien być osiągnięty przez podmiot gospodarczy rezultat, włączano w koszty⁷². Tworzyło to zarazem „obiektywne”

⁷⁰ Wskaźnik obciążeń na PFAZ w przedstawionej postaci został wprowadzony od początku 1982 r. Jego działanie w małych przedsiębiorstwach zostało szczegółowo zinterpretowane w opracowaniu: W. Czernasty, *Skuteczność systemu motywacji...*, op. cit., s. 25 i nast. W założeniach reformy punktem odniesienia kształtowania płac miała być rentowność. Tymczasem w praktyce poziom wynagrodzeń powiązany z tradycyjnymi miernikami produkcji; stanowiło to jedną z konsekwencji wskazanego procesu recentralizacji gospodarki polskiej w latach 1982 - 1986.

⁷¹ W przeprowadzonych w 1985 r. przez autora badaniach ankietowych najczęściej eksponowanymi przez usługodawców motywami podjęcia pracy w małej jednostce była bliska jej odległość od miejsca zamieszkania oraz zupełny przypadek. (W. Czernasty, *Spoleczne aspekty rozwoju usług spółdzielczych*, „Zeszyty Historyczno-Polityczne Stronnictwa Demokratycznego 1986”, z. 3, s. 43 i nast.).

⁷² W początkowym okresie wdrażania reformy w spółdzielniach wliczano w koszty oprocenowanie udziałów członkowskich oraz koszty utrzymania jednostek nadrzędnych. Później zdecydowano

podstawy do wzrostu cen i tym samym eliminowało obawy przed wynikami często dokonywanych w tym zakresie kontroli.

Wyrazem zachodzących w latach osiemdziesiątych zmian w stosunkach podziału było wzrastanie ekonomicznej pozycji osób zaangażowanych w dynamicznie rozwijającym się sektorze prywatnym oraz wykonawców wszelkiej nierejestrowanej działalności gospodarczej. Przy ogólnym spadku stopy życiowej społeczeństwa, pogłębiającym się zróżnicowaniu dochodów w sferze społecznej i nieuspołecznionej pojawiało się wiele napięć społecznych. Ich głównym źródłem stanowiła sprzeczność interesów pomiędzy zatrudnionymi w obu sektorach wywołana odmienną skalą wyrzeczeń związanych z wychodzeniem z kryzysu. Z drugiej zaś strony rosnąca siła ekonomiczna właścicieli prywatnych przedsiębiorstw generowała coraz silniejsze artykułowanie przez nich własnych interesów oraz wzrost ich aktywności społecznej i wpływów politycznych. Pomimo wzrastającej pozycji tych grup społeczeństwa istniejąca sytuacja gospodarcza (trudności z zasilaniem w zasoby, nie wykształcony rynek, brak konkurencji, inflacja itp.) nie stymulowała procesów rozwojowych wewnątrz niewielkich jednostek, opartych na postępie technicznym, szeroko rozumianej innowacyjności.

O działaniu systemu mierników w latach osiemdziesiątych kilkakrotnie już wspomniano. W małych przedsiębiorstwach państwowych i spółdzielczych, jak podkreślano, w zasadzie nie występowały bodźce do ich maksymalizacji, mimo iż podstawę oceny stanowił zysk. Jego poziom kreowały przede wszystkim zmieniające się ekonomiczne „reguły gry”. Już pod koniec 1982 r. miało miejsce odchodzenie od rentowności jako płaszczyzny odniesienia kształtowania płac na rzecz tradycyjnych mierników produkcji. Zarazem progresywny podatek dochodowy często wprost wymuszał osiągnięcie, uznanego z punktu widzenia interesu małej jednostki za optymalny, relatywnie niskiego poziomu zysku. Jednocześnie wzrastające możliwości samodzielnego ustalania cen stawały się, jak wcześniej pisano, czynnikiem zmniejszającym lub wręcz eliminującym dążenia do obniżania kosztów w celu jego wzrostu. Podobne znaczenie posiadało, szczególnie w pierwszych latach przedstawianego okresu, stosowanie względem niewielkich uspołecznionych jednostek różnorodnych ulg i zwolnień. Zauważyć także należy, iż zysk uzyskany w warunkach głębokiej nierównowagi popytowej był zupełnie nieweryfikowalny przez rynek, nie wiązał bowiem działalności niewielkich przedsiębiorstw z jego potrzebami.

Niewykształcenie stymulatorów nakłaniających do maksymalizacji miernika znajdowało swe odzwierciedlenie w ekonomicznych reakcjach omawianych jednostek – na przetrwanie. Nie dostosowane do ich potrzeb rozwojowych były bowiem możliwości tworzenia odpowiednich funduszy.

wana ich większość zaczęła w nie włączać również premie, godząc się na często niższy, lecz gwarantowany ich poziom. W niektórych jednostkach spółdzielczych elementem kosztów stawały się także wypłaty tzw. czystej nadwyżki.

Znaczące motywacje do wzrostu produkcji, obniżki kosztów własnych itp. stanowić mogły rozwiązania systemu podatkowego. Dość istotnie reagowały na nie nieuspołecznione małe jednostki. Przykładem wpływu zmiany skali opodatkowania na ich zachowania może być znaczne zmniejszenie od 1984 r. dynamiki tworzenia zagranicznych przedsiębiorstw drobnej wytwórczości; stanowiło ono głównie skutek zastosowania wobec nich podwyższonych stawek podatku dochodowego w roku poprzednim. Z kolei w miarę stabilny rozwój rzemiosła był w istotnej mierze rezultatem prowadzonej wobec niego polityki Ministerstwa Finansów. Polegała ona ogólnie na dostosowywaniu rozwiązań podatkowych do charakteryzującego gospodarkę tempa inflacji. W 1989 r. nastąpiło zliberalizowanie zasad opodatkowania niewielkich przedsiębiorstw. Obniżona została skala podatku dochodowego w spółdzielczości, firmach polonijnych, spółkach z udziałem kapitału obcego; uproszczono także sposób jego naliczania w rzemiośle. Zmiany te umożliwić miały realizację przyjętych w Planie Konsolidacji Gospodarki Narodowej działań zmierzających do stworzenia w pełni równorzędnych dla wszystkich podmiotów gospodarczych warunków działalności i rozwoju.

W dotychczasowych rozważaniach oceniano głównie wpływ funkcjonującego w latach osiemdziesiątych systemu ekonomicznego na efekty podażowe małych podmiotów gospodarczych. Obecnie zaprezentowana zostanie w syntetycznym ujęciu jego rola w kształtowaniu innego rodzaju rezultatów – kooperacyjnych, w zakresie postępu technicznego i eksportu.

Duże przedsiębiorstwa jedynie w niewielkim stopniu przejawiały zainteresowanie współpracą kooperacyjną z jednostkami niewielkimi, pomimo wielu, wskazanych już wcześniej potencjalnych korzyści z niej wynikających⁷³. Było to spowodowane przede wszystkim niewykształceniem przez rozwiązania systemowe motywacji do obniżania nakładów i tworzenia nadwyżek finansowych czy istnieniem kosztowej formuły kształtowania cen. Zarazem nierównowaga w zakresie zasobów determinowała częste kierowanie się przy wyborze produkcji możliwościami zaopatrzeniowymi, a nie potrzebami rynku. W konsekwencji wiele identycznych dóbr wytwarzały duże i małe przedsiębiorstwa przy wyższym, w porównaniu ze specjalizacją, poziomie kosztów.

Wiele nieuspołecznionych jednostek dążyło do aktywnego uczestniczenia w procesie kooperacji. Nie wynikało to jednak z oddziaływania rozwiązań systemowych. Wprost przeciwnie, obowiązujące jeszcze w pierwszej połowie lat osiemdziesiątych nie dostosowane do realiów ekonomicznych przepisy prawne

⁷³ Związki kooperacyjne dużych i małych przedsiębiorstw polegały głównie na wytwarzaniu przez te ostatnie prostych w konstrukcji części i podzespołów dla producentów finalnych (np. dla przemysłu samochodowego) bądź na świadczeniu usług, przede wszystkim w zakresie obróbki mechanicznej. Wykonywały je często niewielkie jednostki utworzone przez byłych pracowników dużych przedsiębiorstw uczestniczących we współpracy. W drugiej połowie lat osiemdziesiątych przedmiotem kooperacji stały się również usługi transportowe.

tworzyły szereg formalnych ograniczeń przy zlecaniu prac prywatnym wykonawcom⁷⁴. Zainteresowanie współpracą implikowały przede wszystkim możliwości zmniejszenia bądź wyeliminowania perturbacji w zaopatrzeniu surowcowo-materiałowym, które zapewniał kooperant. Z drugiej zaś strony znaczna elastyczność i uniwersalność aparatu wytwórczego umożliwiały szybkie dostosowanie do wszelkich jego wymagań⁷⁵.

W omawianym okresie zaczęła się także rozwijać współpraca kooperacyjna niektórych niewielkich jednostek z partnerami zagranicznymi; przybierała ona głównie formę „wewnętrznego eksportu” relatywnie taniej w Polsce siły roboczej.

Angażowanie się małych jednostek w szeroko rozumianą innowacyjność następować może w sposób wymuszony bądź stymulowany. Ten pierwszy implikuje przede wszystkim istnienie w gospodarce konkurencji rynkowej. Nie miała ona miejsca w prezentowanych latach w Polsce. Tym samym więc nie występował podstawowy pozasystemowy bodziec do wdrażania postępu technicznego, stosowania różnych udoskonaleń technologiczno-organizacyjnych, podnoszenia nowoczesności wytwarzanych wyrobów itp. Stymulowanie przez państwo tych procesów w małych podmiotach gospodarczych wprowadzone zostało w 1987 r. przepisami Ustawy o jednostkach innowacyjno-wdrożeniowych⁷⁶. Podstawowe narzędzia systemowe mające wywołać ich proinnowacyjne zachowania stanowiły przede wszystkim gwarancje zaopatrzeniowe, preferencje podatkowe, pełna samodzielność cenowa.

Trudno w zasadzie ocenić ich bodźcowe znaczenie przez pryzmat dynamiki rozwojowej omawianego typu przedsiębiorstw⁷⁷. Niewielka ich liczebność w latach 1987 - 1989 mogła bowiem stanowić nie tylko skutek niedostatecznie motywacyjnego oddziaływania zastosowanych narzędzi, lecz i być wyrazem różnych formalnych ograniczeń. Niemniej funkcjonowanie nielicznych jednostek innowacyjnych umożliwiło wprowadzenie licznych wdrożeń do produkcji na większą skalę; niektóre z nich podjęły działalność mieszczącą się w ramach tzw. wiodących branż – np. w dziedzinie biotechnologii, nowych materiałów, aparatury medycznej i farmacji⁷⁸.

⁷⁴ Za przykład może posłużyć obowiązywanie do połowy lat osiemdziesiątych Ustawy z dnia 28 XII 1957 r. o dostawach, robotach i usługach na rzecz jednostek państwowych, „Dziennik Ustaw” z 1958 r. Nr 3, poz. 7.

⁷⁵ Pozytywną rolę w tworzeniu związków kooperacyjnych zaczęły pełnić odbywające się corocznie w Poznaniu Targi Drobnej Wytwórczości.

⁷⁶ Ustawa z dnia 16 VIII 1987 r. o jednostkach innowacyjno-wdrożeniowych, „Dziennik Ustaw” z 1987 r. Nr 22, poz. 126. Podstawowym ich zadaniem było dokonanie wdrożenia naukowo-technicznego lub wynalazku i udokumentowanie możliwości jego zastosowania w dużej skali. Działać one miały w sferze produkcji, obrotu, organizacji wdrożeń.

⁷⁷ Do połowy 1989 r. zarejestrowane zostały 602 małe jednostki inwestycyjne, czyli ułamek procenta wszystkich niewielkich przedsiębiorstw – w tym 212 podmiotów państwowych, 8 spółdzielni, 44 spółki i 338 jednostek osób fizycznych. (Materiały Urzędu d/s Postępu Naukowo-Technicznego i Wdrożeń).

⁷⁸ Szacuje się, iż do połowy 1990 r. jednostki wdrożeniowe podjęły produkcję 1 523 nowych wyrobów i realizację 234 nowych usług. (Materiały Urzędu d/s Postępu Naukowo-Technicznego i Wdrożeń).

W omawianym okresie, wzorem krajów wysoko rozwiniętych, wprowadzone zostały zamówienia rządowe. Ich rola w gospodarkach rynkowych sprowadza się przede wszystkim do stymulowania produkcji nowoczesnych wyrobów opartych na tzw. wysokiej technice, do pobudzania procesów innowacyjnych. Tymczasem w naszej gospodarce podstawowy cel zamówień rządowych stanowiła poprawa sytuacji rynkowej, umożliwienie zaspokojenia wielu podstawowych potrzeb konsumpcyjnych. W zasadzie zajęły one miejsce powszechnie stosowanych w poprzednich okresach nakazów.

Zniesione zostały, kierowane do małych przedsiębiorstw w poprzednich okresach, dyrektywne zadania eksportowe wspierane gwarancjami zaopatrzeniowymi. W latach osiemdziesiątych zastąpiły je narzędzia pośredniego oddziaływania – kurs walutowy, ulgi w podatku dochodowym i od ponadnormatywnych wynagrodzeń, rachunek odpisów dewizowych; zakładano również preferencje w zasilaniu surowcowo-materiałowym. W praktyce ich proeksportowe oddziaływanie było niewielkie. Kurs walutowy, oderwany od rzeczywistych warunków gospodarowania, nie zapewniał rentowności tego rodzaju produkcji. Motywacyjna rola ulg w podatku dochodowym, dotyczącym głównie podmiotów o uspołecznionych formach własności, znacząco była zmniejszona przez nie występujące w nich tendencje do maksymalizacji zysku. Znaczenie rachunku odpisów dewizowych w pobudzaniu omawianego kierunku działalności istotnie osłabiał sformalizowany sposób i relatywnie długi okres realizacji wypłat. Z kolei potencjalne ulgi w podatku od ponadnormatywnych wypłat wynagrodzeń byłyby w wielu przypadkach mniejsze od dodatkowych nakładów niezbędnych do poprawy jakości produktów przeznaczonych na eksport. Również problemy preferencyjnego zaopatrzenia nie zostały, w całym adanym okresie, pozytywnie rozwiązane.

Ograniczony sposób oddziaływania poszczególnych instrumentów wraz ze wskazanymi już wcześniej realiami gospodarczymi lat osiemdziesiątych powodowały znikome zainteresowanie małych przedsiębiorstw realizacją charakteryzowanego kierunku sprzedaży⁷⁹. Jedynie dość dynamicznie rozwijały się świadczone przez nie usługi eksportowe (głównie budowlane i transportowe).

W przedstawionej ewolucji rozwiązań systemowych, obejmującej lata 1944 - 1989, wyróżniono zarówno pozytywny ich wpływ jak i częściej ograniczające oddziaływania na szeroko rozumiany rozwój małych przedsiębiorstw. Syntetyczne usystematyzowanie dokonanych zmian oraz ogólna charakterystyka wywołanych nimi ekonomicznych reakcji omawianych jednostek zawarte zostaną w końcowej części opracowania. Poprzedzać je będzie omówienie sposobu działania niewielkich podmiotów w warunkach dokonującej się transformacji systemowej.

⁷⁹ Działalność eksportowa małych przedsiębiorstw oscylowała w latach osiemdziesiątych w granicach 2-3% ogólnego eksportu; przy charakteryzującym je potencjale majątkowym i partycypacji w produkcji krajowej wskaźnik ten traktować można jako wprost znikomy.

Rozdział VI

Podmioty o małej skali produkcji w okresie transformacji ustrojowej

1. Proces wdrażania reguł gospodarki rynkowej

Realizacja nowego, zmierzającego ku mechanizmowi rynkowemu ładu ekonomicznego wymaga przede wszystkim sformułowania koncepcji zmian oraz określenia tempa ich dokonywania. Jak już wcześniej podkreślano powinien być w nich założony przyszły podmiotowy kształt gospodarki, przewidywana partycypacja różnej wielkości jednostek wytwórczych w jej strukturze. Z kolei uwzględnienie dynamiki przeobrażeń może implikować obawę, iż zbyt wolny ich przebieg spowoduje zaistnienie „hybrydowego” mechanizmu funkcjonowania, jeszcze mniej efektywnego od dotychczasowych rozwiązań nakazowo-rozdziałczych.

Istotne w tym kontekście staje się dokonanie sygnalizowanej już oceny możliwości rozwojowych małych przedsiębiorstw tworzonych przez system ekonomiczny w okresie dokonującej się jego transformacji. Analizą objęte będą lata 1990-1991. Przeprowadzona zostanie ona w konwencji podobnej do stosowanej w poprzedniej części opracowania, czyli poprzez charakterystykę sposobu działania każdego z jego elementów. Poprzedzać ją będzie wgląd w podstawowe przeobrażenia zachodzące w tym okresie w poszczególnych sferach działania niewielkich podmiotów gospodarczych¹.

Na rynku dóbr konsumpcyjnych i usług wzrastała dominacja jednostek prywatnych. Na tle występującego z różnym natężeniem w poszczególnych

¹ Przedstawiane w tym podrozdziale zmiany zachodzące w sektorze małych przedsiębiorstw znajdują potwierdzenie w następujących materiałach statystycznych: *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarczych w 1990 r.*, GUS, Warszawa 1991; *Małe i średnie przedsiębiorstwa w latach 1990-1991*, red. L. Zienkowski, Zakład Badań Statystyczno-Ekonomicznych, GUS-PAN, Warszawa 1992, z. 206; *Podstawowe dane statystyczne o działalności gospodarczej jednostek małych o liczbie pracujących do 5 osób*, GUS, Warszawa 1993.

branżach spadku produkcji niewielkich przedsiębiorstw państwowych i spółdzielczych, podmioty nieuspołecznione, pomimo zauważalnego w 1990 r. osłabienia ich aktywności gospodarczej, uzyskiwały przyrosty wytwórczości przeznaczonej na rynek. Istotny wzrost jej tempa nastąpił w początkowych miesiącach 1991 r. za sprawą dynamicznego powstawania niewielkich przedsiębiorstw o charakterze różnego rodzaju spółek. Szczególnie widoczny w przedstawionych latach był rozwój prywatnych jednostek realizujących usługi handlowe oraz różnej wielkości, bezpośrednio związanych z nimi, hurtowni.

Znacznie zmieniała się liczebność tradycyjnych jednostek rzemieślniczych o profilu wytwórczym. Współł bowiem z tendencjami do powstawania nowych, występowały, i to z dużym natężeniem, procesy ich likwidacji bądź zawieszenia działalności. W sumie stan tych przedsiębiorstw, w pierwszych dwóch latach obecnego dziesięciolecia, bezwzględnie obniżył się.

Małało zainteresowanie usługami, przede wszystkim realizowanymi przez jednostki państwowe i spółdzielcze. Szczególnie duży regres charakteryzował przedsiębiorstwa stosujące przestarzałe technologie do ich świadczenia oraz te ich rodzaje, które możliwe są do wykonywania w ramach samoobsługi (pralnicze, fryzjerskie itp.)². Pojawiły się zarazem bądź rozwinęły nowe grupy usług, nie wymagające dużych nakładów kapitałowych, a wysoce rentowne (np. biura ogłoszeń, doradztwa, ekspertyz, konsultingu, usługi kserograficzne, wypożyczalnie kasety fonu i video).

W 1990 i 1991 r. bardzo ograniczone było uczestnictwo małych przedsiębiorstw w szeroko rozumianej działalności kooperacyjnej. Nie wykształciły się również tendencje do tej formy współpracy pomiędzy dużymi jednostkami. Nie nastąpił także prawie żaden wzrost aktywności innowacyjnej omawianych przedsiębiorstw. Niemniej pewną pozytywną rolę w zakresie dyfuzji postępu technicznego zaczęły odgrywać rozwijające się niewielkie przedsiębiorstwa o kapitale mieszanym oraz nieliczne spółki.

Duża aktywność charakteryzowała małe jednostki w wymianie zagranicznej. Szczególnie wysoka była dynamika importu realizowanego przez sektor prywatny; wpływała ona istotnie na sposób funkcjonowania małych przedsiębiorstw w innych sferach działalności gospodarczej. Również ich eksport, na tle zmniejszającego się jego ogólnego poziomu w skali kraju, wykazywał tendencje wzrostowe.

Rozwój jednostek o niewielkiej skali produkcji, wzrastająca ich pozycja na rynku lokalnym szczególnie widoczne były w dużych centrach miejskich oraz w małych ośrodkach usytuowanych w ich pobliżu. Najniższa dynamika ich powstawania miała miejsce w województwach leżących na tzw. „wschodniej ścianie” Polski. Również na terenach wiejskich zaczęła powiększać się liczba

² W stosunkowo najmniejszym stopniu recesja dotknęła w omawianym okresie usługi budowlane, motoryzacyjne, naprawy sprzętu gospodarstwa domowego i radiowo-telewizyjnego, stolarskie.

placówek usługowych, przede wszystkim związanych z kompleksową obsługą rolnictwa, budownictwem i handlem. Zauważyć należy, iż rosnący w wielu regionach potencjał ekonomiczny, spowodowany zwiększeniem się stanu omawianych jednostek, nie zawsze mógł być w pełni utożsamiany z istotnym ich pobudzeniem gospodarczym. Kierunki działalności małych przedsiębiorstw w wielu przypadkach nie wiązały się bowiem z rzeczywistymi potrzebami i możliwościami lokalnych społeczności.

Wyrazem dynamicznego wzrostu ich liczebności w omawianych latach stawało się także zmniejszanie nierównowagi na rynku pracy. Szczególnie wysokie było angażowanie się osób pozostających bez zatrudnienia w działalności handlowej opartej o niewielkie nakłady inwestycyjne. Nieproporcjonalnie mały w stosunku do potrzeb był zarazem zakres udzielanej przez państwo finansowej pomocy bezrobotnym w tworzeniu niewielkich firm. Znacząco ograniczone zostały również preferencje dla małych przedsiębiorstw, które realizowały – obok produkcji – tzw. funkcje społeczne (np. zatrudniających ludzi niepełnosprawnych).

Przedstawione syntetycznie zmiany w strukturze własnościowej małych przedsiębiorstw w możliwościach i preferowanych przez nie kierunkach rozwoju stanowiły rezultat bezpośredniego lub pośredniego oddziaływania poszczególnych elementów będącego w okresie transformacji systemu ekonomicznego. W jakim zatem stopniu jego rozwiązania, zbliżyły niewielkie jednostki do rynkowych zasad gospodarowania?

W swoich podstawach prawnych zawierał on, obok uznania współwystępowania i równorzędnej pozycji różnych form własności (w tym i opartych o kapitał zagraniczny) znaczące dla zmiany zachowań omawianych podmiotów założenia zrównoważenia rynku i oparcia ekonomicznej działalności na jego mechanizmie. Wskazywano w nich także na niezbędność uruchomienia procesu szybkiej prywatyzacji gospodarki, jako podstawowego sposobu jej mikroekonomizacji. W rzeczywistości gospodarczej początku lat dziewięćdziesiątych jej dynamika była niewielka. Tym samym ograniczone stawało się m.in. tempo podziału części dużych, nieefektywnych w swej dotychczasowej strukturze organizacyjnej przedsiębiorstw na mniejsze, sprawne ekonomicznie jednostki. Relatywnie szybciej postępowała tzw. mała prywatyzacja; jej zakres podmiotowy dotyczył jednak prawie wyłącznie sfery handlu i usług.

Sposób działania mechanizmu rynkowego pozwalał na szersze uwidocznienie się jedynie niektórych charakteryzujących go funkcji – równoważenia popytu i podaży, weryfikacji oferowanej produkcji poprzez rozmiary i strukturę popytu, sygnalizacji luk w podaży³. W niewielkim zaś stopniu tworzył klimat

³ Por. szerzej, W. Wilczyński, *Transformacja gospodarki scentralizowanej w gospodarkę rynkową (Polska 1990-1991). Dylematy, przeszkody, rozwiązania*, PTE, Poznań 1991, s. 6.

przymusu ekonomicznego czy wyzwał wystąpienie bezpośredniej odpowiedzialności materialnej producentów i sprzedawców⁴.

Potencjalnych partnerów zagranicznych cechowała duża ostrożność w angażowaniu kapitałów w Polsce w omawianych latach. W ograniczonym jedynie stopniu uczestniczyli oni w realizacji większych, wspólnych działań gospodarczych. Szerszy był zakres ich finansowego włączenia się do mniejszych przedsięwzięć. W skali globalnej jednak partycypacja ich środków w rozwoju niewielkich jednostek, nie była znacząca⁵.

Sposób funkcjonowania rozwiązań instytucjonalno-organizacyjnych ukształtowanych na początku lat dziewięćdziesiątych nie w pełni sprzyjał małej przedsiębiorczości. Pozytywnie należy odnieść się do tworzonych przez nie możliwości szybkiej, nieskomplikowanej rejestracji powstających jednostek. Podobnie ocenić można zwiększenie podmiotowych uprawnień organów terenowych, poszerzających ich rolę w stymulowaniu dynamiki tworzenia małych przedsiębiorstw na podległym obszarze. W praktyce było ono ograniczone m.in. przez brak odpowiednich środków finansowych czy trudności w określeniu szczegółowej koncepcji rozwoju danego terenu.

Niewielka „siła przebicia” większości omawianych jednostek, szczególnie widoczna na tle mającej również miejsce w r. 1990 i 1991 dominacji gospodarczej dużych przedsiębiorstw, znajdowała swój wyraz w dążeniu do powołania działającej na ich rzecz agencji rządowej. Jej rola, wzorem podobnych instytucji funkcjonujących w krajach o rozwiniętej gospodarce rynkowej⁶, sprowadzać się miała do udzielania różnorodnej pomocy we wszechstronnym rozwoju małych przedsiębiorstw, a także do reprezentowania ich w kontaktach z parlamentem, rządem oraz jego agendami⁷. Niewystępowanie tej instytucji traktowane było jako wyraz niedostosowania rozwiązań instytucjonalnych do całokształtu przeobrażeń systemowych. Coraz powszechniejsze w związku z tym stawało się tworzenie, w oparciu o inicjatywę zainteresowanych, głównie silniejszych

⁴ A. Lipowski wskazuje na przykład, że „... naprawdę niewiele okoliczności obiektywnych przemawia za tezą, iż przyszły mechanizm rynkowy w Polsce musi być gorszy niż jego odpowiednik w innych krajach”. (*Mechanizm rynkowy w gospodarce...*, op. cit., s. 174).

⁵ Najbardziej atrakcyjną formą angażowania się podmiotów zagranicznych w przedsięwzięciach gospodarczych w Polsce były w r. 1990 i 1991 spółki prawa handlowego i joint ventures, głównie ze względu na korzyści w postaci „wakacji podatkowych”.

⁶ Specjalne agencje do spraw małych przedsiębiorstw funkcjonują w wielu krajach rozwiniętych i znacząco wspomagają szeroko rozumiany ich rozwój. Ich rola szczególnie widoczna jest w Kanadzie, Japonii, Francji, Finlandii – *Innowacje w małych...*, op. cit., s. 31 i nast.

⁷ W przeprowadzonym w 1990 r. badaniu ankietowym obejmującym 300 małych przedsiębiorstw, ponad 70% wskazało na potrzebę szybkiego powołania agencji rządowej zajmującej się ich sprawami. Szczególnie eksponowały one jej rolę w rozwiązywaniu problemów finansowych, informacyjnych, w zakresie postępu technicznego, a także pomocy w prowadzeniu nowoczesnego marketingu (M. Jagielski, M. Kokocińska, F. Wiśniewski, *Małe i średnie przedsiębiorstwa w wiodących gałęziach i branżach*, Poznań 1990 – maszynopis).

ekonomicznie podmiotów, różnych zrzeszających je organizacji mających na celu obronę ich partykularnych interesów. W poszczególnych miastach wojewódzkich powstawały także izby przemysłowo-handlowe; w ich statutowych zadaniach wyszczególnione były m.in. kierunki i sposób wspomagania małych przedsiębiorstw funkcjonujących na terenie ich działania. Podobne cele w skali ogólnokrajowej spełniać miał utworzony w Ministerstwie Przemysłu urząd pełnomocnika do spraw promowania przedsiębiorczości. Trudno w jednoznaczny sposób ustosunkować się do jego działania; nie funkcjonował on bowiem samodzielnie, lecz jako jeden z organów decyzyjnie podporządkowanych ministrowi.

Krytycznie można się odnieść do pracy kolejnej, posiadającej szerokie, acz w zasadzie nie kontrolowane uprawnienia instytucji związanej z przedsiębiorstwami o niewielkiej skali wytwarzania – Agencji d/s Inwestycji Zagranicznych. Traktowano ją powszechnie jako jeden z zachowanych podmiotów protekcyjnego państwa, działający w minionym, typowym dla systemu nakazowo-rozdziałowego stylu.

Wszelkie decyzje gospodarcze, w myśl przyjętych na początku lat dziewięćdziesiątych rozwiązań systemowych, pozostawały w gestii poszczególnych jednostek wytwórczych i usługowych. Posiadana w tym zakresie samodzielność nie była jednoznaczna z możliwościami w miarę precyzyjnego formułowania przez nie sposobów, kierunków bieżącej działalności i przyszłych ekonomicznych zachowań. Realia gospodarcze utrudniały im bowiem czy wręcz uniemożliwiały określanie strategii gospodarowania na dłuższą metę, a nawet przygotowanie krótkookresowych ekonomicznych koncepcji. W fazie tworzenia wiele małych przedsiębiorstw nie potrafiło w pełni skonkretyzować profilu swych przyszłych działań. Wyznaczały je głównie, podobnie jak i kierunki aktywności gospodarczej już istniejących jednostek, przewidywane możliwości uzyskania szybkich i relatywnie wysokich dochodów. Ich ekonomiczne reakcje polegające na „wchodzeniu w każdą nową okazję” były przede wszystkim wyrazem tzw. przedsiębiorczości doraźnej⁸. W omawianym okresie szczególnie uwidoczniła się ona w rozwoju różnych form prywatnego handlu, błyskawicznie wprost dostosowującego się do wszelkich cząstkowych nierównowag popytowych. W konfrontacji z oferowanymi przez niego, przede wszystkim importowanymi towarami, mało atrakcyjna stawała się wytwórczość niewielkich, uspołecznionych jednostek produkcyjnych. Przy poszerzającej się barierze popytu kondycja ekonomiczna wielu z nich ulegała stałemu obniżaniu; konsekwencją tego stanowiło zmniejszanie się ich stanu w gospodarce narodowej.

⁸ Tzw. przedsiębiorczość doraźna, której podstawową cechą jest częsta zmiana zachowań wytwórców nastawionych na bieżące jedynie korzyści, w określonych warunkach gospodarowania może być oceniana pozytywnie. Pozwala ona przedsiębiorstwom m.in. rozłożyć ryzyko gospodarcze, czyni je otwartymi na nowe pomysły. Konsumentom z kolei poszerza możliwości zaspokajania potrzeb.

Określone zachowania małych przedsiębiorstw w procesie decyzyjnym warunkowane także były w roku 1990 i 1991 brakiem stabilności rozwiązań systemowych i „niewiadomymi” kierunkami przyszłych zmian. Wpływały również na nie inercyjne, wyczekujące postawy znacznej części dużych, państwowych jednostek realizujących głównie strategię na przetrwanie (programu Balcerowicza)⁹. Jej skutkiem, obok zmniejszania się wielkości produkcji, niewykształcania więzi kooperacyjnych, bierności innowacyjnej, stawały się ograniczone ich związki z rynkiem. Stymulowało to aktywne gospodarczo małe przedsiębiorstwa do wchodzenia w powstające luki podażowe i tym samym częste funkcjonowanie w sferach „zarezerwowanych” w krajach rozwiniętych dla wielkich jednostek gospodarczych.

Na marginesie przedstawianej charakterystyki wspomnieć można o pojawiającym się w niektórych dynamicznie rozwijających się niewielkich jednostkach tzw. punktu zwrotnego, rodzonego przez barierę umiejętności decyzyjnych. Od tego momentu sama przedsiębiorczość właściciela nie wystarczała do ich dalszej aktywności gospodarczej; niezbędna stawała się odpowiednia wiedza z zakresu zarządzania firmą¹⁰.

Kolejny z elementów systemu ekonomicznego – zasilanie – w swym aspekcie rzeczowym nie stanowiło utrudnień rozwojowych małych przedsiębiorstw. Zaopatrzenie w zasoby przestało stanowić w omawianych latach wykładnik ich decyzji wytwórczych; implikował je przede wszystkim rynek i pojawiająca się na nim, choć ograniczona prawie wyłącznie do jednostek niewielkich, konkurencja. Determinowała ona m.in. poszukiwanie przez nie najtańszych źródeł pozyskiwania surowców i materiałów. Stanowił je import, m.in. w związku z realnie obniżającymi się na skutek inflacji, acz nominalnie niezmiennymi kursami walutowymi. Mniejsza opłacalność korzystania z zaopatrzenia krajowego pogłębiała gospodarczy marazm wielu dużych przedsiębiorstw oraz części niewielkich jednostek o profilu wytwórczym.

Zasilanie pieniężne, w odróżnieniu od jego rzeczowej postaci, jedynie w ograniczonym zakresie wykształcało tendencje rozwojowe małych przedsiębiorstw. Niedostateczny był poziom zasobów kapitałowych w społeczeństwie. W latach 1990 - 1991 zbyt wolno postępował proces dekoncentracji i komercjalizacji systemu bankowego, tamując w konsekwencji dynamikę powstawania wyspecjalizowanych w obsłudze jednostek o niewielkiej skali produkcji, banków. Zaczynające pojawiać się specjalne linie kredytowe, do których dostęp wymagał spełnienia wielu warunków również w niewielkim w stosunku do

⁹ Szerzej na ten temat zob. M. Dąbrowski, *Polski program stabilizacyjny. Osiągnięcia i perspektywy*, „Gospodarka Narodowa” 1990 nr 12; W. Wilczyński, *Którędy do Europy?*, „Gospodarka Narodowa” 1990 nr 10 - 11; J. Lipiński, *Wpływ recesji na postępowanie przedsiębiorstw „uspołecznionych”*, „Gospodarka Narodowa” 1991 nr 1 - 2.

¹⁰ Por. L. E. Greiner, *Evolution and Revolution Organization Growth*, Harvard Business Review, July-August 1972.

potrzeb stopniu, finansowo wspierały szeroko rozumiany rozwój omawianych przedsiębiorstw. Relatywnie małe, jak już wcześniej wskazywano, było także angażowanie kapitałów w Polsce przez podmioty zagraniczne. Podkreślić jednak należy, iż włączanie się ich do współpracy polegało głównie na realizacji przedsięwzięć o niewielkiej skali.

Kolejną przyczyną ograniczonej roli omawianej formy zasilania w dynamizacji procesów rozwojowych małych przedsiębiorstw stanowiła polityka banku centralnego. Utrzymywanie stałego kursu walut nie tworzyło, jak już wskazano, w warunkach wysokiej inflacji, możliwości do konkurencji producentów krajowych z importerami, nie wyzwalało zarazem tendencji eksportowych. Z drugiej jednak strony nie zmieniony ich poziom „wymuszał” efektywnościowe zachowania u części niewielkich jednostek produkujących na rynki zagraniczne. Z kolei działanie omawianej polityki w zakresie kredytów, oparte o zasadę łączenia tempa inflacji ze stopą ich oprocentowania, określić można jako antybodziec do powstawania i rozwoju niewielkich firm. Ograniczone były również możliwości realizowania w stosunku do nich preferencji finansowych przez organy administracji terenowej.

Szczególnie istotna, w kontekście dążenia gospodarki ku nowemu, opartemu o mechanizm rynkowy łaadowi ekonomicznemu, staje się ocena funkcjonowania kolejnego z elementów systemu – rozwiązań cenowych i rynku¹¹. Wyeksponować można pewne prawidłowości w ich wpływaniu na możliwości rozwojowe małych przedsiębiorstw.

Pierwsza z nich wiąże się z niewykształceniem w roku 1990 i 1991 de facto realnego rynku, przede wszystkim na skutek ograniczonego przystosowania się licznych dużych przedsiębiorstw do zmian w warunkach gospodarowania. W związku z relatywnie niewielkimi przekształceniami restrukturyzacyjnymi dominująca w dalszym ciągu pozycja jednostek wielkich, funkcjonujących często niezgodnie z nowymi regułami ekonomicznymi, wpływała negatywnie na możliwości rynkowych zachowań się i reakcji pozostałych podmiotów gospodarczych. Niedostateczne przystosowanie się szeregu dużych przedsiębiorstw do zmienionych zasad systemowych uwidoczniło się w pierwszych dwóch latach okresu transformacji przede wszystkim w:

– trudnościach zbytu towarów po nowych, zliberalizowanych cenach. Stanowiły one wynik nie tylko negatywnej weryfikacji przez rynek socjalistycznej jeszcze produkcji z towarami zagranicznymi. Implikował je również brak inicjatywności w zmianach profilu produkcji, w poszukiwaniu nowych wyrobów, obniżaniu kosztów czy innych rozwiązaniach obronnych w stosunku do

¹¹ Mechanizm tworzenia się rynku w gospodarkach będących w okresie transformacji systemowej przedstawiony został m.in. w następujących pracach: A. Schüller, *Soziale Marktwirtschaft...*, op. cit., Marburg 1990; R. Dornbush, *Economic Reform in Eastern Europe and the Soviet Union – Priorities and Strategy*, Centre for Cooperation with the European Economies in Transition, Paris 1990.

mechanizmu rynkowego¹². Reakcje niewielkich przedsiębiorstw na te zachowania stanowiło wchodzenie w sfery wytwórczości typowej dla jednostek dużych, niestabilność i niewyprofilowanie ich produkcji, częste zmiany działalności nastawionej na efekt, a nie na rozwój;

– ograniczonej znacząco partycypacji w konkurencji, a nawet w świadomej jej eliminacji poprzez inspirowanie wprowadzenia barier importowych (celnych). Sytuacja ta uniemożliwiała wyzwalamie przez małe przedsiębiorstwa pełnej gamy ich jakościowych cech; szerzej – nie pobudzała do „rynkowego współzawodnictwa” różnych co do wielkości podmiotów gospodarczych.

Kolejną z prawidłowości charakterystycznych dla omawianego elementu systemu, sformułować można następująco: na tle niewielkiego zakresu procesów dostosowawczych do nowych warunków w wielu dużych przedsiębiorstwach coraz bardziej widoczne stawały się rynkowe reakcje niewielkich jednostek. Ograniczona podmiotowo prawie wyłącznie do małej skali gospodarowania konkurencja wymuszała w reprezentujących ją podmiotach obniżkę cen wyrobów i usług, racjonalizację zatrudnienia, zmiany struktury produkcji oraz źródeł zaopatrzenia.

Dokonujące się, w omawianych latach, urynkowanie gospodarki zmniejszało możliwości funkcjonowania niewielkich, uspołecznionych jednostek realizujących, obok celów ekonomicznych, zadania społeczne (np. spółdzielczości inwalidów). „Obiektywne” bariery ich bieżącego gospodarowania i rozwoju implikowane były głównie przez niemożność konkurencji, ograniczone tempo wzrostu wyników gospodarczych, niemożliwość szerszych przestawień wytwórczych.

W syntetycznej ocenie kolejnego z elementów systemu ekonomicznego – płac i stosunków podziału – charakterystycznego dla niewielkich uspołecznionych przedsiębiorstw na początku lat dziewięćdziesiątych, szczególnie wyeksponować należy zasady kształtowania wynagrodzeń. Obok wyników produkcyjnych ich poziom determinowany był przez wskaźnik indeksacji rosnących kosztów utrzymania oraz podatek od ponadnormatywnego przyrostu funduszu płac (tzw. „popiwiek”). Spośród różnych możliwych kombinacji kształtowania tych parametrów istotne znaczenie dla stymulowania przedsiębiorczości, racjonalności, aktywności ekonomicznej niewielkich uspołecznionych jednostek mają rozwiązania zakładające minimalizację ich wielkości¹³. Wnioskowanie to znajduje swe potwierdzenie w konfrontacji z rzeczywistością gospodarczą. Reakcje efektywnościowe małych przedsiębiorstw, obejmujące

¹² Niektóre duże przedsiębiorstwa w omawianym okresie starały się utrzymywać relatywnie wysokie, skalkulowane już na początku realizacji tzw. programu Balcerowicza ceny, usiłując w ten sposób m.in. zachować wysokość płac swych pracowników oraz dotychczasowy poziom zatrudnienia.

¹³ Istotną, acz nie będącą przedmiotem rozważań w tym opracowaniu kwestią jest sama zasadność stosowania w przedsiębiorstwach uspołecznionych wskaźnika indeksacji czy podatku od ponadnormatywnego przyrostu funduszu płac.

m.in. racjonalizację zatrudnienia, poszukiwanie nowych rynków zaopatrzenia, zmiany asortymentowe produkcji, szczególnie uwidoczniły się w I połowie 1990 r., czyli w okresie stosowania bardzo niskiego, wynoszącego 0,2 wskaźnika indeksacji. Jedynie minimalnie pobudziło aktywność gospodarczą tych jednostek „zmiękczenie” polityki pieniężnej, spowodowane jego wzrostem do poziomu 1,0, w II półroczu 1990 r.

Wynikające z powszechnej indeksacji podwyżki płac miały egalitarny, oderwany od podstawowych relacji ekonomicznych charakter; nie skorelowane były one z nowymi warunkami gospodarowania, z zasadami mechanizmu rynkowego. Wiele nieefektywnościowych skutków powodowało przyjmowanie za podstawę obliczania tzw. „popiwku” wzrostu średnich wynagrodzeń w miejsce ich globalnego funduszu. Wywoływany przez rozwiązania systemu płacowego „marazm ekonomiczny” dużej części niewielkich, uspołecznionych przedsiębiorstw eliminowały w pewnym stopniu zachodzące coraz powszechniej procesy tzw. małej prywatyzacji.

Podobnie jak w scharakteryzowanych wcześniej latach osiemdziesiątych zmiany w stosunkach podziału przebiegały w kierunku umacniania ekonomicznej pozycji osób zaangażowanych w prywatnym sektorze gospodarki; rosła także ich aktywność społeczna i polityczna. Przy wielu „niewiadomych” co do przyszłego kształtu rozwiązań systemowych zmieniały się w prywatnych firmach, w porównaniu z poprzednim okresem, proporcje podziału zysku na korzyść szeroko rozumianej konsumpcji ich właścicieli. Postępowało także wyrównywanie się poziomów przeciętnych wynagrodzeń zatrudnionych w niewielkich przedsiębiorstwach o różnej przynależności własnościowej.

Zmodyfikowane na początku 1990 r. rozwiązania podatkowe, będące następnym z elementów systemu ekonomicznego, na niektórych odcinkach w ogóle nie wpływały regulacyjnie na dochody. Na innych zaś stosowany wobec legalnie funkcjonujących przedsiębiorstw fiskalizm zniechęcał do prowadzenia normalnej działalności gospodarczej. Negatywne tego skutki w omawianych latach szczególnie dotknęły wytwórczość rzemieślniczą¹⁴.

Na tle restrykcyjnej w zasadzie, odbierającej szanse rozwoju w oparciu o samofinansowanie polityki podatkowej prowadzonej względem wielu produ-

¹⁴ Na przykład 8-krotny wzrost stawek podatkowych kart rzemieślniczych, kilkudziesięciokrotny wzrost opłat od nieruchomości, znaczące podniesienie cen surowców, materiałów, energii „wymuszały” istotny wzrost cen wyrobów i usług. Wraz z obniżającą się siłą nabywczą ludności następowało załamanie się popytu na wytwórczość rzemieślniczą; w początkowych miesiącach 1990 r. wystąpił prawie 40% spadek wolumenu produkcji w tym sektorze oraz zmniejszone zostało zatrudnienie. Wiele jednostek specjalistycznych zostało zlikwidowanych bądź zawiesiło swą działalność. W konsekwencji znacznie spadły wpływy budżetów terenowych (E. Banachowicz, *Czy kłęska małych przedsiębiorstw*, „Firma” 1990 nr 4, s. 17-18; P. Kapuściński, *Czy rzemiosło stęka słusznie?*, „Życie Gospodarcze” 1990 nr 20).

centów i rzemieślników protekcyjnie wprost ocenić należy obciążenia z tego tytułu działalności handlowej. Funkcjonując przede wszystkim w postaci rozmaitych spółek prowadzących rozległe, nie zawsze czyste interesy, uzyskała ona poprzez uprzywilejowanie podatkowe i celne swoiście nadrzędną pozycję w gospodarce w porównaniu ze sferą produkcji. Nie oznaczało to jednak ukształtowania się typowego dla gospodarki rynkowej handlu zdolnego do wpływania na decyzje i zachowania producentów; stanowiło zarazem jedną z istotnych przyczyn hamowania procesu prywatyzacji sektora wytwórczego¹⁵. Indywidualizacja rozwiązań fiskalnych przejawiała się także w zasadach zwolnień z podatku dochodowego krajowych jednostek gospodarczych i podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego. Te ostatnie powszechnie korzystały z 3-letnich „wakacji” podatkowych; firmy polskie jedynie w przypadku realizowania preferowanej przez państwo działalności gospodarczej.

Obok sposobu działania poszczególnych elementów systemu ekonomicznego w roku 1990 i 1991 występowały również i inne determinanty ograniczania tempa zbliżania się do rynku. Należały do nich dość powszechne żądania wyłączenia wielu dziedzin życia gospodarczego spod działania jego mechanizmu i obowiązujących w nim reguł, pod hasłem potrzeby uwzględniania tzw. specyfiki branżowej czy gałęziowej. Ich realizacja eliminowałaby możliwości wystąpienia wielu istotnych, wiążących się z rynkiem warunków rozwojowych niewielkich jednostek.

W ukształtowanych na początku lat dziewięćdziesiątych rozwiązanych systemowych „zakodowane” były, jak wykazano, określone stymulatory rozwoju małych przedsiębiorstw. Jednak sposób ich rzeczywistego oddziaływania nie pozwalał na dostosowanie stanu niewielkich jednostek i realizowanych przez nie funkcji do potrzeb rodzącej się gospodarki rynkowej. Ich motywacyjną rolę osłabiały także ekonomiczne reakcje licznych nie dostosowanych do zmian podmiotów tzw. bliższego otoczenia oraz inercja rozwojowa charakteryzująca wiele dużych przedsiębiorstw.

Stwierdzenia te rodzą potrzebę ustosunkowania się do wskazywanej często w literaturze przedmiotu konieczności tworzenia systemu szczególnego wspomaganie małych jednostek. Przedstawiany jest on głównie w postaci kompilacji rozwiązań, stosowanych do pobudzania wszechstronnego ich rozwoju w krajach wysoko rozwiniętych. Sądzić należy, w kontekście omówionej syntetycznie rzeczywistości gospodarczej początku lat dziewięćdziesiątych, iż wszelkie propozycje co do sposobu stymulowania winny być bezpośrednio skorelowane z uwagami zawierającymi odpowiedzi na pytania – czy i kiedy stosować narzędzia wyzwalające rozwój niewielkich przedsiębiorstw. Problemy te będą stanowiły przedmiot rozważań w kolejnym punkcie opracowania.

¹⁵ Szerzej na ten temat zob. W. Wilczyński, *Dziedzictwo roku 1990 i jego konsekwencje*, „Gospodarka Narodowa” 1991 nr 1-2, s. 12.

2. Formy wspomaganie rozwoju małych przedsiębiorstw

Proces wspomaganie rozwoju małych jednostek interpretować można zarówno w sensie promowania ich działalności założycielskiej, a także jako tworzenie wielu stymulatorów służących wyzwaniu proefektywnościowych zachowań i działań istniejących już przedsiębiorstw. Wyrazem tego będzie wystąpienie szerokiej gamy charakteryzujących je cech jakościowych pożądanych z punktu widzenia aktualnych i przyszłych potrzeb społeczno-gospodarczych kraju. Tak rozumiane wspomaganie funkcjonuje w krajach o rozwiniętym rynku już od ponad 20 lat. Stosowane są w nich różnorodne narzędzia stymulujące i chroniące działalność przedstawianego sektora, doskonalą się nieustannie instrumenty pobudzania, poszerza zakres występowania. Ich istnienie i funkcjonowanie nie powoduje naruszenia podstawowych zasad gry rynkowej.

Coraz intensywniej dostrzegana w badanych latach potrzeba dynamizacji przemian gospodarczych w Polsce, oparta o szeroki rozwój niewielkich jednostek implikowała formułowanie różnych koncepcji i propozycji w tym względzie. Wskazywano w nich przede wszystkim na potrzebę „zakodowania” w poszczególnych elementach systemu ekonomicznego szerokiej gamy narzędzi, będących odpowiednikami instrumentów wspomagających małe przedsiębiorstwa w państwach wysoko rozwiniętych¹⁶.

Optyka per analogiam na sposób pobudzania rozwoju drobnych podmiotów wytwórczych i usługowych budzi istotne zastrzeżenia. Wynikają one nie tylko z braku, w warunkach transformacji ustrojowej, możliwości stosowania niektórych narzędzi wymagających ponoszenia nakładów. Wątpliwości implikuje także wiele kolejnych czynników. Pierwsza ich grupa dotyczy „niewiadomego” kształtu przyszłych rozwiązań systemowych; drugą wiązać należy z odmiennosciami w sposobie funkcjonowania małych przedsiębiorstw w Polsce i w krajach o gospodarkach rynkowych.

Przeobrażeniom systemu ekonomicznego nie towarzyszy konkretna koncepcja wszechstronnego rozwoju kraju. Niejasno określona została pozycja państwa i zakres jego angażowania się w przebieg realnych procesów gospodarczych¹⁷. „Niewiadomą” stanowi dynamika i zasięg procesów prywatyzacji. Tymczasem ograniczone ich tempo, umożliwiające utrzymywanie się znaczącej pozycji sektora państwowego, znacząco neutralizować może systemowe wspieranie prywatnych drobnych jednostek.

¹⁶ Szerzej na ten temat zob. E. Banachowicz, *Wspieranie rozwoju...*, op. cit. oraz M. Kokocińska, *Małe i średnie przedsiębiorstwa w okresie transformacji gospodarki Polski*, Wyd. AE, Poznań 1993, s. 141 i nast.

¹⁷ Trudno proponować określone narzędzia wspierające rozwój niewielkich przedsiębiorstw na przykład w warunkach realizacji modelu opartego o liberalny antyinterwencjonizm. Tzw. ingerencja równoważąca państwa czy daleko idący protekcjonizm generują z kolei dostrzeżenie potrzeby stosowania różnych działań pobudzających.

Następną nie wyjaśnioną dotychczas kwestią jest okres dostosowania się dużych przedsiębiorstw, ich ekonomicznych zachowań do zmieniających się warunków i zasad gospodarowania – do realizacji aktywnej strategii, poszukiwania nowych rynków, dywersyfikacji produkcji, wzrostu jakości, obniżki kosztów, cen itp. Tylko wówczas obok wykształcenia się konkurencji powstaną możliwości funkcjonowania małych jednostek na zaprezentowanych wcześniej, charakterystycznych dla nich obszarach; to z kolei pozwoli na uzyskanie przez nie szerokiej gamy efektów wynikających ze stosowanych narzędzi wspomagających.

Niewiadomy jest również czas, w którym dokona się przestrojenie mentalności i nawyków u podejmujących decyzje na różnych szczeblach gospodarowania, wśród pracowników, członków lokalnych społeczności ku myśleniu kategoriami rynkowymi i powszechnemu akceptowaniu wcielania w życie różnych form przedsiębiorczości.

Przy proponowaniu rozwiązań wspomagających niewielkie jednostki w Polsce, opartych o wzorce pochodzące z gospodarek o rozbudowanym rynku dostrzegane być muszą odmienności w sposobie ich funkcjonowania zależne od poziomu społeczno-ekonomicznego rozwoju kraju. Dotyczą one przede wszystkim:

1) odmiennej strategii działania. Dla polskich małych przedsiębiorstw określić ją można jako „wchodzenie w każdą nową okazję”, zaś dla jednostek w krajach wysoko rozwiniętych jako trwałe koncentrowanie się na wąskim, wyspecjalizowanym segmencie rynku lub odcinku kooperacji. Ta ostatnia, w odróżnieniu od nie bazującej na specjalizacji strategii „okazji”, wymusza przewidywanie przyszłościowych zachowań odbiorców, dążenie do poprawy zaspokajania ich potrzeb poprzez doskonalenie dotychczasowych produktów, wprowadzanie nowych ich rodzajów, opracowywanie opartych na innowacjach koncepcji realizowania działalności w kolejnych latach itp.;

2) odrębnych stymulatorów wyzwalania ekspansji. W krajach wysoko rozwiniętych obok oddziaływania szczególnych narzędzi systemowych podstawowy stymulator eksponowanych zachowań małych przedsiębiorstw stanowi rynek, zaś dla jednostek będących poddostawcami – także określone wymagania kooperantów. Tymczasem w Polsce są one przede wszystkim funkcją gotowości niewielkich podmiotów do podejmowania ryzyka, predyspozycyjności do okazjonalnych działań o nieznanym często efektach tworzonych przez niestabilny rynek oraz różnorodne zmiany zachodzące w otoczeniu omawianego sektora¹⁸;

3) różnic w tempie i charakterze przemian tzw. otoczenia małych jednostek. Charakterystyczna dla krajów o rozwiniętym rynku jego stabilność pozwala na w miarę precyzyjny dobór narzędzi wspierających, dających gwarancję rozwoju

¹⁸ Zauważyć należy, iż małe prywatne przedsiębiorstwa o długim okresie istnienia, które przeszły różne koleje losu w scentralizowanym systemie gospodarowania, a także posiadające krótki staż firmy tzw. rodzinne, charakteryzuje ograniczona dynamika ekspansji ekonomicznej.

tych przedsiębiorstw. Tymczasem mająca miejsce w polskiej gospodarce duża zmienność funkcjonowania poszczególnych elementów otoczenia niewielkich jednostek utrudnia stosowanie względnie stabilnego instrumentarium wspomaganie. Z drugiej zaś strony tworzy, nie mające odzwierciedlenia w krajach o rozwiniętej gospodarce rynkowej, możliwości rozwojowe podmiotów o małej skali wytwarzania¹⁹;

4) innych obszarów działania. Konsekwencją zachodzącej w Polsce prywatyzacji, demonopolizacji, ograniczonej konkurencji, inercji ekonomicznej części przedsiębiorstw itp. staje się uczestnictwo małych jednostek w sferach gospodarowania, które w państwach o rozwiniętym rynku charakteryzuje duża koncentracja, a nawet w dziedzinach, do których dostęp niewielkich firm jest praktycznie niemożliwy.

Nasuwa się pytanie o zasadność wspomaganie rozwoju małych przedsiębiorstw w Polsce w istniejących warunkach gospodarczych, przy charakteryzującym je sposobie funkcjonowania? Jego istotność wiąże się także z faktem, iż w analizowanych latach (1990, 1991) niewielkie jednostki stanowiły oazę ekonomicznej ekspansji i głównie one w miarę efektywnie przystosowały się do zasad gry rynkowej. Inną z przyczyn wskazujących na zasadność stawianego pytania łączyć można z obawą, że wspieranie małych przedsiębiorstw wywoła lawinę preferencyjnych żądań zgłaszanych przez pozostałe podmioty gospodarcze.

Pomimo tych zastrzeżeń i obaw odpowiedź na pytanie o potrzebę wspomaganie rozwoju niewielkich jednostek w okresie przechodzenia od gospodarki planowej do rynkowej powinna być pozytywna. Jest to zdeterminowane kilkoma przyczynami wiążącymi się z koniecznością szybkiego „uruchomienia” licznych cech jakościowych, umożliwiających dynamizację niezbędnych przemian ekonomicznych i społecznych; ich wystąpienie, w warunkach nie stosowania żadnych systemowych bodźców, będzie dużo bardziej odległe.

Szczegółowa prezentacja przyczyn wspomaganie wymaga osobnego wskazania tych, które bezpośrednio dotyczą procesu tworzenia małych firm oraz rozwoju już funkcjonujących jednostek. Pierwsze z nich łączą się z poszerzeniem możliwości wchodzenia omawianych podmiotów do życia gospodarczego, preferowaniem określonych kierunków ich działania, stosowanej techniki.

Mającą miejsce na początku lat dziewięćdziesiątych wysoka w porównaniu z poprzednimi okresami dynamika powstawania małych przedsiębiorstw może być oceniana jako niewystarczająca. W sensie ilościowym wiąże się to w dalszym ciągu z niedostateczną ich partycypacją w strukturze wszystkich pod-

¹⁹ Przykład mogą stanowić procesy prywatyzacyjne zmieniające nie tylko status własnościowy przedsiębiorstw, lecz często prowadzące do ich podziału na jednostki mniejsze, kwalifikowane do niewielkiej skali. Podobne, wiążące się z podziałem zasobów dużych podmiotów skutki mogą być rezultatem poczynań demonopolizacyjnych (np. hurt, handel) oraz wynikiem bankructw nierentownych, wielkich przedsiębiorstw. Tymczasem w szeregu krajów o rozwiniętej gospodarce rynkowej zaobserwować można zjawiska odwrotne, polegające na przejmowaniu (inkorporacje, fuzje itp.) dynamicznych małych jednostek przez firmy największe.

miotów gospodarczych w kraju. W ujęciu jakościowym – z wyborem identycznych bądź zbliżonych kierunków działalności gospodarczej przez znaczną część powstających jednostek oraz z ich bardzo nierównomiernym terytorialnym rozproszeniem. Tworzone były przede wszystkim niewielkie, nie doinwestowane podmioty realizujące głównie doraźne cele, wykorzystujące jedynie bieżącą koniunkturę gospodarczą. Tymczasem aktualne wyzwania rozwojowe obok dalszego zwiększania liczby drobnych przedsiębiorstw generują m.in. potrzebę koncentrowania się nowo powstałych małych jednostek na różnych, wynikających z ich właściwości formach działalności gospodarczej, na ekonomicznej aktywizacji poszczególnych regionów, na neutralizowaniu wielu negatywnych zjawisk gospodarczych i społecznych – bezrobocia, nie wykształconej konkurencji, zaniku różnych form innowacyjności itp.

W bardzo ograniczonym stopniu wyzwaniom tym sprostać mogą małe, tworzone często niewielkimi nakładami finansowymi, prymitywne technicznie i organizacyjnie jednostki. Wskazuje to zatem na potrzebę wprowadzania rozwiązań wspomagających nie tylko sam proces powstawania firmy, ale i warunkujących spełnianie przez nią wskazanych gospodarczych i społecznych oczekiwań, wyzwalających jej proefektywnościowe reakcje i zachowania od momentu rozpoczęcia działalności.

Tempo rozbudowy sektora o niewielkiej skali wytwarzania determinować może także dynamika procesów prywatyzacyjnych zachodzących w wielkich przedsiębiorstwach państwowych. W wielu z nich, jak już wcześniej wskazano, przebieg prywatyzacji musi się łączyć z decentralizacją dotychczasowej struktury organizacyjnej, z wyodrębnieniem się z niej poszczególnych zakładów, przekształconych następnie w małe, prywatne jednostki.

Podstawowe przyczyny wspierania małych przedsiębiorstw funkcjonujących już w polskich realiach gospodarczych łączyć należy przede wszystkim z potrzebą wykorzystania ich właściwości do dynamizacji niezbędnych na drodze ku gospodarce rynkowej przeobrażeń. Jej efekty w rzeczywistości ekonomicznej początku lat dziewięćdziesiątych powinny szczególnie uwidocznić się: w tempie przekształceń własnościowych wpływających na zmiany ekonomicznych zachowań podmiotów gospodarczych i samych pracowników, w osłabianiu zjawisk monopolistycznych poprzez wykształcanie się konkurencji pomiędzy różnej wielkości jednostkami, w inicjacji restrukturyzacji technologicznej gospodarki, w tworzeniu nowych, ograniczających bezrobocie miejsc pracy.

Aktywność uczestnictwa istniejących już małych przedsiębiorstw w pobudzaniu przeobrażeń gospodarczych zależy od zrealizowania wielu działań na ich rzecz, szczególnie zaś od:

- pobudzania procesów ich prywatyzacji,
- poszerzania źródeł zasilania finansowego i w rzeczowe czynniki produkcji,
- umożliwienia uruchamiania procesów innowacyjnych i dokonywania dyfuzji postępu technicznego,
- tworzenia warunków do współpracy z obcym kapitałem,

- zwiększenia możliwości prowadzenia działalności eksportowej,
- udzielania pomocy w procesie zarządzania,
- umożliwienia wiązania różnych aspektów funkcjonowania z potrzebami poszczególnych regionów.

Wyrazem tych działań, obok pobudzania wpływu małych przedsiębiorstw na tempo niezbędnych przeobrażeń gospodarczych, będzie istotna zmiana ich ekonomicznych zachowań; stworzą one zarazem podstawy do przejmowania przez nie ról charakterystycznych dla niewielkiej skali produkcji w krajach o rozwiniętym rynku.

Pojawia się kolejne z pytań – o instrumentarium wspierania niewielkich jednostek, które nie spowoduje naruszenia przyjętych „reguł gry” i tym samym nie ograniczy ekonomicznej pozycji pozostałych podmiotów funkcjonujących w gospodarce. W odpowiedzi na nie zostaną uwzględnione przede wszystkim narzędzia spełniające ten warunek, możliwe zarazem do zastosowania w istniejących na początku lat dziewięćdziesiątych realiach gospodarczych. Utrzymana także będzie dotychczasowa konwencja analizy oparta na wyróżnionych elementach systemu ekonomicznego.

Instrumentarium wspomagania rozwoju małych podmiotów omówione zostanie na następujących płaszczyznach: prawnej, instytucjonalnej, decyzyjnej, zasileniowej i fiskalnej. Jego prezentację, odniesioną do trzech ostatnich, wraz z określeniem wpływu na stan i rozwój niewielkich jednostek zawiera tabela 7.

Do postulowanych narzędzi ułatwiających i podnoszących umiejętności podejmowania decyzji zaliczono: wykształcenie się systemu informacji i doradztwa techniczno-ekonomicznego, opartego na zasadzie ograniczonej odpłatności przede wszystkim dla tworzących się firm oraz jednostek powstałych na skutek przekształceń prywatyzacyjnych; pozwalającego na łączenie informacji normatywnych (obowiązujące rozwiązania prawne, finansowe itp.) z wiedzą o rzeczywistych warunkach i możliwościach gospodarowania – w zakresie pozyskiwania lokali i terenów budowlanych, źródeł zaopatrzenia, rozwiązań technologicznych, zasad kooperacji, realizacji wspólnych przedsięwzięć gospodarczych itp.

Kolejna grupa instrumentów zawartych w przedstawianej płaszczyźnie obejmuje różnorodne formy kształcenia kadr zatrudnionych w niewielkich przedsiębiorstwach, ograniczające barierę kwalifikacji i umiejętności w zakresie szeroko rozumianego zarządzania oraz generujące możliwości do ich włączenia się w przyszłości w europejski system finansowy, sprawozdawczy i kontrolny.

W płaszczyźnie zasileniowej wskazano przede wszystkim na łatwo dostępny kredyt, który charakteryzować winna relatywnie niewysoka stopa procentowa i wieloletni okres spłat. Jedynie wówczas może on stanowić narzędzie wszechstronnego dynamizowania małych przedsiębiorstw. Wyszczególniono także potrzebę angażowania się w różnej postaci w gospodarce polskiej kapitałów zagranicznych (joint venture, przedsiębiorstwa zagraniczne, kredyty dewizowe itp.) intensyfikujących możliwości rozwoju omawianych podmiotów i doko-

Tabela 7.

Instrumenty oraz kierunki wspomagania małych przedsiębiorstw

Instrumenty wspomagania	Główne kierunki wspomagania odniesione do:						
	działalności założycielskiej		firm już funkcjonujących				
	pobudzenie dynamiki tworzenia jednostek	kształtowanie poziomu techniki i technologii	przyspieszanie procesów prywatyzacyjnych	poszerzanie źródeł zaopatrywania w środki produkcji oraz liczby miejsc pracy	wprowadzanie innowacji technicznych i technologicznych	doskonalenie procesów bieżącego zarządzania	wyzwalanie zmian w strategii działania
kredyt	X	X	X	X	X	X	X
kapitał zagraniczny	X	X	X	X	X	X	X
zamówienia rządowe	X	X	X	X	X	X	X
udziały założycielskie	X	X	X	X	X	X	X
leasing; franchising	X	X	X	X	X	X	X
ulgi podatkowe	X	X	X	X	X	X	X
informacja i doradztwo techniczno-ekonomiczne	X	X	X	X	X	X	X
szkolenie kadr	X	X	X	X	X	X	X

Uwaga: Kratki zakresione wskazują intensywnie oddziaływanie danego instrumentu na określony kierunek wspomagania małych przedsiębiorstw.

Źródło: Opracowanie własne.

nywania w nich procesów innowacyjnych. Zwrócono uwagę na potrzebę kierowania do niewielkich jednostek zamówień rządowych pozwalających na dofinansowanie i stymulowanie aktywności preferowanych gospodarczo lub społecznie, choć nie zawsze rentownych sfer ich działalności. Wskazano na rolę w dynamizowaniu rozwoju małych przedsiębiorstw, wiązaniu ich produkcji z określonymi podmiotami gospodarczymi oraz lokalnymi społecznościami udziałów członkowskich. Wyeksponowano także znaczenie leasingu w ułatwianiu tworzenia omawianych podmiotów i poszerzaniu ich możliwości wytwórczych, w podnoszeniu poziomu technicznego, elastyczności przestawień produkcyjnych, pobudzaniu efektywności gospodarowania czynnikami wytwórczymi. Uwzględniono rolę franchisingu w kształtowaniu szeroko rozumianej innowacyjności niewielkich jednostek oraz promocji ich wyrobów.

W kolejnej z płaszczyzn jako instrument pobudzania rozwoju małych przedsiębiorstw wskazane zostały ulgi podatkowe. Ich preferencyjną rolę wiązano m.in. z neutralizowaniem obaw o efekty finansowe w początkowym okresie funkcjonowania firmy, ze stworzeniem szerszych możliwości w zakresie samofinansowania, zwiększaniem zainteresowania postępem technicznym, tworzeniem nowych miejsc pracy.

Na szerszą prezentację narzędzi wspierania małych przedsiębiorstw, a także warunków i sposobów ich tworzenia pozwoli omówienie prawnych oraz instytucjonalnych elementów systemu gospodarczego.

Działanie pierwszego z nich łączy się z dwiema grupami problemów – z tworzeniem podstaw do emisji omawianych instrumentów, a także z możliwościami ich absorpcji przez adresatów²⁰. Na skalę kreacji narzędzi wspierania małych przedsiębiorstw wpływa przede wszystkim wynikająca z typu ustroju, znajdująca odzwierciedlenie w rozwiązaniach prawnych logika gospodarowania. Oparta o mechanizm rynkowy będzie m.in. wskazywać na potrzebę przewyższania układów monopolistycznych, wykształcania procesów konkurencyjnych w sferze produkcji, handlu, konsumpcji, bankowości, w formach własności, typach przedsiębiorstw, kształtowania optymalnej struktury podmiotów produkcyjnych i usługowych w ekonomice kraju. Syntetycznym wyrazem możliwości absorpcji narzędzi wspomagających przez stanowiące przedmiot analizy przedsiębiorstwa będzie z kolei ustawowo gwarantowana swoboda ich tworzenia i rozwoju w poszczególnych, uznanych za równorzędne formach własności.

Prezentacja struktury instytucjonalnej wiąże się z udzieleniem odpowiedzi na pytanie: kto ma wspierać małe przedsiębiorstwa, z wyszczególnieniem instytucji kreujących poszczególne narzędzia. W swym postulatycznym kształcie, wraz z informacjami o sposobie tworzenia instrumentów oraz wyszczególnieniem form ich przejawiania się, zostały one przedstawione w tabeli 8.

²⁰ Rozwiązanie wymienionych problemów mieści się w kompetencjach instytucji ustawodawczych – Sejmu, Senatu, Prezydenta.

Tabela 8.

Instytucje oraz kreowane przez nie narzędzia wspomaganie małych przedsiębiorstw

Postulowana struktura instytucji promujących rozwój małych przedsiębiorstw	Sposób kreacji	Wybrane formy przejawiania
1	2	3
<p>A. Instytucje wykonawcze</p> <p>Rząd i jego agendy</p>	<p>Działania antycykliczne.</p> <p>Optimalizowanie struktur gospodarczych.</p> <p>Tworzenie konkurencji.</p> <p>Polityka podatkowa.</p> <p>Angażowanie się w przedsięwzięcia publiczne.</p> <p>Rozwijanie współpracy z zagranicą.</p> <p>Dynamizowanie procesów innowacyjnych.</p> <p>Ochrona środowiska naturalnego.</p>	<p>Państwowe gwarancje kredytowe.</p> <p>Ulgi i okresowe zwolnienia podatkowe dla realizatorów preferowanych celów gospodarczych.</p> <p>Subsydia podmiotowe i do produkcji niektórych dóbr.</p> <p>Finansowe i podatkowe wspieranie instytucji pobudzających rozwój małych przedsiębiorstw.</p> <p>Promocja przedsięwzięć inwestycyjnych w sektorze o małej skali wytwarzania.</p> <p>Elastyczne instrumenty celne dla małych eksporterów i importerów.</p> <p>Eliminacja praktyk monopolistycznych.</p>
<p>Bank centralny</p>	<p>Wspieranie polityki społeczno-gospodarczej rządu wobec małych przedsiębiorstw.</p> <p>Regulowanie poziomu pieniądza w instytucjach depozytowo-kredytowych za pośrednictwem: obowiązkowej rezerwy finansowej, wysokości stopy dyskontowej i redyskontowej, polityki otwartego rynku.</p> <p>Interwencjonizm w zakresie obrotów i transakcji dewizowych.</p> <p>Nadzór nad bankami komercyjnymi.</p>	<p>Regulacja podaży pieniądza w obiegu.</p> <p>Kształtowanie poziomu stopy procentowej.</p> <p>Określanie kursów walutowych.</p> <p>Redyskontowanie weksli.</p>

cd. tabeli 8.

1	2	3
Banki komercyjne	<p>Zabieganie o wzrost dopływu środków obcych i kapitałów własnych.</p> <p>Zwiększanie stosunku wkładów terminowych do wkładów na rachunkach bieżących.</p> <p>Współdziałanie w kształtowaniu podaży pieniądza.</p> <p>Specjalizowanie się w obsłudze określonych sfer życia gospodarczego.</p> <p>Finansowe powiązanie z samorządem lokalnym.</p>	<p>Dostępność kredytów dla małych przedsiębiorstw na działalność założycielską i rozwojową.</p> <p>Preferencyjne kredyty celowe.</p> <p>Pomoc w korzystaniu z pozabankowych źródeł zasilania.</p> <p>Wnoszenie udziałów założycielskich do inicjatyw gospodarczych małych przedsiębiorstw.</p> <p>Działania inspiratorsko-doradcze.</p> <p>Ocena projektów przedsięwzięć gospodarczych i efektywności wykorzystywania kredytów.</p> <p>Informacja o warunkach i możliwościach kredytowania projektowanych przedsięwzięć, o korzystaniu z zagranicznych źródeł finansowania.</p>
Samorząd lokalny	<p>Suwerenne traktowanie wszystkich jednostek gospodarczych podlegających w przeszłości różnym organom założycielskim.</p> <p>Optymalne zagospodarowanie lokalnego potencjału osobowego i rzeczowego.</p> <p>Prowadzenie działalności gospodarczej w oparciu o własność komunalną.</p> <p>Łączenie funkcji pobudzania rozwoju podmiotów gospodarczych z finansowymi i rzeczowymi korzyściami dla danego terenu.</p> <p>Samodzielne dysponowanie osiąganymi dochodami, zgodnie z preferencjami społeczności lokalnej.</p>	<p>Ulgi podatkowe, ułatwienia w pozyskiwaniu lokali, nieruchomości.</p> <p>Gwarancje kredytowe dla jednostek podejmujących preferowane rodzaje działalności.</p> <p>Wnoszenie udziałów na rzecz powstawania i rozwoju małych przedsiębiorstw.</p> <p>Dzierżawienie istniejących lub tworzonych obiektów produkcyjnych, handlowych, usługowych.</p> <p>Zamówienia samorządów lokalnych.</p> <p>Zakładanie placówek badawczo-rozwojowych stymulujących procesy innowacyjne w małych przedsiębiorstwach.</p> <p>Udzielanie pożyczek na sfinansowanie przedsięwzięć w sferze postępu technicznego.</p> <p>Powoływanie instytucji pobudzających lokalne inicjatywy gospodarcze.</p>

1	2	3
<p>Agencja ds. małych przedsiębiorstw</p>	<p>Reprezentowanie ekonomicznych interesów wszystkich małych przedsiębiorstw wobec parlamentu, rządu, jego agend.</p> <p>Projektowanie rozwiązań prawnych stymulujących rozwój sektora o niewielkiej skali wytwarzania.</p> <p>Realizowane polityki ochrony dochodów małych przedsiębiorstw</p> <p>Poszukiwanie i koordynowanie źródeł zasilania finansowego i rzeczowego prywatnej działalności gospodarczej.</p> <p>Wyszukiwanie innowacyjnych rozwiązań technicznych, technologicznych, organizacyjnych w celu ich dyfuzji do zainteresowanych niewielkich jednostek.</p> <p>Tworzenie biur promocji eksportu.</p> <p>Organizowanie ekonomicznej współpracy z dużymi przedsiębiorstwami.</p> <p>Korzystanie z doświadczeń podobnych instytucji w krajach wysoko rozwiniętych.</p>	<p>Rozdysponowanie środków budżetowych przeznaczonych na rozwój small businessu.</p> <p>Poręcznie kredytów na zakładanie i rozwój przedsiębiorstwa.</p> <p>Wyszukiwanie pozabankowych źródeł zasilania drobnych wytwórców.</p> <p>Organizowanie zagospodarowywania nie wykorzystanych zasobów ziemi, majątku produkcyjnego, siły roboczej.</p> <p>Pomoc w pozyskiwaniu zamówień rządowych i ich realizacji.</p> <p>Prowadzenie nowoczesnego marketingu produktów i usług małych jednostek.</p> <p>Informowanie i udzielanie prawnej pomocy zainteresowanym współpracą z niewielkimi przedsiębiorstwami.</p> <p>Pomoc w nawiązywaniu kontaktów zagranicznych i realizowaniu wspólnych przedsięwzięć.</p> <p>Umożliwianie emisji akcji przez małe przedsiębiorstwa.</p> <p>Rozwijanie więzi kooperacyjnych z dużymi podmiotami gospodarczymi.</p> <p>Realizowanie różnych form doradztwa ekonomicznego i technicznego.</p>
<p>Firmy leasingowe i franchisingowe</p>	<p>Realizowanie polityki pobudzania i ułatwiania tworzenia i rozwoju małych jednostek.</p> <p>Stymulowanie procesów postępu technicznego i nowoczesności wyrobów.</p> <p>Zagospodarowywanie nie użytkowanego majątku produkcyjnego oraz nowych środków inwestycyjnych.</p>	<p>Zasilanie powstających i funkcjonujących małych przedsiębiorstw w rzeczowe czynniki produkcji.</p> <p>Korzystne ratalne spłaty eksploatowanego majątku produkcyjnego.</p> <p>Wdrażanie przez niewielkie jednostki nowych technik, technologii, metod produkcji, produktów.</p>

1	2	3
Firmy leasingowe i franchisingowe	Organizowanie kontaktów pomiędzy partnerami krajowymi i zagranicznymi, a także giełd i targów w zakresie sprzedaży nowoczesnych technologii.	Dzierżawienie marki oraz znaków firmowych światowych producentów, w celu promocji własnych wyrobów na rynku wewnętrznym i w eksporcie.
Firmy konsultingowe	Znajomość aktualnych zagadnień prawnych, ekonomicznych, organizacyjnych. Szerokie korzystanie z deklarowanej, zagranicznej pomocy w doskonaleniu wiedzy i umiejętności doradczych.	Doradzanie w sprawach organizacyjnych, technicznych. Obsługiwanie procesów prywatyzacji małych przedsiębiorstw. Pomoc w konstruowaniu biznes planów, ekonomicznych ocen projektowanych przedsięwzięć gospodarczych. Wyszukiwanie możliwości transferów technologii, metod wytwarzania, produktów.
Izby gospodarcze	Reprezentowanie interesów dobrowolnie zrzeszonych małych przedsiębiorstw wobec władz centralnych i lokalnych. Rozwijanie ekonomicznej integracji pomiędzy członkami.	Wymiana doświadczeń produkcyjnych, technologicznych, organizacyjnych. Organizowanie współpracy kooperatorycznej. Pomoc w nawiązywaniu kontaktów zagranicznych. Pobudzanie eksportu zrzeszonych jednostek. Różne formy doradztwa ekonomicznego. Działania promocyjne i reklama wyrobów zrzeszonych firm.
Kluby, stowarzyszenia przedsiębiorców	Realizowanie funkcji gospodarczych, doradczych, reprezentacyjnych wobec dobrowolnie zrzeszonych członków. Działanie w charakterze forum wymiany doświadczeń ekonomicznych. Korzystanie z kontaktów międzynarodowych, z instytucjami deklarującymi pomoc dla polskiego small businessu.	Wypracowywanie wspólnych stanowisk co do możliwości i warunków funkcjonowania małych przedsiębiorstw. Pomoc w pozyskiwaniu kredytów i różnych form pożyczek. Kojarzenie interesów polskich i zagranicznych podmiotów small businessu w zakresie rozwoju wymiany towarowej, importu myśli technicznej, innowacji.

1	2	3
Kluby, stowarzyszenia przedsiębiorców		Rozwijanie różnych form doradztwa i edukacji kadr. Rozpowszechnianie specjalistycznej literatury zagranicznej oraz czasopism. Wpływanie na zmiany mentalności społeczeństwa, ich stosunku do prywatnej przedsiębiorczości.
B. Instytucje sądownicze.	Dokonywanie wykładni i interpretacji aktów prawnych.	Prawna ochrona interesów małych firm.
C. Instytucje kontrolne (NIK, jego agendy)	Ocenianie zgodności funkcjonowania z prawem instytucji i podmiotów gospodarczych.	Kontrolowanie działalności małych przedsiębiorstw pod kątem przestrzegania prawa.

Źródło: Opracowanie własne

W początkowym okresie transformacji (lata 1990-1991) działalność niektórych z wymienionych w tabeli 8 instytucji funkcjonalnie powiązanych z małymi przedsiębiorstwami pozostawała w niewielkim związku z odpowiednimi instrumentami wspomagania. Tymczasem, w praktyce dostrzegana była potrzeba przyspieszenia rozwoju drobnych form gospodarowania. Prawnie zagwarantowana została równość poszczególnych sektorów i form własności, postępowala decentralizacja systemu bankowego oraz poszerzane zostawały możliwości partycypacji zagranicznego kapitału w różnorodnych formach przedsięwzięć ekonomicznych; usunięto ograniczenia prawne w zakresie tworzenia fundacji, stowarzyszeń, różnych organizacji polskich i wspólnych, postępował rozwój samorządności lokalnych.

Z drugiej zaś strony nieuporządkowane prawnie pozostawały kwestie państwowych gwarancji dla kredytów udzielanych małym firmom, nierozwiązane były problemy preferencji dla krajowych podmiotów gospodarczych zainteresowanych inwestowaniem w małe przedsiębiorstwa czy zagadnienia dzierżawienia majątku produkcyjnego. Promowanie small businessu w Polsce obejmowało na początku lat dziewięćdziesiątych przede wszystkim sferę informacyjno-doradczą oraz edukacyjną. Bazowało ono w dużym stopniu na instytucjach powstałych z inicjatyw zainteresowanych tym małym przedsiębiorstw bądź na organizacjach istniejących już w przeszłości.

Szczególnie odczuwalny był brak instrumentarium wspomagania o charakterze zasileniowym. Niedostępny kredyt – trudności w korzystaniu z jego specjalnych linii, niewielka skala partycypacji kapitału zagranicznego, podatki

ograniczające możliwości samofinansowania – to podstawowe przyczyny trudności rozwojowych sektora o małej skali produkcji na początku lat dziewięćdziesiątych. Dynamiczny wzrost jego stanu w tym okresie, jak wcześniej zauważono, nie łączył się z poziomem technicznym i innymi cechami charakteryzującymi niewielkie jednostki w krajach o rozwiniętym rynku.

W zamieszczonych w pracy rozważaniach starano się ukazać losy małych przedsiębiorstw w Polsce jako funkcji przeobrażeń ustrojowych, systemowych i regulacyjnych w niemal całym powojennym półwieczu. Ich synteryczną systematykę wraz z określeniem podstawowych warunków dalszego rozwoju zawarto w kończącym rozprawę podsumowaniu.

Podsumowanie

Aktualna sytuacja gospodarcza Polski, wyzwania rozwojowe przyszłości oraz doświadczenia krajów wysoko rozwiniętych wskazują na potrzebę przeobrażeń strukturalnych. Odnoszą się one m.in. do zmian relacji pomiędzy przedsiębiorstwami wielkimi i małymi oraz ich pozycji w procesie gospodarowania. Uzasadnienie wzrostu tych ostatnich w ekonomice kraju stanowią omównione w rozprawie ich cechy jakościowe, rodzące różnorodne efekty gospodarcze i społeczne.

Możliwości partycypacji małych przedsiębiorstw na różnych obszarach gospodarowania determinuje wiele „makroregulatorów”. Wpływają one, jak wiadomo, na wyróżnione w opracowaniu ich bliższe otoczenie oraz bezpośrednio na procesy ekonomiczne zachodzące w poszczególnych jednostkach. Wiodącą pozycję wśród nich zajmuje system ekonomiczny. Jego mutacje, w przyjętym okresie badawczym obejmującym lata 1944 - 1991, tworzyły – jak wykazano – zróżnicowane warunki do funkcjonowania małych przedsiębiorstw w gospodarce oraz do pobudzania ich rozwoju.

Zasadne wydaje się w tym miejscu dokonanie syntetycznego podsumowania przeobrażeń systemowych i wynikających z nich skutków dla rozwoju niewielkich jednostek, a także wskazanie kierunków ich zmian pozwalających na wzrost ekonomicznej pozycji omawianego sektora w przyszłości. Przedstawiana synteza zawierać więc będzie nie tylko uogólnienie zawartych w opracowaniu stwierdzeń odniesionych do lat 1944 - 1991, lecz także wnioskowanie o charakterze projekcyjnym.

1. Odzwierciedlona w prawnych podstawach systemu nakazowo-rozdziałczego „filozofia” gospodarowania preferująca stały wzrost skali wytwarzania wespół z dogmatyzmem politycznym wpływały ograniczająco na uczestnictwo małych przedsiębiorstw w ekonomice kraju. Alokacja nakładów przez centralny ośrodek decyzyjny umożliwiała zarazem bezpośrednie oddziaływanie państwa na pozycję niewielkich jednostek w strukturze podmiotów gospodarczych. Dostrzeżenie w niektórych okresach przez władze polityczne i gospodarcze roli omawianego sektora wiązało się przede wszystkim z dążeniem do wykorzysta-

tania funkcji podażowej małych przedsiębiorstw; z traktowaniem ich jako amortyzatora pogłębiającej się nierównowagi popytowej.

Jednak na niskim poziomie społeczno-ekonomicznego rozwoju kraju, przy relatywnie małym potencjale wytwórczym gospodarki niewielkie jednostki włączano do realizacji różnorodnej działalności, często niedostosowanej do charakteryzujących ją właściwości (produkcji masowej, wielkoseryjnej). Obok tworzenia przez politykę gospodarczą, w sposób bezpośredni, okresowych możliwości rozwoju małych przedsiębiorstw wskazać można na występowanie także innych dróg prowadzących do tego celu. Stanowiły je zmiany rozwiązań prawnych adresowanych do dużych przedsiębiorstw, mające przede wszystkim prowadzić do zmniejszania stopnia centralizacji gospodarki. Na ich „fali” odbywał się również ograniczony rozwój niewielkich jednostek; był on wyrazem ich umiejętności adaptacyjnych do przekształceń systemowych i wywołanych nimi przemian w sposobie funkcjonowania.

Zwrot ku gospodarce rynkowej znalazł swe odzwierciedlenie w poszerzającej się skali występowania warunków rozwojowych małych przedsiębiorstw. Niemniej wiele z nich, wynikających z prawnych podstaw systemu ekonomicznego, pozostaje, jak wykazano, w dalszym ciągu w sferze teoretycznej; niektóre jedynie w ograniczony sposób implikować mogą dynamikę ich procesów rozwojowych.

Przyszła pozycja małych przedsiębiorstw w polskiej gospodarce, rozpatrywana w kontekście oddziaływania rozwiązań prawnych, łączy się bezpośrednio z dynamizacją przemian prywatyzacyjnych, eliminowaniem barier dla dopływu kapitałów zagranicznych, wykształcaniem samorządności lokalnej, przyspieszaniem procesów dostosowawczych części dużych przedsiębiorstw, wyzwaniem ich aktywnych zachowań gospodarczych prowadzących do szerokiej współpracy z sektorem o małej skali produkcji.

2. Charakterystyczna dla centralistycznego systemu zarządzania petryfikacja, „sztywność” układów instytucjonalnych, ich hierarchiczna wieloszczełowość, rozbudowana struktura organizacyjna, duża dynamika jej zmian itp. – to istotne, jak wykazano w pracy, antybodźce rozwojowe małych przedsiębiorstw. Uniemożliwiały one realizację opcji rynkowej, samodzielność decyzyjną, autonomię gospodarczą, wyzwalamie partnerskich kontaktów pomiędzy niewielkimi jednostkami i ich otoczeniem.

Bliższy wgląd w rozwiązania instytucjonalno-organizacyjne przyjmowane w wyróżnionych w rozprawie wariantach systemu nakazowo-rozdzielczego umożliwił wskazanie na pośrednie, okresowe ich oddziaływanie na możliwości rozwojowe omawianego sektora. Łączyły się one z funkcjonalnym powiązaniem małych przedsiębiorstw z układem lokalnym, a w konsekwencji z ograniczeniem wielu ich problemów w zakresie zasilania rzeczowego i finansowego czy w kwestiach podatkowych.

Pozytywnie ocenione zostały postępujące w czasie reformy systemowej lat osiemdziesiątych zmiany w zakresie rozwiązań instytucjonalnych. Polegały one na spłaszczaniu pośrednich struktur organizacyjnych, eliminowaniu funkcji zarządczych organów nadrzędnych, umożliwianiu dobrowolnego łączenia się oraz zrzeszania omawianych podmiotów gospodarczych.

Szczególnie widoczne na początku lat dziewięćdziesiątych stawały się instytucje powstałe z inicjatywy zainteresowanych tym małych przedsiębiorstw. Obok ekonomicznego wspierania i ochrony interesów dobrowolnie zrzeszonych jednostek stanowiły one forum wymiany doświadczeń oraz reprezentowały je wobec organów centralnych i lokalnych. Dynamicznie rozwijały się również firmy konsultingowe i inne instytucje doradcze działające na rzecz niewielkich jednostek.

Znaczące dla przyszłości małych przedsiębiorstw, dla ich pozycji w ekonomice kraju staje się wykształcenie instytucji kreującej różnorodne narzędzia wspomaganie, reprezentującej interesy ich wszystkich „na zewnątrz” (agencji ds. małych przedsiębiorstw). Wspierać te jednostki powinny także instytucje wykonawcze (rząd, banki). Aktywne wspomaganie niewielkich firm łączyć również należy z działalnością samorządów lokalnych.

3. Przeobrażenia instytucjonalno-organizacyjne znajdowały odzwierciedlenie w zmianach zachodzących w kolejnym z elementów systemu ekonomicznego – w strukturze kompetencji i sposobie podejmowania decyzji. Wielość szczebli organizacyjnych łączyła się z kreacją przez nie różnorodnych, niekiedy sprzecznych decyzji kierowanych do małych przedsiębiorstw. W konsekwencji stawały się one biernym wykonawcą formułowanych „na zewnątrz” zadań gospodarczych; rodziło to ich różne reakcje obronne (np. fałszowanie informacji). Nieuwzględnianie, w warunkach centralizacji decyzyjnej, właściwości charakteryzujących niewielkie przedsiębiorstwa odzwierciedlało się w ich ekonomicznych zachowaniach przede wszystkim „na przetrwanie”.

Rodzony przez decentralizację systemu ekonomicznego w latach osiemdziesiątych wzrost swobody decyzyjnej małych przedsiębiorstw pozostawał w niewielkim związku z poszerzaniem ich możliwości rozwojowych. Podejmowane przez uspołecznione jednostki decyzje, dotyczące głównie krótkich okresów, nazwać można zachowawczymi, a nie nakierowanymi na rozwój. Ich podstawę stanowiła bowiem ograniczona dostępność do czynników wytwórczych. Z kolei motywy działania podmiotów nieuspołeczniczonych, przy relatywnej swobodzie decyzyjnej oraz niewiadomej przyszłości, wiązały się z uzyskaniem szybkich i możliwie najwyższych efektów finansowych. Sprzyjało temu tempo dokonywania przekształceń produkcyjnych, łatwiejszy dostęp do formalnych i nieformalnych źródeł zaopatrzenia, chłonny, pozbawiony wszelkich popytowych barier rynek. Stymulatorem wskazanych zachowań nie było więc dążenie do szeroko rozumianego rozwoju.

Samodzielność decyzyjna w początkowych latach transformacji ustrojowej również nie łączyła się z w miarę precyzyjnym określaniem przez małe przedsiębiorstwa przewidywanych działań ekonomicznych, a tym bardziej z wyznaczaniem długookresowej strategii rozwoju. Funkcjonowanie wielu zakładanych i już istniejących niewielkich jednostek polegało głównie na „wchodzeniu” w pojawiające się „okazje”, bez wizji długookresowego działania. Tymczasem pożądanym z punktu widzenia wyzwaniem przyszłości rozwój małych przedsiębiorstw wymaga jej stworzenia. Wiadome muszą być także kierunki przyszłych zmian oraz dostosowane do nich stabilne rozwiązania systemowe.

4. Ograniczana często do minimum przez normatywy i limity finansowe swoboda niewielkich jednostek w zakresie powiększania czynników wytwórczych, ich odtwarzania i substytucji, znikoma lub żadna rola zysku jako źródła reprodukcji, brak specjalistycznych banków, niedobory zaopatrzeniowe – to ogólna charakterystyka procesu zasilania, w systemie nakazowo-rozdzielczym. Jego rozwiązania nie mogły tworzyć warunków rozwojowych dla małych przedsiębiorstw. Niemniej, w niektórych wyróżnionych w pracy okresach (szczególnie w latach 1956 - 1965) zmiany systemowe powodowały wzrastającą rolę zysku jako źródła zasilania; sporadycznie miała również miejsce, istotna dla ich rozwoju, decentralizacja procesów inwestycyjnych.

W ocenie procesu zasilania w latach osiemdziesiątych, czyli w okresie postępującej decentralizacji, uwzględnić należy pobudzającą rozwój małych przedsiębiorstw swobodę wyboru źródeł zaopatrzenia oraz poszerzające się możliwości samodzielnego dysponowania przez nie częścią nadwyżki finansowej. Nierównowaga popytowa pozwalała zarazem na dostosowywanie ich produkcji, przy istniejących niedoborach, do dostępnych zasobów. Brak stymulatorów determinujących maksymalizację wyników ekonomicznych (zysku) oddziaływał z kolei ograniczająco na rozwój małych społecznie jednostek. Niewielkie były możliwości korzystania z zewnętrznych źródeł finansowania oraz utrudniony dostęp do wypracowanych środków dewizowych i ich wykorzystania na import niezbędnych maszyn i urządzeń.

System zasilania w początkowych latach transformacji ustrojowej od strony rzeczowej nie stanowił utrudnień rozwojowych małych przedsiębiorstw. Zasoby przestały być podstawą decyzji wytwórczych. Ograniczenia w tworzeniu niewielkich firm i rozwoju już funkcjonujących łączyły się z aspektem finansowym zasilania, szczególnie z trudnościami w uzyskiwaniu kredytów.

Przyszłość małych przedsiębiorstw określi, z punktu widzenia systemu zasilania, rozwój instytucji bankowych ukierunkowanych na ich obsługę, ułatwienia w dostępie do kredytu – szczególnie do jego specjalnych linii – wsparte gwarancjami państwowymi, zaangażowanie kapitału zagranicznego.

Kolejne uwarunkowania wzrostu pozycji omawianego sektora w gospodarce stanowią: poszerzenie możliwości finansowego i rzeczowego jego wsparcia przez samorządy lokalne, tworzenie instytucji ułatwiających dostęp do nowoczesnych technologii oraz podmiotów rozwijających różne formy międzynarodowej współpracy.

5. Trudno wyłącznie negatywnie oceniać oddziaływanie rozwiązań w zakresie cen na rozwój małych przedsiębiorstw w omówionych mutacjach systemu nakazowo-rozdzielczego. W latach bezpośrednio powojennych, a także i późniejszych (1956 - 1960) posiadały one istotną swobodą w ich kształtowaniu. W kolejnych okresach, aż do 1982 r., aktywna, cenotwórcza polityka państwa wywoływała bierność poszczególnych funkcji cen; działały one w roli narzędzia agregacji kosztów. W konsekwencji nastąpiło oderwanie niewielkich jednostek od rynku, ograniczanie przejawiania się w praktyce wielu ich jakościowych cech. Taki sposób cenotwórstwa nie rodził istotnego, z punktu widzenia rozwoju omawianego sektora, zainteresowania kooperacją z dużymi przedsiębiorstwami oraz uniemożliwiał występowanie partnerskich więzi pomiędzy nimi a ich bliższym otoczeniem.

Założona w rozwiązaniach systemu ekonomicznego, w latach osiemdziesiątych swoboda ustalania cen ograniczała w niewielkich jednostkach działania zmierzające do obniżania kosztów w celu poprawy wyników gospodarczych. „Racjonalnym” postępowaniem w warunkach głębokiej nierównowagi popytowej stawało się uzyskiwanie wysokiego zysku przy minimum wysiłku. Stąd rozwój małych przedsiębiorstw często łączył się nie z szeroko rozumianym wzrostem efektów, a ze stałym podwyższaniem cen.

Postępujące od początku lat dziewięćdziesiątych urynkowanie gospodarki pozostawało w ograniczonym związku z możliwościami wyzwalań szerokiej gamy cech jakościowych, stanowiących o rozwoju małych przedsiębiorstw. Bezpośrednie relacje pomiędzy wzrastającą rolą rynku a ich rozwojem zniekształcały bowiem ekonomiczne zachowania części bliższego otoczenia, przede wszystkim wielu dużych przedsiębiorstw.

Dla przyszłościowej pozycji gospodarczej sektora o niewielkiej skali wytwarzania istotne staje się zaistnienie możliwości „pełnego” wykorzystania rynku do realizacji procesów samoregulacyjnych. Musi być on autentyczny; tworzyć podstawy do konkurencji. Jej rzeczywiste wystąpienie z kolei implikowane jest wykształceniem, poprzez rozwiązania systemu ekonomicznego, prorynkowych zachowań części dużych podmiotów gospodarczych.

6. Ograniczone oddziaływanie rozwiązań płacowych obowiązujących w różnych mutacjach systemu nakazowo-rozdzielczego wynikało głównie z braku relacji pomiędzy wynikiem a wynagrodzeniem. Wyrazem tego było zaniżanie planów, wyzwalanie się reakcji „na przetrwanie”. W miarę jednolity pomiędzy

jednostkami różnej wielkości poziom płac, ograniczone występowanie szczególnych bodźców w jednostkach o grupowej formie własności itp. – nie wpływały pobudzająco na podejmowanie pracy w małych przedsiębiorstwach. Zarazem okresowe działania państwa na rzecz ograniczania dochodów podmiotów nieuspołeczniczonych zmniejszały możliwości realizowania przez nie reprodukcji rozszerzonej.

Zmiany w sposobie działania omawianego elementu dokonane w ramach reformy systemowej lat osiemdziesiątych polegały na „zakodowaniu” w systemie płac instrumentu kształtującego bezpośredni ich związek z wynikami gospodarczymi (tzw. obciążenie na PFAZ). W praktyce bodźcowe jego oddziaływanie w uspołeczniczonych jednostkach o niewielkiej skali natrafiało na różnorodne bariery. Powodowały one m.in. niemożność kształtowania konkurencyjnych poziomów płac, a w konsekwencji dużą fluktuację kadr, angażowanie niskokwalifikowanych pracowników, niedostateczną jakość wyrobów, brak dbałości o klienta.

Wynagrodzenia na początku lat dziewięćdziesiątych warunkowane były zarówno wynikami produkcyjnymi jak i wskaźnikiem indeksacji rosnących kosztów utrzymania oraz podatkiem od ponadnormatywnego przyrostu funduszu płac. Stwierdzono, iż istotne znaczenie dla stymulowania przedsiębiorczości, racjonalności gospodarowania w małych uspołeczniczonych przedsiębiorstwach, ich rozwoju ma minimalizacja dwóch ostatnich. Następujący w rzeczywistości gospodarczej ich wzrost znajdował swe odzwierciedlenie w pogłębiającym się „maraźmie ekonomicznym” wielu niewielkich, uspołeczniczonych jednostek; podobne tendencje charakteryzowały wiele dużych przedsiębiorstw.

Zarówno w latach osiemdziesiątych jak i na początku kolejnego dziesięciolecia zmiany w stosunkach podziału przebiegały w kierunku umocnienia ekonomicznej pozycji osób zaangażowanych w szeroko rozumianym sektorze prywatnym oraz we wszelkiej działalności nierejestrowanej. Pomimo wzrastającej siły ekonomicznej pewnych grup społeczeństwa nie wystąpiła w latach 1990-1991 znacząca dynamizacja działalności rozwojowej, oparta na szerokim wykorzystaniu postępu technicznego, innowacyjności; przemiany posiadały głównie wymiar ilościowy, zarówno w odniesieniu do realizowanej działalności jak i liczby jednostek.

Wzrost roli wynagrodzeń (dochodów) w kształtowaniu rozwoju niewielkich przedsiębiorstw łączyć należy przede wszystkim z procesami prywatyzacji; w sprywatyzowanych jednostkach powinno bowiem mieć miejsce bezpośrednie powiązanie wyników działalności gospodarczej z poziomem płac. Kolejny istotny warunek stanowi sformułowanie rzetelnego, realnego programu rozwoju podmiotów o niewielkiej skali wytwarzania; jego istnienie wpłynąć może na zmianę dotychczasowych proporcji dokonywanego w nich podziału zysku na korzyść szeroko rozumianej działalności rozwojowej.

7. Sposób oceniania wyników gospodarowania w różnych mutacjach systemu nakazowo-rozdzielczego oparty o wyspecjalizowane analizatory wpływał ograniczająco na możliwości rozwojowe małych przedsiębiorstw. Przejawy „zbyt zyskowych” działań gospodarczych realizowanych przez jednostki nieuspołecznione piętnowane były publicznie, niezależnie od źródeł ich pochodzenia.

W sektorze państwowym i o grupowej formie własności, głównie w okresie bezpośrednio powojennym, a także w ramach tzw. eksperymentów spółdzielczych (z lat 1965 - 1974), korzystano ze wskaźnika zysku jako kryterium wyboru działalności gospodarczej i jej oceny.

Charakterystyczny dla prawie wszystkich wyróżnionych w pracy okresów centralizacji zarządzania wysoki poziom stawek opodatkowania ustalanych przez państwo ograniczał znacząco możliwości wewnętrznego zasilania małych przedsiębiorstw, tym samym negatywnie oddziaływał na skalę ich samofinansowania. Stanowił zatem kolejną z barier ich rozwoju.

W latach osiemdziesiątych presja na maksymalizację stosowanych powszechnie w małych państwowych i spółdzielczych jednostkach gospodarczych mierników syntetycznych (głównie zysku) była znacząco ograniczana. Znajdowało to swe odzwierciedlenie w ekonomicznych reakcjach niewielkich uspołecznionych przedsiębiorstw „na przetrwanie”. Szeroki z kolei zakres możliwości rozwojowych przedsiębiorstw prywatnych umożliwiała postępująca liberalizacja przepisów podatkowych.

Kilkakrotnie modyfikowany w latach 1990-1991 system podatkowy (i celny) na niektórych odcinkach działał wprost protekcyjnie – głównie w sferze handlu. Na innych fiskalizm wpływał ograniczająco bądź wręcz restrykcyjnie, odbierając szanse rozwoju w oparciu o samofinansowanie drobnym producentom, rzemieślnikom.

Dynamiczny rozwój małych przedsiębiorstw, wyznaczający ich pozycję w przyszłości, wiąże się w istotny sposób z rozwiązaniami podatkowymi i celnymi. Preferencje w tym zakresie, tak charakterystyczne na przykład dla krajów EWG, stawać się mogą istotnym narzędziem promocji sektora small businessu również w Polsce. Maksymalizacja wpływów z podatków wcale nie musi bowiem łączyć się z podwyższaniem ich stopy. Sądzić należy, iż ratyfikowana umowa o stowarzyszeniu z EWG wpłynąć powinna na zbliżenie do europejskich wzorów rozwiązań podatkowych i celnych i w konsekwencji pobudzić dalszy rozwój sektora małych przedsiębiorstw.

W analizowanym okresie 1944-1991 ewoluujące od „głębokiej” nakazowości ku rynkowi rozwiązania systemu ekonomicznego tworzyły zawsze ograniczone warunki rozwoju niewielkich jednostek.

Znaczny wzrost ich liczby w początkowych latach transformacji systemowej (1990 - 1991) nie znajdował pełnego odzwierciedlenia w przejawianiu się charak-

teryzujących je jakościowych cech. Wiele powstających i istniejących już jednostek, często o prymitywnym wyposażeniu technicznym, koncentrowało swą działalność na doraźnych efektach, chwilowych korzyściach, bez precyzowania koncepcji postępowania na bliższą metodę czy określania własnej strategii rozwojowej. Podobnej charakterystyki spodziewać się będzie można i w przyszłych latach, o ile nie wystąpią korzystniejsze dla małych przedsiębiorstw rozwiązania systemowe i regulacyjne. Aby tak się nie stało, konieczne jest spełnienie postulowanych w rozprawie warunków wspierających rozwój małych przedsiębiorstw w okresie dochodzenia w Polsce do w pełni rozwiniętego rynku.

Bibliografia

I. Książki, artykuły, inne opracowania

- Adamowicz E., Nowacki S.: *Możliwości i ograniczenia wyboru mechanizmu funkcjonowania gospodarki socjalistycznej*, w: *Mechanizm funkcjonowania jako sposób ruchu gospodarki narodowej*. Materiały i Prace Instytutu Funkcjonowania Gospodarki Narodowej, Wyd. SGPiS, Warszawa 1989.
- Baka W.: *Polska reforma gospodarcza*, PWE, Warszawa 1982.
- Balcerowicz L.: *Uwagi o pojęciu własności*, „Studia Filozoficzne” 1984, nr 4.
- Balcerowicz L.: *Systemy ekonomiczne. Elementy analizy porównawczej*, Wyd. SGPiS, Warszawa 1990.
- Banachowicz E.: *Czy klęska małych przedsiębiorstw?* „Firma” 1990, nr 4.
- Banachowicz E.: *Wspieranie rozwoju i tworzenia małych przedsiębiorstw*, „Firma” 1990, nr 5.
- Bandurski J., Karpiński P.: *Uwarunkowania systemowe reformy gospodarczej a rozwój drobnej wytwórczości*, w: *Drobna wytwórczość w PRL – stan aktualny i uwarunkowania rozwoju*, „Epoka”, Warszawa 1983.
- Bauer T.: *Investment Cycles in Planned Economies*, Acta Oeconomica 1978, nr 3.
- Beckerman T.: *Das Handwerk im Wachstum der Wirtschaft*, Rheinisch – Westfalisches Institut für Wirtschaftsforschung, Berlin 1974.
- Beksiak J., Libura U.: *Równowaga gospodarcza w socjalizmie*, PWN, Warszawa 1972.
- Biliński L.: *Hierarchiczna struktura celów w gospodarce socjalistycznej*, w: *Studia nad wewnętrznym zgodnym mechanizmem funkcjonowania gospodarki socjalistycznej*, red. S. Dulski, S. Nowacki, PWE, Warszawa 1982.
- Bielawska A.: *Znaczenie małych firm dla rozwoju gospodarczego*, „Ekonomista” 1993, nr 1.
- Bittnerowa E., Gruszka P., Kamińska R.: *Nowe przedsiębiorstwa uspołecznionego przemysłu drobnego*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 1989, z. 3.
- Bohnet B., Mansfield W.: *Auf dem Wege zu einer allgemeiner Theorie der Wirtschaftsordnung*, w: *Jahrbuch für Nationalökonomie und Statistik*, Stuttgart 1980, z. 6.
- Borkowska S.: *System motywowania w przedsiębiorstwie*, PWN, Warszawa 1985.
- Boroń J.: *Niektóre problemy gospodarcze państwowego przemysłu drobnego*, w: *Problemy gospodarcze drobnej wytwórczości*, Materiały Sesji Naukowej Drobnej Wytwórczości, PWN, Poznań 1958.
- Bosiakowski Z.: *Rachunek ekonomiczny w spółdzielczości pracy*, PWE, Warszawa 1970.
- Bosiakowski Z., Sławiński A., Woźniak B.: *Polityka ekonomiczna*, PWN, Warszawa 1988.
- Brocka G., Czernasty W.: *Rola płacy w kształtowaniu podaży usług bytowych*, Wyd. IHWiU, Warszawa 1980.
- Brozi K., Winiarski L.: *Czy własność ogólnospoleczna jest własnością?*, „Studia Filozoficzne” 1980, nr 7.

- Brzozowski A., Galewski B., Maliszewski A.: *Małe i średnie przedsiębiorstwa w krajach kapitalistycznych*, „Gospodarka Planowa” 1979, nr 5.
- Całus A., Marciniuk J., Wujek G.: *Ocena systemu prawnego działalności gospodarczej zagranicznych przedsiębiorstw drobnej wytwórczości*, Inter-Polcom 1986, nr 12.
- Cheliński R.: *Drogi rozwoju gospodarczego Polski Ludowej*, KiW, Warszawa 1976.
- Cholaj H.: *W cieniu wielkiego przemysłu*, Wiedza Powszechna, Warszawa 1973.
- Czternasty W.: *Warunki skutecznego działania plac w przedsiębiorstwach usługowych*, Roczniki IHWiU 1979, nr 2.
- Czternasty W.: *Spoleczne aspekty rozwoju usług spółdzielczych*, „Zeszyty Historyczno-Polityczne Stronnictwa Demokratycznego”, 1986 z. 3.
- Czternasty W.: *Skuteczność systemu motywacji pracowniczych w przedsiębiorstwach drobnej wytwórczości*, „Zeszyty Historyczno-Polityczne Stronnictwa Demokratycznego” 1984, z. 2.
- Czternasty W.: *Drobna wytwórczość w warunkach przemian funkcjonalnych i strukturalnych w gospodarce narodowej*, w: *Drobna wytwórczość w gospodarce narodowej*, red. F. Wiśniewski, Wyd. AE, Poznań 1985.
- Czternasty W.: *Spoleczne uwarunkowania rozwoju usług spółdzielczości i pracy*, w: *Usługi spółdzielczości i pracy w reformowanym systemie ekonomicznym*, Wyd. PTE, Poznań 1985.
- Czternasty W., Kokocińska M.: *Funkcjonowanie drobnej wytwórczości na tle reformy gospodarczej*, w: *Drobna wytwórczość a reforma gospodarcza*, Wyd. PTE, Poznań 1983.
- Czternasty W., Wiśniewski F.: *Innowacyjność małych i średnich przedsiębiorstw w gałęziach wiodących rozwiniętych krajów Organizacji Współpracy i Rozwoju Gospodarczego*, „Rocznik Spółdzielczego Instytutu Badawczego” 1991.
- Czyżewski A.: *Instrumenty kierowania przedsiębiorstwami w okresie powojennym*, w: *Funkcjonowanie przedsiębiorstw handlowych w różnych warunkach rynkowych*, red. M. Brojerski, M. Sławińska, Wyd. AE, Poznań 1986.
- Dąbrowski A.: *Polski program stabilizacyjny. Osiągnięcia i perspektywy*, „Gospodarka Narodowa” 1990, nr 12.
- Denek E., Wierzbicki J.: *Budżetowe i pozabudżetowe podstawy gospodarki lokalnej*, w: *Rozwój gospodarki lokalnej w teorii i praktyce*, red. B. Gruchman, J. Tarajkowski, AE-UW, Poznań-Warszawa 1990.
- Domańska E.: *Kapitalizm menedżerski*, PWE, Warszawa 1981.
- Domański T.: *Tworzenie i rozwój małego przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 1991.
- Dornbush R.: *Economic Reform in Eastern Europe and the Soviet Union – Priorities and Strategy*, Centre for Cooperation with the European Economies in Transition, Paris 1990.
- Dulski S.: *System podmiotowy gospodarki narodowej*, Wyd. SGPiS, Warszawa 1983.
- Dulski S.: *Quo vadis reformo lat osiemdziesiątych*, w: *Kierunki reformy lat osiemdziesiątych*, Materiały i Prace Instytutu Funkcjonowania Gospodarki Narodowej, Wyd. SGPiS, Warszawa 1989.
- Dulski S.: *Determinanty struktury organizacyjnej gospodarki narodowej*, w: *Mechanizm funkcjonowania jako sposób ruchu gospodarki narodowej*. Materiały i Prace Instytutu Funkcjonowania Gospodarki Narodowej, Wyd. SGPiS, Warszawa 1989.
- Ekonomika i organizacja przemysłu drobnego*, red. T. Kisielewski, Wydawnictwo Spółdzielcze, Warszawa 1984.
- Fabiańska K., Rokita J.: *Planowanie rozwoju przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 1986.
- Fiedor B.: *Teoria innowacji*, PWE, Warszawa 1979.
- Filipiak T., Przedpelski M.: *Problemy funkcjonowania i rozwoju spółdzielczości i pracy w polskim modelu gospodarczym*, w: *Problemy gospodarcze drobnej wytwórczości*, Materiały Sesji Naukowej Drobnej Wytwórczości, PWN, Poznań 1958.
- Fizzel H.: *Koncentracja środków i substytucja czynników produkcji*, „Ekonomista” 1969, nr 2.
- Florence P. S.: *Brytyjski i amerykański system przemysłowy*, Wyd. PWN, Warszawa 1985.
- Forschungsforderung für kleine und mittlere Unternehmen. Gesamtkonzept*, Bonn 1989.

- Frąckowiak W., Hamrol M.: *Władze terenowe wobec potrzeb rozwoju społeczno-gospodarczego regionu*, w: *Teoretyczne oraz polityczno-gospodarcze uwarunkowania reformy*, red. A. Czyżewski, W. Wilczyński, Wyd. AE, Poznań 1990.
- Funkcjonowanie gospodarki socjalistycznej. Problemy równowagi, innowacji i efektywności gospodarowania*. (Raporty z badań), red. S. Dulski, Prace i Materiały Instytutu Funcjonowania Gospodarki Narodowej, Wyd. SGPiS, Warszawa 1989.
- Gajl N.: *Akumulacja i jej podział w przedsiębiorstwach uspołecznionych*, w: *Finanse Polski Ludowej w trzydziestoleciu*, PWE, Warszawa 1978.
- Gliński B.: *System funkcjonowania gospodarki. Logika zmian*, PWE, Warszawa 1977.
- Gliński B.: *Zarządzanie gospodarką socjalistyczną. Logika postępu*, PWE, Warszawa 1980.
- Gliński B.: Kierczyński T.: Topiński A.: *Zmiany w systemie zarządzania przemysłem*, PWE, Warszawa 1975.
- Goettig W.: *Geografia przemysłu drobnego i usług*, PWE, Warszawa 1980.
- Goettig W.: *Rozwój i rozmieszczenie przemysłu drobnego. Czynniki i warunki*, Wyd. IHWiU, Warszawa 1980.
- Gomez P.: *Czynniki określające rozwój przedsiębiorstwa w warunkach gospodarki rynkowej*, w: *Strategia rozwoju przedsiębiorstwa w gospodarce planowanej centralnie i gospodarce rynkowej*, red. W. Kulpa, Wyd. SGPiS, Warszawa 1986.
- Gonetowa M.: *Przemysł drobny jako element polityki gospodarczej*, Wyd. IRWiK, Warszawa 1983.
- Gorczyca E.: *S.G. Strumilin a początki planowania radzieckiego na tle dyskusji lat dwudziestych*, PWN, Warszawa 1984.
- Gorzelać G.: *Rozwój regionalny Polski w warunkach kryzysu i reformy*, Wyd. UW, Warszawa 1989.
- Gospodarka w procesie reformowania*, red. J. Pajestka, PWE, Warszawa 1986.
- Górski M., Jaszczynski D.: *Place w pałapce podatkowej*, „Gazeta Bankowa” 1990, nr 26.
- Greiner L. E.: *Evolution and Revolution Organization Growth*, Harvard Business Review, July-August 1972.
- Grzybowski W.: *Stanowienie i kontrola cen*, IWZZ, Warszawa 1986.
- Grzybowski W.: *Stan nierównowagi i czynniki jego przewyżczenia*, w: *Ekonomiści gospodarce narodowej*, red. W. Grzybowski, Wyd. UMCS, Lublin 1987.
- Gutersohn A.: *Das Gewerbe in der freien Marktwirtschaft*, Schriften des Vereins für Socialpolitik, Berlin 1977, t. 2.
- Haus B.: *Organizacja i funkcjonowanie przedsiębiorstw wielozakładowych*, PWE, Warszawa 1975.
- Haus B.: *Ewolucja struktur organizacyjnych przemysłu*, PWE, Warszawa 1983.
- Haus B.: *Wpływ reformy gospodarczej na strukturę organizacyjną przemysłu*, w: *Z teorii i praktyki organizacji i zarządzania. Blaski i cienie reformy*, Wyd. TNOiK, Wrocław 1984.
- Innowacje w małych i średnich przedsiębiorstwach*. Raport Komitetu d/s Polityki w Dziedzinie Nauki i Techniki, Organizacja d/s Współpracy Gospodarczej i Rozwoju, Paryż 1982.
- Isard W., Schooler E. W., Vietorisz T.: *Industrial Complex Analysis and Regional Development*, Massachusetts Instituts of Technology, New York 1959.
- Iwaszkiewicz W.: *Pięćdziesiąt pracowitych lat*, Wyd. CZRz, Warszawa 1985.
- Jagielski M., Kokocińska M., Wiśniewski F.: *Małe i średnie przedsiębiorstwa w wiodących gałęziach i branżach*, AE, Poznań 1990 (maszynopis).
- Jałowicki B.: *Rozwój lokalny*, Wyd. UW, Warszawa 1989.
- Jarmołowicz W.: *Teoretyczne aspekty prawa podziału według pracy a polityka gospodarki socjalistycznej*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 1988, z. 2.
- Kabaj M.: *Rafy systemu motywacji*, „Życie Gospodarcze” 1981, nr 43.
- Kabaj M.: *Efektywność systemu motywacji*, „Polityka Społeczna” 1982, nr 6.
- Kabaj M.: *System motywacji i płac w reformie gospodarczej*, PWE, Warszawa 1984.
- Kapuściński P.: *Czy rzemiosło stęka słusznie?*, „Życie Gospodarcze” 1990, nr 20.
- Karpiński A.: *Restrukturyzacja gospodarki w Polsce i na świecie*, PWE, Warszawa 1986.

- Karpiński A.: *40 lat planowania w Polsce; problemy, ludzie, refleksje*, PWN, Warszawa 1986.
- Karpiński A.: *Ekonomiczne wyzwania przyszłości*, PWE, Warszawa 1987.
- Karpiński A.: Rakowski M.: *Podstawowe problemy socjalistycznej industrializacji w Polsce*, Warszawa 1960.
- Karpus P.: *Rola małych i średnich przedsiębiorstw w przekształcaniach struktury gospodarki narodowej*, referat na konferencję naukową – Przedsiębiorstwa małej i średniej skali w gospodarce rynkowej, SIB, Warszawa 1990.
- Kasperkiewicz W.: *Uproszczone poglądy na temat innowacji – próba krytyki*, „*Ekonomista*” 1986, nr 6.
- Kawalec S.: *Szczególny rynek z niepieniężną wyceną dóbr*, „*Ekonomista*” 1987, nr 2.
- Kirejczyk E.: *Ewolucja i rozwój pozarolniczej gospodarki nieuspołecznionej w latach 1976 - 1986*, w: *Pozarolnicza gospodarka nieuspołeczniona*, red. E. Kirejczyk, Instytut Gospodarki Przestrzennej, Warszawa 1988.
- Kisielewski T.: *Kryteria klasyfikacyjne i zasięg działalności produkcji mniejszej skali*, „*Rocznik Spółdzielczego Instytutu Badawczego*” 1991.
- Kleer J.: *Warunki funkcjonowania przedsiębiorstw spółdzielczości pracy (aspekty teoretyczne)*, „*Spółdzielczy Kwartalnik Naukowy*” 1975, nr 3.
- Kokocińska M.: *Małe i średnie przedsiębiorstwa w okresie transformacji gospodarki Polski*, Wyd. AE, Poznań 1993.
- Kołodko G. W.: *Stabilizacja inflacji i rynkowa transformacja. Doświadczenia Polski*, w: *Polityka finansowa, stabilizacja, transformacja*, red. G. W. Kołodko, Instytut Finansów, Warszawa 1991.
- Kornai J.: *Antiequilibrium. Teoria systemów gospodarczych. Kierunki badań*, PWN, Warszawa 1977.
- Kostkowska-Watanabe E.: *Małe przedsiębiorstwa w Japonii*, „*Przegląd Organizacji*” 1986, nr 6.
- Kozłowski T. B.: *Optymalne wielkości przedsiębiorstw przemysłowych*, PWE, Warszawa 1973.
- Kramer T.: *Rynek-Reforma-Równowaga*, PWN, Warszawa 1989.
- Kramer T.: *Marketing – strategia, promocja, systemy informacyjne*, Książnica, Katowice 1992.
- Kraśniński Z., Piasny J., Szulce H.: *Ekonomika konsumpcji*, PWE, Warszawa 1984.
- Krencik W.: *Badanie polityki zatrudnienia i płac*, PWE, Warszawa 1972.
- Kudła W.: *Powstanie i rozwój zagranicznych przedsiębiorstw drobnej wytwórczości*, w: *Drobna wytwórczość w PRL – stan aktualny i uwarunkowania rozwoju*, „*Epoka*”, Warszawa 1983.
- Kuziński S.: *Polityka gospodarcza. Realia, dylematy, propozycje*, PWE, Warszawa 1987.
- Leipold H.: *Wirtschafts- und Gesellschaftssysteme im Vergleich*, G. Fisher Verlag, Stuttgart 1985.
- Lipiński E.: *Problemy, pytania, wątpliwości. Z warsztatu ekonomisty*, PWE, Warszawa 1981.
- Lipiński J.: *Studia z teorii i polityki cen*, PWN, Warszawa 1977.
- Lipiński J.: *Wpływ recesji na postępowanie przedsiębiorstw „uspołecznionych”*, „*Gospodarka Narodowa*” 1991, nr 1 - 2.
- Lipowski A.: *Mechanizm rynkowy w gospodarce polskiej. Podstawy teoretyczne, perspektywy, dylematy*, PWN, Warszawa 1988.
- Lisikiewicz J.: *Rozwój form integracji w przemyśle*, „*Gospodarka Planowa*” 1970, nr 5.
- Lisikiewicz J.: *Perspektywy przedsiębiorstw małej i średniej skali w polskim przemyśle*, referat na konferencję naukową – Przedsiębiorstwa małej i średniej skali w gospodarce rynkowej, SIB, Warszawa 1990.
- Łukawer E.: *Spór o racjonalność gospodarki socjalistycznej*, PWN, Warszawa 1985.
- Małe i średniej wielkości przedsiębiorstwa produkcyjne a innowacje technologiczne. Rola polityki państwa*. Opr. J. Zembrzusi, Biuletyn Informacyjny CINTE, Warszawa 1986.
- Marciniak S.: *Struktura gospodarcza Polski. Optymalne kierunki zmian*. PWE, Warszawa 1986.
- Matysiak A.: *Mechanizm tworzenia akumulacji w gospodarce socjalistycznej*, Wyd. AE, Poznań 1984.
- Mecker Z.: *Funkcjonowanie systemu ekonomiczno-finansowego związku spółdzielni pracy w świetle teorii i praktyki*, „*Spółdzielczy Kwartalnik Naukowy*” 1977, nr 4.
- Melich A.: *Technika płac i kierunki jej usprawnienia*, PWE, Warszawa 1972.

- Melich A.: *Podstawy teorii plac w socjalizmie*, PWE, Warszawa 1973.
- Melich A.: *Podstawy teorii gospodarowania*, PWE, Warszawa 1985.
- Mieszczankowski M.: *40 lat – ewolucja systemu gospodarowania. Pierwsze lata 1944 - 1949*, „Życie Gospodarcze” 1984, nr 25.
- Mieszczankowski M.: *40 lat-ewolucja systemu gospodarowania. Etap dyrektywnego systemu*, „Życie Gospodarcze” 1984, nr 26.
- Mieszczankowski M.: *40 lat – ewolucja systemu gospodarowania. Przerwane próby reformy*, „Życie Gospodarcze” 1984, nr 27.
- Mieszczankowski M.: *40 lat – ewolucja systemu gospodarowania. Drugi okres dyrektywnego systemu*, „Życie Gospodarcze” 1984, nr 28.
- Mieszczankowski M.: *Ekonomia. Zarys popularny*, KiW, Warszawa 1987.
- Minc H.: *Plan sześcioletni rozwoju gospodarczego i budowy podstaw socjalizmu w Polsce*, w: *Plan sześcioletni*, KiW, Warszawa 1951.
- Miszewski M.: *Zjawisko przedsiębiorczości lokalnej na tle procesu terytorialnej decentralizacji systemu zarządzania gospodarką*, „Rocznik Spółdzielczego Instytutu Badawczego” 1991.
- Mliczewska D.: *Przedsiębiorstwo w gospodarce. Aspekt teoretyczny i praktyczny*, Wyd. SGH, Warszawa 1991.
- Monsted N.: *Flexibility and Growth in Small Manufacturing Enterprises – The Case of Denmark*, *Copenhagen School of Economics and Social Science*, Copenhagen 1987.
- Morawski H.: *Ogólna charakterystyka podstawowych kierunków działalności gospodarczej spółdzielczości pracy*, w: *Drobna wytwórczość w PRL – stan aktualny i uwarunkowania rozwoju*, „Epoka”, Warszawa 1983.
- Mujżel J.: *Zarządzanie a rachunek ekonomiczny w przedsiębiorstwie przemysłowym*, PWE, Warszawa 1971.
- Mujżel J.: *Polskie reformy gospodarcze i dylemat prywatyzacji*, „Gospodarka Narodowa” 1990, nr 7-8.
- Mujżel J.: *System funkcjonowania gospodarki i jego ewolucja*, w: *Funkcjonowanie gospodarki polskiej. Doświadczenia, problemy, tendencje*, red. J. Mujżel, Sz. Jakubowicz, PWE, Warszawa 1984.
- Nagłowski H.: *Ceny w spółdzielczości pracy*, ZW CRS, Warszawa 1975.
- Nasiłowski M.: *Socjalistyczny system gospodarowania w Polsce*, PWE, Warszawa 1987.
- Niewadzi Cz.: *Małe przedsiębiorstwo przemysłowe w gospodarce narodowej*, PWG, Warszawa 1958.
- Niewadzi Cz.: *Ekonomiczne podstawy przemysłu drobnego i rzemiosła*, PWN, Warszawa 1969.
- Niewadzi Cz.: *Przemysł mały i średni w krajach kapitalistycznych*, Biuletyn Informacyjny CINTE, Warszawa 1981.
- Niewadzi Cz.: *Sektor usług w kapitalizmie*, PWN, Warszawa 1982.
- Niewadzi Cz.: *Specyficzne cechy sektora drobnej wytwórczości*, „Zeszyty Historyczno-Polityczne Stronictwa Demokratycznego” 1985, z. 4.
- Niewadzi Cz.: *O ekonomicznych, politycznych i ideologicznych uwarunkowaniach rozwoju sektora usług i drobnej wytwórczości*, „Zeszyty Historyczno-Polityczne Stronictwa Demokratycznego” 1984, z. 4.
- Niewadzi Cz.: *Problemy definiowania drobnej wytwórczości, doświadczenia polskie i krajów zachodnich*, Wyd. SIB, Warszawa 1988 (maszynopis powielony).
- Nowacki S.: *Przedsiębiorstwa małej i średniej skali w społecznej gospodarce rynkowej*, referat na konferencję naukową – Przedsiębiorstwa małej i średniej skali w gospodarce rynkowej, SIB, Warszawa 1990.
- Nowacki S.: *Spółdzielczość w społecznej gospodarce rynkowej*, „Ekonomista” 1990, nr 4-5.
- Nowak W.: *Czynniki kształtujące otoczenie rynkowe przedsiębiorstwa produkcyjnego*, w: *Przedsiębiorstwo a rynek. Materiały i Prace Instytutu Funkcjonowania Gospodarki Narodowej*, Wyd. SGPiS, Warszawa 1989.

- Nurowski M., Szablewski A.: *Drobną wytwórczość*, PWE, Warszawa 1982.
- Okumura H.: *Korporatywny kapitalizm w Japonii*, Myśl, Moskwa 1988.
- Oleárník J., Styś A.: *Usługi w rozwoju społeczno-gospodarczym*, PWE, Warszawa 1989.
- Pajętká J.: *Determinanty postępu. Czynniki i współzależności rozwoju społeczno-gospodarczego*, PWE, Warszawa 1975.
- Piasny J.: *Miejsce konsumpcji w teorii gospodarki socjalistycznej*, Wyd. AE, Poznań 1967.
- Pietrzkiwicz T.: *Rozważania o modelu drobnej wytwórczości*, Komunikaty Naukowe Instytutu Planowania, Warszawa 1980, z. 9.
- Przedpelski M.: *Placa jako hodziec materialnego zainteresowania w przemyśle spółdzielczości pracy*, Wyd. WSE, Poznań 1962.
- Rokita J.: *Rozwój przedsiębiorstwa w ujęciu systemowo-strukturalnym*, w: *Rozwój przedsiębiorstwa. Problemy teorii i dylematy praktyki*, red. K. Fabińska, J. Rokita, AE, Katowice 1991.
- Romanow Z.: *Związek cen z wartościami towarów w teoriach ekonomicznych. Przegląd wybranych koncepcji*, PTPN, Warszawa-Poznań 1991.
- Rothwell R.: *The role of small firms in the emergence of new technologies*, w: *Innovations and Long Cycles in Economic Development*, red. Ch. Freeman, F. Pinter, London 1986.
- Sadowski W.: *Podstawy ogólnej teorii systemów*, PWN, Warszawa 1978.
- Sadren H.: *Założenia zmodyfikowanego systemu ekonomiczno-finansowego spółdzielczości pracy*, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa 1978.
- Schatz K. W.: *Die Bedeutung kleiner und mittlerer Unternehmen in Strukturwandel*, Kieler Diskussionsbeiträge, Kiel 1988, nr 103.
- Schmidt K. H.: *Neue Technologien in kleinen und mittleren Unternehmungen*, Verlag Otto Schwartz, Göttingen 1988.
- Schumacher E.F.: *Małe jest piękne*, PIW, Warszawa 1981.
- Schüller A.: *Soziale Marktwirtschaft-Leitidee und Entwicklung, Arbeitsberichte zum Systemvergleich*, Philipps-Universität, Marburg 1990, z. 4.
- Skowroński A.: *Węzłowe zagadnienia małego przedsiębiorstwa przemysłowego*, w: *Problemy gospodarce drobnej wytwórczości*, Materiały Sesji Naukowej Drobnej Wytwórczości, PWN, Poznań 1958.
- Skowroński S.: *Co to znaczy: małe przedsiębiorstwo*, „Przemysł Drobny i Usługi” 1981, nr 5-6.
- Skowroński S.: *Małe przedsiębiorstwo – sposób na efektywność*, PWE, Warszawa 1985.
- Staby J., Szczepankowski P.: *Co dalej z restrukturyzacją?*, „Wektory Gospodarki” 1988, nr 2.
- Sołdaczuk J.: *Handel zagraniczny a polityka restrukturyzacji gospodarki narodowej*, PWE, Warszawa 1986.
- Sołtysik A.: *Wpływ monopolu na mechanizm rynkowy i efektywność w gospodarce*, „Gospodarka Materialowa” 1990, nr 11-12.
- Sopońko A.: *Koncentracja czy dekoncentracja*, „Życie Gospodarcze” 1985, nr 18.
- Strategia intensywnego rozwoju gospodarki*, red. A. Płocica, PWN, Warszawa 1970.
- Strużycki M.: *Drobną wytwórczość w socjalizmie*, „Zeszyty Historyczno-Polityczne Stronnictwa Demokratycznego” 1984, z. 4.
- Strużycki M., Szulce H.: *Orientacja prorynkowa w zarządzaniu przedsiębiorstwami*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 1990, z. 1.
- Strzyżowska-Kamińska M.: *Własność socjalistyczna jako kategoria ekonomiczna*, KiW, Warszawa 1976.
- Sudol S.: *Przedsiębiorstwo przemysłowe. Ekonomika, organizacja, zarządzanie*, PWE, Warszawa 1988.
- Sulmicki P.: *Planowanie i zarządzanie gospodarcze*, PWE, Warszawa 1978.
- Surzycki S.: *Plan Trzyletni w sektorze spółdzielczym*, „Spółdzielczy Przegląd Naukowy”, 1947, nr 1-2.
- System ekonomiczno-finansowy w wielkich organizacjach gospodarczych*, red. K. Cynar, K. Golinowski, PWE, Warszawa 1977.
- Szablewski A.: *Koncentracja i dekoncentracja*, „Wektory Gospodarki” 1986, nr 3.

- Szablewski A.: *Perspektywy sektora prywatnego*, „Wektory Gospodarki” 1989, nr 2-3.
- Szczepański J.: *Funkcje przedsiębiorstwa spółdzielczego w gospodarce socjalistycznej*, Wyd. AE, Poznań 1979.
- Sztyber W.: *Kierunki doskonalenia systemu cen w Polsce*, „Ekonomista” 1970, nr 5.
- Takizawa K.: *A Comparative Study and the Problem of Small Business in the United Kingdom*, The Economic Science, Nagoya University 1975, vol. 20 nr 4, vol. 21 nr 3, vol. 23 nr 1.
- The State of Small Business: A Report of President Transmitted to the Congress, United States Government Printing Office*, Washington 1985.
- Trąmpczyński B.: *O racjonalne wykorzystanie drobnej wytwórczości*, „Gospodarka Planowa” 1970, nr 7.
- Więckowski J.: *Mechanizm sterowania organizacjami gospodarczymi*, PWN, Warszawa 1975.
- Wilczyński W.: *Istota, zakres i funkcje drobnej wytwórczości w polskim modelu gospodarczym, w: Problemy gospodarcze drobnej wytwórczości, Materiały Sesji Naukowej Drobnej Wytwórczości*, PWN, Poznań 1958.
- Wilczyński W.: *Cena a system funkcjonowania gospodarki socjalistycznej*, „Życie Gospodarcze” 1975, nr 37.
- Wilczyński W.: *Sposób funkcjonowania gospodarki a warunki stosowania rachunku ekonomicznego*, „Nowe Drogi” 1981, nr 1-2.
- Wilczyński W.: *Losy i problemy strategii i polityki gospodarczej Polski Ludowej*. Referat wygłoszony na wspólnym posiedzeniu Rady i Zarządu Głównego PTE – 15 maja 1984.
- Wilczyński W.: *Polska reforma gospodarcza a teoria ekonomiczna socjalizmu*, „Ekonomista” 1985, nr 4-5.
- Wilczyński W.: *Strategia alokacyjna i strategia systemowa w rozwoju gospodarczym PRL*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 1987, z. 3.
- Wilczyński W.: *Którędy do Europy?*, „Gospodarka Narodowa” 1990, nr 10-11.
- Wilczyński W.: *Dziedzictwo roku 1990 i jego konsekwencje*, „Gospodarka Narodowa” 1991, nr 1-2.
- Wilczyński W.: *Transformacja gospodarki scentralizowanej w gospodarkę rynkową (Polska 1990-1991)*. Dylematy, przeszkody, rozwiązania, PTE, Poznań 1991.
- Winiecki J.: *Źródła inflacji w gospodarce rynkowej i w gospodarce planowej*, PWN, Warszawa 1986.
- Wiśniewski F.: *Rzemiosło indywidualne w 20-leciu Polski Ludowej. Studium ekonomiczne*, PWN, Poznań 1964.
- Wiśniewski M.: *Źródła i rozmiary drugiego obiegu gospodarczego*, „Ekonomista” 1985, nr 6.
- Włoszczowski S.: *Przemysł drobny w gospodarce krajów współczesnych*, Wydawnictwo Przemysłu Lekkiego i Spożywczego, Warszawa 1964.
- Wrzosek W.: *Badanie i kształtowanie rynku*, Wyd. SGPiS, Warszawa 1983.
- Wyżnikiewicz B.: *Zmiany strukturalne w gospodarce. Prawidłowości i ograniczenia*, PWE, Warszawa 1987.
- Zarys teorii funkcjonowania gospodarki socjalistycznej*, red. J. Mujżel, A. Marszałek, KiW, Warszawa 1980.
- Zarządzanie przedsiębiorstwami uczestnikami rynku dóbr konsumpcyjnych*, t. I, red. J. Beksiak, PWN, Warszawa 1978.
- Ziemski D.: *Polityka strukturalna RFN w latach 1970-1980*, „Gospodarka Planowa” 1985, nr 2.

II. Materiały źródłowe

- Dochód narodowy Polski 1947*, GUS, Warszawa 1949.
- Działalność usługowa za lata 1980-1988*, Warszawa 1988.
- Komunikat Głównego Urzędu Statystycznego o sytuacji społeczno-gospodarczej kraju*, nr 12 z 29 października 1990.

- Małe i średnie przedsiębiorstwa w latach 1990-1991*, red. L. Zienkowski, Zakład Badań Statystyczno-Ekonomicznych, GUS-PAN, Warszawa 1992, z. 206.
- Podstawowe dane statystyczne o działalności gospodarczej jednostek małych o liczbie pracujących do 5 osób*, GUS, Warszawa 1993.
- Raport na temat stanu i zakresu wdrażania reformy gospodarczej w drobnej wytwórczości*, MHWiU, Warszawa 1982.
- Rocznik Drobnej Wytwórczości*, 1971, GUS, Warszawa 1971.
- Rocznik Statystyczny 1970*, GUS, Warszawa 1970.
- Rocznik Statystyczny 1971*, GUS, Warszawa 1971.
- Rocznik Statystyczny 1977*, GUS, Warszawa 1978.
- Rocznik Statystyczny 1989*, GUS, Warszawa 1989.
- Rocznik Statystyczny 1990*, GUS, Warszawa 1990.
- Rocznik Statystyczny 1992*, GUS, Warszawa 1992.
- Statystyka Polski*, „Rzeczpospolita” nr 12 z dnia 29.X.1990.
- Uchwała prezydium rządu z dnia 8.XI.1950 r. w sprawie zwiększenia produkcji artykułów masowego spożycia wytwarzanej przez uspołecznione zakłady drobnej wytwórczości, „Monitor Polski” z 1950 r. Nr 123.
- Uchwała nr 167 Rady Ministrów z dnia 31.X.1979 r. w sprawie zasad systemu ekonomiczno-finansowego uspołecznionego przemysłu drobnego (niepublikowana).
- Uchwała 112 Rady Ministrów z 8.VI.1981 w sprawie rozwoju drobnej wytwórczości, „Monitor Polski” z 1981 r. Nr 15, poz. 120.
- Ustawa z dnia 3.I.1946 r. o przejęciu na własność Państwa podstawowych gałęzi gospodarki narodowej, „Dziennik Ustaw” z 1946 r., Nr 3, poz. 17.
- Ustawa z dnia 28.XII.1957 r. o dostawach, robotach i usługach na rzecz jednostek państwowych, „Dziennik Ustaw” z 1958 r. Nr 3, poz. 7.
- Ustawa z dnia 6.VII.1982 r. o zasadach prowadzenia na terytorium PRL działalności gospodarczej w zakresie drobnej wytwórczości przez zagraniczne osoby prawne i fizyczne, „Dziennik Ustaw” z 1982 r., Nr 19, poz. 146.
- Ustawa z dnia 31.I.1985 r. o drobnej wytwórczości, „Dziennik Ustaw” z 1985 r., nr 3, poz. 11.
- Ustawa z dnia 16.VII.1987 r. o jednostkach innowacyjno-wdrożeniowych, „Dziennik Ustaw” z 1987 r., Nr 22, poz. 126.
- Ustawa z dnia 23.XII.1988 r. o działalności gospodarczej, „Dziennik Ustaw” z 1988 r. Nr 41, poz. 324.
- Ustawa z dnia 23.XII.1988 r. o działalności gospodarczej z udziałem podmiotów zagranicznych, „Dziennik Ustaw” z 1988 r. Nr 41, poz. 325.
- Ustawa z dnia 22.III.1989 r. o rzemiośle, „Dziennik Ustaw” z 1989 r. Nr 17, poz. 92.
- Zahlen zur wirtschaftlichen Entwicklung BRD*, Institut der Deutschen Wirtschaft, Köln 1989.
- Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarczych w 1990 r.*, GUS, Warszawa 1991.

Spis tabel

	strona
1. Właściwości małych przedsiębiorstw wpływające na optymalną alokację nakładów inwestycyjnych w gospodarce	40
2. Właściwości małych przedsiębiorstw wpływające na optymalne wykorzystanie potencjału ludzkiego i materialnego	41
3. Właściwości małych przedsiębiorstw oddziałujące na równowagę rynkową	41
4. Właściwości małych przedsiębiorstw związane ze skracaniem czasu podejmowania decyzji, reakcji na zjawiska gospodarcze i realizację przedsięwzięć	42
5. Właściwości małych przedsiębiorstw wpływające na podwyższanie jakości i obniżanie kosztów produkcji	42
6. Właściwości małych przedsiębiorstw wpływające na podwyższenie zdolności absorbowania innowacji w gospodarce	43
7. Instrumenty oraz kierunki wspomagania małych przedsiębiorstw	122
8. Instytucje oraz kreowane przez nie narzędzia wspomagania małych przedsiębiorstw	124

Summary

Throughout the whole post-war period a slight interest in small enterprises in Poland resulted from political dogmas and economic concepts glorifying the concentration of production. Now, when systemic transformation is in progress, the consequences of this have become apparent. A dynamic growth in the number of these enterprises is not sufficiently supported by scientific studies.

The dissertation studies the problems of the sector of small enterprises both from the theoretical point of view – in order to widen the existing knowledge and from the practical point of view which results from the current needs of the economic policy. Basing on the experience of highly developed countries, the author justifies the need for symbiosis between large and small enterprises in the Polish economy. The necessity of co-existence of the latter in the country's economy was perceived in the context of their characteristic qualitative features. It has been shown that in practice a synthetic picture of these features reflects the improvement in effectiveness of the whole economy. At the same time the features in question helped to identify the concept of “small” enterprises and to define their development.

According to the assumed hypothesis, the possibilities of development of small enterprises which determine their existence in the economic reality are related to the type of economic system and its characteristic solutions. Throughout over 40 years of its existence, the command economy was subject to many transformations which resulted from the attempted economic reforms: the subsequent, significant changes in the systemic solutions are a consequence of the systemic transformation which has been in progress since the beginning of the 1990s. How did these transformations influence the functioning and development of small enterprises in the past? How do they stimulate the development of small enterprises under the transformation period and how should they proceed in the future?

The dissertation tries to find answers to these questions. Its main aim is to determine the mechanisms shaping the development of small enterprises in Poland, understood as a function of systemic transformations under the centrally planned economy (1944-1989) and under transition to the market

economy (1990 - 1991). In order to achieve this aim the author used first of all a historic-philosophical interpretation method.

Defining the systemic determinants of the development of small enterprises implied the need to concentrate in the first part of the dissertation (chapters I, II, III) on determination of the theoretical possibilities of the influence of regulatory and real elements of the centralised system and the market system. The author underlined the conditions which should be fulfilled by systemic solutions so that small enterprises could develop and increase the effectiveness of the economy.

Empirical verification of this was referred to the differentiated mutations of the command system (1944 - 1948, 1949 - 1955, 1956 - 1970 and 1971 - 1980) and to subsequent attempts to reform it – 1981 - 1989 (chapters IV - V). This made it possible to determine the developmental possibilities and limits of small enterprises in particular years, to point out their course of development, its logic and effectiveness-related consequences. Moreover, adaptation servomechanisms of small units to the changing solutions of the economic system were revealed. The author points out that in spite of the glorification of advantages of large scale production, in the periods of aggravating economic difficulties in the country, the activity of small enterprises grew as a result of the measures taken directly by the state. Indirect ways of the development of small enterprises were also indicated; their development took place „on the wave” of changes in systemic regulations addressed to other economic sectors and reflected their adaptation capabilities. The author underlines that in certain periods of time the state noticed the features of small enterprises, above all their capability of adaptation to political and economic conditions, which made their existence and functioning in Poland possible throughout the whole period of economic centralisation, though often in the background of large units.

Chapter VI is a critical evaluation of the influence of systemic changes from the beginning of the 1990s on the possibilities of multidirectional development of small enterprises. It was pointed out that turning towards the new economic deal based on the market and its mechanism has not been connected so far with the creation of complex conditions for development processes. Therefore, the author indicates the need for the systemic support of small enterprises, determines the basic tools necessary to achieve this aim and institutions which create them.

The summing up presents a systematized synthesis of the situation of small enterprises in Poland in the whole post-war period and formulates the conditions necessary for their further development.

ERRATA

Strona	Wiersz	Jest	Powinno być
13	2 od góry	miernka	miernika
13	2 od góry	możewystąpić	może wystąpić
15	9 od dołu	B. Hans	B. Haus
21	3 od góry	„ukierukowanie”	„ukierunkowanie”
27	11 od dołu	kooperacja	kooperacja
32	10 od góry	wielkości	wielości
35	4 od góry	sę	się
36	6 od góry	nstępująco	następująco
36	9 od góry	eg	jego
37	2 od góry	skutecznoś	skuteczności
38	2 od góry	pełn	pełną
38	15 od dołu	szczególnie	szczególnie
38	4 od dołu	Gospodarczym” Wyd. SGPiS)	Gospodarczym”)
39	5 od góry	odpowiedz	odpowiedzi
40	6 od góry	cykl wykonawstwa	cykl wykonawstwa*
47	2 od dołu	szszej	szerzej
50	18 od góry	elstyczność	elastyczność
57	13 od góry	przobrażeń	przeobrażeń
66	14 od dołu	kapializm	kapitalizm
67	9 od dołu	PWG, KiW	PWG
67	8 od dołu	PZPR, Warszawa	PZPR, KiW, Warszawa
73	3 od góry	wewszelkie	we wszelkie
86	2 od góry	bodźc	bodźce
90	2 od góry	finansowmusiały	finansowe musiały
96	9 od dołu	adaministracji	administracji
97	1 od góry	jenocześnie	jednocześnie
100	11 od dołu	przyptywów	przepływów
106	13 od dołu	adany	badanym
108	9 od góry	liczebonś	liczebność
129	3 od dołu	synteryczną	syntetyczną
139	9 od dołu	państwoego przemysły	państwowego przemysłu
139	14 od dołu	R. Kamińska	R. Kamiński

Waldemar Czernasty, *Małe przedsiębiorstwa w Polsce na tle przeobrażeń systemowych (1944-1991)*

Errata strona recto nieliczbowana

Errata strona verso nieliczbowana

okładka tylna recto czysta

AKADEMIA EKONOMICZNA W POZNANIU

Zeszyty Naukowe – Seria II

Ostatnio ukazały się następujące prace:

- W. Sikora, Modele i metody optymalnej dystrybucji dóbr, ZN s. II nr 127, s. 178
- A. Sobczak, Standard mieszkaniowy – jego rola w procesie dzietności ludności miejskiej w Polsce, ZN s. II nr 128, s. 169
- J. Kowałak, Sterowanie statystycznie optymalne w ekonomicznych modelach wzrostu, ZN s. II nr 129, s. 92
- M. Jagielski, Innowacje w sferze usług, ZN s. II nr 130, s. 151
- J. Olszewski, Postęp techniczny a przemiany systemu pracy w przemyśle (na przykładzie przemysłu elektromaszynowego w województwie poznańskim), ZN s. II nr 131, s. 174
- E. Małuszynska, Regionalne zróżnicowanie intensywności struktur gospodarczych, ZN s. II nr 132, s. 179
- M. Kokocińska, Małe i średnie przedsiębiorstwa w okresie transformacji gospodarki Polski, ZN s. II nr 133, s. 160

Książki można nabywać w PHU EDUKO (nał. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, 60-967 Poznań, al. Niepodległości 10, tel. 699-261 w. 13-84) oraz w BHU „INTER-ALMA” (wieżowiec AE I piętro, 61-895 Poznań, ul. Powstańców Wielkopolskich 16, tel. 52-12-63)

Sprzedaz wysyłkowa: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu (60-967 Poznań, ul. Powstańców Wielkopolskich 16, tel. 54-31-54 lub 54-31-55).

ISSN 1230-6673