

Zbigniew Ziolo

Uniwersytet Pedagogiczny
im. Komisji Edukacji Narodowej
w Krakowie

Problemy rozwoju przedsiębiorczości w warunkach integracji europejskiej

Nasilające się procesy globalizacji i związane z nimi procesy integracji europejskiej stwarzają nowe wyzwania dla poszczególnych osób i społeczności, a także podmiotów gospodarczych i instytucji występujących w różnej skali układach przestrzennych (od skali lokalnej, poprzez skalę regionalną i krajową, aż po skalę europejską i światową). Generalnie nawiązują one do reguł postępującego procesu koncentracji kapitału (działalności gospodarczej), czego wyrazem jest pojawianie się coraz większych światowych korporacji przemysłowych, bankowych, handlowych itp. (Ziolo 2009). Ich działania nie tylko nasilają polaryzację światowej, europejskiej, krajowej czy regionalnej przestrzeni społecznej, gospodarczej i kulturowej, ale także pod pewnymi względami prowadzą do ich unifikacji. Dlatego w procesie zarządzania rozwojem zarówno podmiotów gospodarczych oraz instytucji, jak i układów przestrzennych różnej skali, ważnym problemem jest dążenie do coraz precyzyjniejszego poznania złożonych prawidłowości przemian dokonujących się w firmach i w określonych układach przestrzennych. Pozwala to na określanie celów, przyjmowanie racjonalnych kierunków rozwoju oraz stwarzanie coraz korzystniejszych warunków do rozwoju, zwłaszcza poprzez pobudzanie i wzmacnianie wewnętrznych impulsów prowadzących do rozwoju przedsiębiorczości, a także działanie na rzecz podnoszenia konkurencyjności dla napływu zewnętrznych impulsów, np. wdrażanie nowej organizacji działalności gospodarczej czy napływ kapitału (Bojar 2001, Kukliński 2001, Domański 2006, Węclawowicz i in., 2006, Ziolo, Rachwał 2005, 2006, 2007, 2008).

W świetle przedstawionych przesłanek należy przyjąć, że problemy rozwoju przedsiębiorczości, które odnoszą się zarówno do zarządzania przedsiębiorstwami, jak i układami przestrzennymi, należą do bardzo ważnych i aktualnych problemów badawczych na polu dociekań teoretycznych i w zakresie rozwoju analiz empirycznych (Parysek, Rogacki 1998). Prowadzą one do coraz precyzyjniejszego poznania mechanizmów i uwarunkowań, które w krajowych warunkach powinny zostać wykorzystane w celu aktywizacji społeczeństwa w zakresie rozwoju przedsiębiorczości. Ma to szczególne znaczenie w warunkach integracji europejskiej, która stwarza nowe i często odmienne możliwości włączania się firm i regionów w europejską i światową przestrzeń gospodarczą.

Szczególna rola w tym zakresie przypada decydom i zespołom, które kierują działalnością podmiotów gospodarczych, instytucji oraz układów przestrzennych (Prusek 2009). Racjonalność działań i efekty zarządzania zależą w głównej mierze od ich zasobów intelektualnych, które pozwalają na racjonalne oceny procesów przemian oraz tendencji kształtowania się procesów przemian w przyszłości. Umożliwia to podejmowanie najbardziej racjonalnych decyzji prowadzących do osiągania maksymalnych efektów ekonomicznych i społecznych. Procesami

tymi muszą zarządzać dobrze przygotowane i przedsiębiorcze jednostki czy zespoły ludzkie. Przedsiębiorczość odnosi się bowiem do zarządzania mikroprzedsiębiorstwami pełniącymi funkcje lokalne, korporacjami pełniącymi funkcje krajowe, europejskie czy międzynarodowe oraz do zarządzania określonymi kategoriami układów przestrzennych (Kudęłko 2007a, 2007b, 2009).

Procesy rozwoju poszczególnych podmiotów gospodarczych, a także rozwój układów przestrzennych różnej skali są bardzo zróżnicowane. W procesie kształtowania potencjału gospodarki światowej zaznaczają się silne tendencje do koncentracji przestrzennej działalności i efektów gospodarowania. W przestrzeni światowej dominujące znaczenie mają i w następnych dziesięcioleciach będą miały Stany Zjednoczone (Friedman 2009). Wskazuje na to najwyższy udział ich gospodarki w światowej wartości PKB, który w 2000 r. zwiększył się do 30,6% z 26,4% w 1990 r., po czym zmalał do 27,4% w 2007 r. O znacznej koncentracji przestrzennej kapitału świadczy fakt, że Stany Zjednoczone obejmują tylko 6,9% powierzchni światowej, na której skupia się tylko 4,7% ludności, a koncentrują 27,4% światowego bogactwa (tab. 1). Stany Zjednoczone są także znaczącym rynkiem zbytu i przyjmują w drodze importu około 45% produkcji UE. Dlatego ostatnie ograniczenia rozmiarów rynku amerykańskiego generują zjawisko kryzysu krajów UE. Drugą potęgą gospodarczą jest Japonia, na której obszarze skupia się tylko 2,1% ludności. Udział Japonii w światowym PKB początkowo

Tab. 1. Zmiana udziału krajów w światowym PKB w latach 1990–2007

Kraje	Udział produktu krajowego brutto							Udział w skali światowej	
	1990	1995	2000	2003	2004	2005	2007	obszaru	ludności
Świat	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Stany Zjednoczone	26,4	24,9	30,6	30,0	28,5	27,4	25,2	6,9	4,7
Kanada	2,6	2,0	2,3	2,4	2,4	2,5	2,6	7,4	0,5
Japonia	14,0	17,9	14,6	11,9	11,4	10,1	8,0	0,3	2,1
UE	33,3	30,9	26,5	30,6	31,9	30,4	30,8	3,0	7,8
Razem	76,3	75,7	74,0	74,9	74,2	70,5	66,6	17,6	15,0
Pozostałe kraje	23,7	24,3	26,0	25,2	25,8	29,5	33,4	82,4	85,0
Chiny	1,6	2,4	3,7	3,8	4,0	5,1	6,2	7,1	20,8
Indie	1,5	1,2	1,5	1,6	1,7	1,8	2,1	2,4	16,6
Rosja	2,7	1,4	0,8	1,2	1,4	1,7	2,4	12,6	2,3
Brazylia	2,1	2,4	1,9	1,3	1,4	2,0	2,4	6,3	2,8
Razem	7,9	7,4	7,9	7,9	8,5	10,5	13,1	28,4	42,6

Źródło: GUS, roczniki statystyczne 2000, 2008.

był wysoki i w 1995 r. wynosił 17,9%, po czym zmniejszył się do 8,0% w 2007 r. Współcześnie kształtuje się trzeci światowy biegun wzrostu, który tworzą kraje Unii Europejskiej. Ich łączny udział w światowym PKB w ostatnich latach zwiększył się z 26,5% w 2000 r. do 30,4% w 2007 r., przy czym zamieszkuje je 7,8% ludności. Wymienione państwa (włączając Kanadę) odgrywają dominującą rolę w światowej gospodarce. Łączny ich udział w światowym PKB

nieznacznie zmniejszył się z 76,3% w 1990 r. do 70,5% w 2007 r., podczas gdy na ich terenie skupia się tylko 15,0% ludności. Na duże dysproporcje w rozwoju światowej gospodarki wskazuje także fakt, że na pozostałe obszary świata, które łącznie obejmują 82,4% powierzchni i skupiają 85,0% ludności, przypada tylko 33,4% światowego bogactwa.

W ostatnich latach w przestrzeni światowej kształtują się nowe potencjalne bieguny wzrostu, które już obecnie znacząco oddziałują na gospodarkę światową. Są to: Chiny, Indie, Brazylia i Rosja. Kraje te znacznie przyspieszają swój rozwój gospodarczy, czego wyrazem jest wzrost ich udziału w światowym PKB z 7,4% w 1995 r. do 13,1% w 2007 r. Dzięki temu stanowią one, zwłaszcza dla krajów ekonomicznie rozwiniętych i o dużym potencjale gospodarczym, nowe atrakcyjne miejsca lokalizacji oraz rynki zbytu produkcji, zaopatrzenia surowcowego. Stwarzają również nowe możliwości powiązań kapitałowo-finansowych i in.

Znacznym zróżnicowaniem w zakresie potencjału gospodarczego cechują się także kraje Unii Europejskiej. Wśród nich dominujące znaczenie mają Niemcy, których udział w unijnym PKB jest najwyższy i w ostatnich latach zmniejszył się z 23,2% w 1990 r. do 19,7% w 2007 (tab. 2). Kolejną pozycję zajmuje Wielka Brytania, której udział w gospodarce początkowo wzrósł z 13,6% w 1990 r. do 17,1% w 2000 r., a potem zmalał do 16,5%. Następne pozycje zajmują: Francja, Włochy i Hiszpania. Te pięć krajów odgrywa podstawową rolę w strukturze gospodarki UE, a ich łączny udział w PKB, mimo że zmalał z 75,8% do 72,6%, nadal pozostaje stosunkowo wysoki. Zwiększył się także w tym czasie udział Polski z 1,7% do 2,5 i Portugalii z 1,0% do 1,3%. Pozostałe kraje odznaczają się stabilnym lub nieznacznie zmniejszającym się udziałem w potencjale ekonomicznym UE. Oznacza to, że dbałość o rozwój gospodarczy i podnoszenie konkurencyjności gospodarczej UE w gospodarce światowej w głównej mierze spoczywa na państwach o najwyższym potencjale ekonomicznym, stąd na pierwszy plan wysuwają one własny rozwój gospodarczy. Wyrazem tego są zachowania rządów dominujących krajów UE w latach trwającego kryzysu finansowo-gospodarczego, a także wobec trudności na rynku paliw czy ostatnie uzgodnienia dotyczące przebiegu i budowy rurociągu Nord na dnie Bałtyku. Wskazują one, że w latach zagrożenia najważniejszym dla nich problemem jest ochrona swojej gospodarki przed negatywnymi skutkami załamania koniunktury¹. Dominuje więc dbałość o własne interesy, a dopiero później o ewentualne interesy Wspólnoty Europejskiej. Słusznie podkreślał A. Kukliński (1991, s. 18), że „Naiwne poglądy głoszone na podstawie ograniczonej tematycznie analizy materiałów DG XVI zapominają, że w ostatecznej instancji działalność Unii określają interesy silnych partnerów rdzeniowych, a nie słabych peryferyjnych. [...] Bruksela będzie zawsze wykładnikiem racji europejskich, reprezentowanych przez wielkich aktorów sceny politycznej i gospodarczej”. Dalej Autor pisze: „w moim przekonaniu najważniejszą korzyścią związaną z pełnym członkostwem Polski w UE jest uruchomienie i stymulowanie procesów przymusowej innowacji społeczeństwa, gospodarki i państwa. Główną zaletą związaną z pełnym członkostwem Polski jest ograniczenie naszej suwerenności. Ograniczony zakres suwerenności będzie również ograniczonym zakresem popełniania błędów oraz podejmowania decyzji, które nie zawsze myślą o dobru Rzeczypospolitej”.

Wzrost gospodarczy poszczególnych krajów jest bardzo ściśle związany ze światowymi korporacjami reprezentującymi różne sektory gospodarki. W strukturze 2 tys. największych światowych firm dominujące znaczenia mają korporacje finansowe (banki, firmy obsługi finansowej, ubezpieczeniowe, powiernicze i in.). Reprezentuje je 707 firm, tj. 35,4% ich ogólnej

¹ Wyrazem tego jest szczególnie silnie zaznaczający się kryzys gospodarczy w krajach o zdecydowanie dominującym udziale kapitału zagranicznego w systemie bankowym, np. w Islandii, Estonii czy Łotwie.

Tab. 2. Zmiana udziału krajów w światowym PKB w latach 1990–2007

Kraje	1990	1995	2000	2005	2007
Ogółem UE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Niemcy	23,2	27,7	22,5	20,3	19,7
Wielka Brytania	13,6	12,4	17,1	16,4	16,5
Francja	16,7	17,2	15,7	15,6	15,4
Włochy	15,2	12,0	12,7	12,9	12,5
Hiszpania	7,1	6,6	6,9	8,2	8,5
Holandia	4,0	4,7	4,6	4,6	4,5
Szwecja	3,3	2,8	2,9	2,7	2,7
Belgia	2,7	3,1	2,7	2,7	2,7
Polska	1,7	1,5	2,0	2,2	2,5
Austria	2,5	2,6	2,3	2,2	2,2
Grecja	1,2	1,3	1,7	1,8	1,9
Dania	1,8	2,0	1,9	1,9	1,9
Irlandia	0,7	0,7	1,1	1,5	1,5
Finlandia	1,9	1,4	1,4	1,4	1,5
Potugalia	1,0	1,2	1,3	1,4	1,3
Czechy	0,4	0,6	0,7	0,9	1,0
Rumunia	0,5	0,4	0,4	0,7	1,0
Węgry	1,3	0,5	0,6	0,8	0,8
Słowacja	0,2	0,2	0,2	0,3	0,4
Luksemburg	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3
Słowenia	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3
Bułgaria	0,3	0,1	0,1	0,2	0,2
Litwa	0,2	0,1	0,1	0,2	0,2
Łotwa	0,2	0,1	0,1	0,1	0,2
Cypr	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1
Estonia	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1
Malta	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Źródło: GUS, roczniki statystyczne 2000, 2008.

liczby, a obejmują 38,0% ogólnej wartości zysku i 69,1% wartości majątku. W wyniku podejmowanych decyzji kreują one odpowiednie instrumenty kształtując globalny lub krajowy rynek finansowy. Znaczenie tego sektora szczególnie wyraźnie uwidacznia się obecnie w okresie nasilającego się kryzysu finansowego, który pociąga za sobą kryzys gospodarczy.

Podstawowe znaczenie dla rozwoju społeczno-gospodarczego poszczególnych krajów i regionów mają także miejsca lokalizacji zarządów światowych korporacji, które współpracują

z rządami poszczególnych państw w zakresie kreowania określonej polityki gospodarczej. Spośród 2 tys. największych korporacji aż 659 zarządów, tj. 33,0% ich liczby, ma swoją siedzibę na terenie Stanów Zjednoczonych i łącznie zarządzają 37,0% przychodów ze sprzedaży, dysponują 36,9% zysków i 38,5% ich wartości rynkowej (tab. 3). Drugą pozycję zajmuje Japonia. Na jej terenie znajduje się 291 siedzib zarządów światowych korporacji, których łączny udział w przychodach ze sprzedaży wynosi 12,6%, w zysku – 7,5% i w wartości rynkowej – 9,4%. Trzecią pozycję zajmuje Wielka Brytania, gdzie znajdują się 123 siedziby zarządów światowych korporacji i osiągające 7,5% przychodów ze sprzedaży, 7,4% zysków i 7,5% wartości rynkowej. Czwartą i piątą pozycję zajmują Niemcy i Francja, skupiające na swoim obszarach 123 zarządy światowych korporacji obejmujących 12,8% przychodów ze sprzedaży i 8,9% zysków. W przestrzeni światowej wymienione kraje odgrywają dominującą rolę w zakresie lokalizacji centrów zarządzania działalnością gospodarczą. Łącznie na ich terenie jest zlokalizowanych 598 zarządów światowych korporacji, które zarządzają 69,9% przychodami ze sprzedaży, 60,7% zyskami i 64,9% wartości rynkowej. Mniejszą rolę w tym zakresie odgrywają państwa zajmujące dalsze pozycje: Holandia, Korea Południowa, Szwajcaria, Kanada i Włochy, Hiszpania i Chiny².

Kształtowanie się procesów przedsiębiorczości dokonuje się więc w złożonych uwarunkowaniach gospodarki światowej i nasilających się procesów integracji europejskiej, w których znaczącą rolę odgrywają światowe korporacje. Podlegają one regułom ekonomicznego rozwoju występującym w określonych uwarunkowaniach stwarzanych w decydującym stopniu przez otoczenie międzynarodowe (Zioło 2003, 2009). Dlatego rozwój przedsiębiorczości oraz pojawianie się nowych podmiotów gospodarczych należy rozpatrywać w złożonych i zmieniających się uwarunkowaniach światowej i europejskiej przestrzeni gospodarczej. Stwarzają one określone możliwości lokalizacji nowej i rozwoju już istniejącej działalności produkcyjnej czy usługowej w określonych relacjach z otoczeniem.

Rozwijające się przedsiębiorstwa nie stanowią jednorodnego zbioru, ale odznaczają się dużym zróżnicowaniem pod względem potencjału ekonomicznego oraz rodzaju działalności produkcyjnej, usługowej czy usługowo-produkcyjnej, a także funkcji w przestrzeni gospodarczej. W niniejszych rozważaniach umownie wyróżniono szereg kategorii firm, m.in.: światowe, w tym związane głównie z siedzibami zarządów i rynkiem USA, Chin i UE, firmy o znaczeniu krajowym, regionalnym oraz firmy o znaczeniu lokalnym, które są wynikiem rozwoju przedsiębiorczości społeczności jednostek osadniczych. Wyróżnione kategorie firm nawiązują generalnie do znaczenia, jakie odgrywają w określonej skali przestrzeni gospodarczej i społecznej. W światowej przestrzeni podstawowe znaczenie mają korporacje obejmujące swoim zasięgiem oddziaływanie na przestrzeń gospodarczą i społeczną wszystkich kontynentów. Reprezentują je konglomeraty złożone z przedsiębiorstw (oddziałów) reprezentujących różne działy przemysłu oraz sektory gospodarki, których oddziały produkcyjne czy usługowe są zlokalizowane w szeregu krajów³, a w wielu wypadkach zajmują nawet pozycje monopolistyczne w gospodarce globalnej (Wajda 2003, Wajda, Zoricic-Wołek 2003, Wajda, Zalewska 2003, Kilar 2008, 2009, Zioło 2009).

² Wśród tej grupy korporacji światowych znalazły się cztery polskie przedsiębiorstwa: KGHM Polska Miedź (na pozycji 1011), PKN Orlen (pozycja 1390), PKO Bank Polski (pozycja 1391) i PGNiG Polskie Górnictwo (1379). Ich łączny udział w przychodach, zyskach i wartości rynkowej wynosił po 0,1%.

³ Produkcja samochodów koncernu Opel zlokalizowana była w: Niemczech (474,6 tys. szt.), Hiszpanii (423,0 tys.), Wielkiej Brytanii (198,9 tys.), Polsce (171,5 tys.), Belgii (132,5 tys.) i Austrii (11,0 tys.). Podobnie zakłady produkcyjne Toyoty zlokalizowane są na terenie 61 krajów, w tym w: Japonii (15), Chinach (13).

Tab. 3. Siedziby zarządów wiodących korporacji światowych w 2007 r.

Kraj	Liczba korporacji	Wartość sprzedaży	Zysk	Wartość rynkowa	Struktura			
					Liczba korporacji	Wartość sprzedaży (w mld dol.)	Zysk (w mld dol.)	Wartość rynkowa (w mld dol.)
Ogółem	2000	26581,8	2182,3	36026,7	100,00	100,00	100,00	100,00
w tym:								
USA	659	9822,9	805,7	13888,2	32,95	36,95	36,92	38,55
Japonia	291	3345,0	162,8	3383,0	14,55	12,58	7,46	9,39
Wielka Brytania	123	1997,0	162,1	2709,9	6,15	7,51	7,43	7,52
Niemcy	57	1699,3	80,3	1289,9	2,85	6,39	3,68	3,58
Francja	66	1694,2	113,2	1792,3	3,30	6,37	5,19	4,97
Holandia	28	1057,2	78,7	842,6	1,40	3,98	3,61	2,34
Korea Połudn.	52	640,5	42,0	473,3	2,60	2,41	1,92	1,31
Szwajcaria	36	619,8	63,9	1029,6	1,80	2,33	2,93	2,86
Kanada	61	593,3	61,0	910,4	3,05	2,23	2,80	2,53
Włochy	42	555,4	45,0	813,6	2,10	2,09	2,06	2,26
Hiszpania	36	473,8	53,4	800,1	1,80	1,78	2,44	2,22
Chiny	44	438,3	54,6	1357,8	2,20	1,65	2,50	3,77
Australia	41	296,0	35,5	577,8	2,05	1,11	1,63	1,60
Szwecja	28	272,7	35,7	433,2	1,40	1,03	1,64	1,20
Brazylia	22	255,5	32,8	367,0	1,10	0,96	1,50	1,02
Rosja	20	254,9	40,6	705,6	1,00	0,96	1,86	1,96
Tajwan	42	230,2	21,0	358,7	2,10	0,87	0,96	1,00
Belgia	11	220,4	14,1	176,8	0,55	0,83	0,65	0,49
Indie	34	187,9	19,1	364,7	1,70	0,71	0,88	1,01
Hongkong/Chiny	45	185,3	45,3	657,8	2,25	0,70	2,08	1,83

Źródło: *The World's 2000*, „Forbes” 2008.

Wyróżnione kategorie firm nie funkcjonują samodzielnie, ale wykazują różnorodne powiązania: technologiczne, techniczne, energetyczne, zaopatrzenia surowcowego, kooperacyjne, rynkowe, kapitałowe, finansowe i in. W procesie rozwoju pobudzają w ten sposób proces kształtowania się mniejszych firm krajowych, regionalnych czy lokalnych (Rachwał 2003, 2006). Efekty dokonujących się powiązań, głównie małych i średnich firm, a także mikrofirm zależne są w znacznym stopniu od umiejętnego przedstawiania przez zarządzających odpowiednich ofert, które wynikają ze znajomości funkcjonowania danej korporacji oraz jej potrzeb kooperacyjnych w zakresie produkcji określonych elementów czy usług. Kształtujące się między nimi różnorodne relacje mogą prowadzić do nasilenia powiązań, ich stagnacji, recesji, czy zaniku, ale mogą się także pojawiać nowe rodzaje relacji (tab. 4). W zaprezentowanym

Tab. 4. Powiązania funkcjonalne firm

Kategorie firm	Światowe	USA	Japonia	Chiny	UE	Europy Wschodniej	Krajowe	Regionalne	Lokalne	
	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5	X_6	X_7	X_8	X_9	
Światowe	X_1	X_{11}	X_{12}	X_{13}	X_{14}	X_{15}	X_{16}	X_{17}	X_{18}	X_{19}
USA	X_2	X_{21}	X_{22}	X_{23}	X_{24}	X_{25}	X_{26}	X_{27}	X_{28}	X_{29}
Japonia	X_3	X_{31}	X_{32}	X_{33}	X_{34}	X_{35}	X_{36}	X_{37}	X_{38}	X_{39}
Chiny	X_4	X_{41}	X_{42}	X_{43}	X_{44}	X_{45}	X_{46}	X_{47}	X_{48}	X_{49}
UE	X_5	X_{51}	X_{52}	X_{53}	X_{54}	X_{55}	X_{56}	X_{57}	X_{58}	X_{59}
Europy Wschodniej	X_6	X_{61}	X_{62}	X_{63}	X_{64}	X_{65}	X_{66}	X_{67}	X_{68}	X_{69}
Krajowe	X_7	X_{71}	X_{72}	X_{73}	X_{74}	X_{75}	X_{76}	X_{77}	X_{78}	X_{79}
Regionalne	X_8	X_{81}	X_{82}	X_{83}	X_{84}	X_{85}	X_{86}	X_{87}	X_{88}	X_{89}
Lokalne	X_9	X_{91}	X_{92}	X_{93}	X_{94}	X_{95}	X_{96}	X_{97}	X_{98}	X_{99}

Źródło: opracowanie własne.

modelu powiązań funkcjonalnych firm, wzdłuż przekątnej występują powiązania (relacje) zachodzące w wewnętrznej strukturze i między określonymi kategoriami firm, od korporacji światowych po przedsiębiorstwa o funkcjach lokalnych. Na przykład powiązania zachodzące w strukturze i między korporacjami światowymi przedstawia macierz – $[x_{11}]$, w strukturze i między korporacjami amerykańskimi macierz – $[x_{22}]$, między firmami krajowymi – $[x_{77}]$, i w strukturze i między podmiotami lokalnymi macierz – $[x_{99}]$.

Wiersze macierzy przedstawiają aktywne oddziaływanie danego typu firm na ich pozostałe kategorie. Na przykład wpływ korporacji światowych (X_1) na firmy japońskie – (X_3) przedstawia macierz – $[x_{13}]$, wpływ ich na firmy krajowe macierz – $[x_{17}]$, a na firmy lokalne – macierz – $[x_{19}]$.

Podobnie wpływ firm krajowych – (X_7) na firmy chińskie – (X_4) przedstawia macierz – $[x_{74}]$, a na firmy UE – (X_5) macierz – $[x_{75}]$.

Natomiast wpływ firm lokalnych – (X_9) na firmy krajowe (X_7) ilustruje macierz $[x_{97}]$.

Kolumny macierzy ilustrują relacje pasywne, czyli oddziaływanie poszczególnych kategorii firm na daną kategorię firm. Na przykład macierze od $[x_{12}]$ i $[x_{32}]$ do $[x_{92}]$ ilustrują wpływ poszczególnych kategorii firm na firmy amerykańskie, a macierze od $[x_{19}]$ do $[x_{89}]$ ilustrują wpływ firm na firmy lokalne.

W związku z tym macierz $[x_{23}]$ i macierz $[x_{32}]$ nie są sobie równe. Pierwsza z nich oznacza wpływ korporacji amerykańskich na korporacje japońskie, a druga relacje odwrotne – wpływ korporacji japońskich na korporacje amerykańskie.

Należy zaznaczyć, że między poszczególnymi przedsiębiorstwami a ich wyróżnionymi kategoriami zachodzą określone relacje konkurencyjne, a rozmiary oraz nasilenie powiązań

występujących między nimi opierają się na rachunku ekonomicznym, który określa poziom konkurencyjności produkcji i możliwości zwiększenia jej efektywności⁴.

Funkcjonowanie i rozwój poszczególnych firm obok powiązań zachodzących między nimi wykazują także powiązanie z otoczeniem, wśród którego umownie wyróżniono: instytucje i kraje Unii Europejskiej, rynki, krajowe uwarunkowania rozwoju, krajowy potencjał rozwojowy, krajowe polityki gospodarcze, społeczne i przestrzenne oraz różnej kategorii decydenci (tab. 5).

Wśród instytucji Unii Europejskiej szczególne znaczenie dla rozwoju przedsiębiorczości mają instrumenty prawne, finansowe, polityka rolna, zagospodarowanie infrastrukturalne oraz działania na rzecz aktywizacji gospodarczej poszczególnych regionów, szczególnie zapóźnionych w rozwoju (Lissowska 2008).

Zróznicowane pod względem poziomu rozwoju gospodarczego kraje Unii Europejskiej stwarzają często odmienne możliwości rozwoju poszczególnych kategorii firm. Podstawowe znaczenie mają tu możliwości prowadzenia prac badawczo-rozwojowych pozwalających na modernizację asortymentu produkcji i usług oraz podnoszenie ich konkurencyjności, możliwości kształcenie kadr, jakość infrastruktury technicznej, społecznej i in.

Szczególny wpływ na rozwój przedsiębiorczości ma jakość i chłonność rynków związana z zasobami finansowymi ludności, a także możliwości powiązań przedsiębiorstw w zakresie zbytu, zaopatrzenia, zasilania finansowego, kapitałowego, zamówień rządowych, władz administracyjnych i in.

Ważnymi czynnikami lokalizacji i rozwoju przedsiębiorczości są krajowe, regionalne i lokalne uwarunkowania, związane głównie z zasobami intelektualnymi, które dają podstawę kształtowania odpowiedniego kapitału ludzkiego i kapitału społecznego itp. (Fierla 1986, Bojar 2001, Wieloński 2005, Śleszyński 2008, Borowiec 2008a, 2008b, Łukasiewicz 2009). Znaczącą rolę w tym zakresie odgrywa także krajowy potencjał rozwojowy reprezentowany przez istniejące już podmioty gospodarcze, odpowiednio zorganizowane instytucje finansowe, kapitałowe i administracyjno-samorządowe, ułatwiające podejmowanie działalności gospodarczej (Parysek, Rogacki 1998, Parysek, Stryjakiewicz 2008).

Dużą rolę w zakresie podnoszenia efektywności działalności firm ma krajowa polityka gospodarcza i społeczna oraz wynikająca z niej strategia rozwoju ekonomicznego, społecznego i kulturowego z uwzględnieniem przesłanek wynikających z postępującego procesu rozwoju cywilizacyjnego (tworzenia gospodarki opartej na wiedzy), a także wygenerowanie korzystnych dla podejmowania działalności gospodarczej instrumentów bezpośredniego i pośredniego oddziaływania (Klasik 2009, Stryjakiewicz, Męczyński, Stachowiak 2008).

Podstawową rolę w funkcjonowaniu i rozwoju firm, jak również przedsiębiorczości w różnej skali układów przestrzennych, odgrywają decydenci. W procesie zarządzania kształtują się odpowiednie relacje zachodzące między nimi. W zależności od funkcji danej firmy decyzje zarządów przedsiębiorstw mają różny zasięg oddziaływania – od światowego po lokalny. W nawiązaniu do możliwości kształtowania powiązań produkcyjnych, finansowych, kapitałowych czy rynkowych podejmują oni często z elitami władzy odpowiednie decyzje w zakresie nasilenia związków ekonomicznych, osłabiania ich czy zanikania lub generowania nowych (Rothkopf 2009). Podstawowym kryterium zmiany nasilenia współpracy jest rachunek

⁴ Stosunkowo tanie produkty chińskie czy pochodzące z krajów Azji Południowo-Wschodniej wyeliminowały z polskiego rynku wiele przedsiębiorstw, np. przemysłu odzieżowego, włókienniczego czy obuwniczego, a także wiele zakładów usługowych związanych z naprawami odzieży czy obuwia. Jednak wiele polskich przedsiębiorstw, od lokalnych po krajowe, rozwija się dzięki konkurencyjnej produkcji, która wypełnia luki na rynkach krajów ekonomicznie rozwiniętych.

Tab. 5. Model uwarunkowań rozwoju przedsiębiorczości

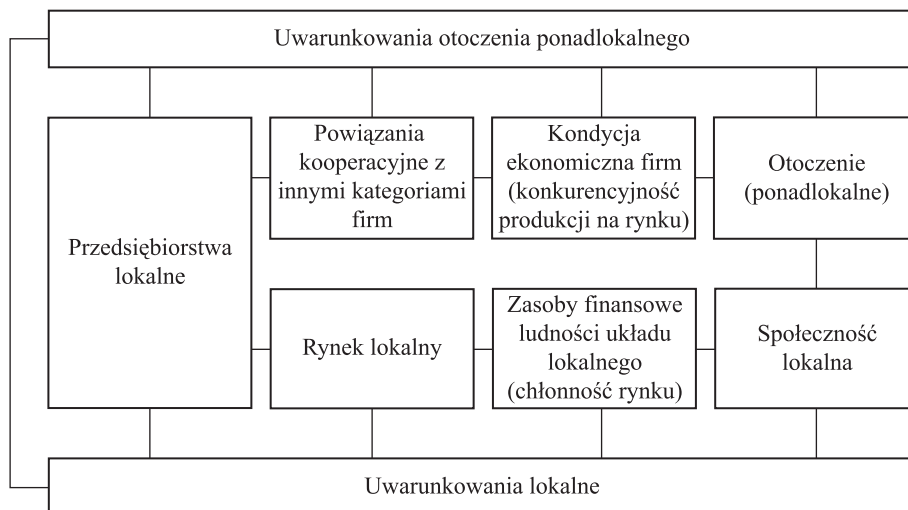
Cechy		Kategorie firm		Instytucje UE		Kraje UE		Rynki...		Decydenci	
		X_1	X_n	Y_1	Y_m	K_1	K_h	S_1	S_b	D_1	D_k
Kategorie firm	Światowe	X_1	X^x	X^y	X^k	X^s	X^d				
	USA	.									
	Japonia	.									
	Chiny	.									
	UE	.									
	Krajowe	.									
	Regionalne	.									
	Lokalne	X_n									
Instytucje UE	Prawne	Y_1	y^x	y^y	y^k	y^s	y^d				
	Finansowe	.									
	Rolnictwa	.									
	Infrastruktury	.									
	Aktywizacji gospod.	Y_m									
Kraje UE	Niemcy	K_1	k^x	k^y	k^k	k^s	k^d				
	Wielka Brytania	.									
	.	.									
	Polska	K_h									
Rynki (chłonność, jakość)		S_1	s^x	s^y	s^k	s^s	s^d				
Krajowe uwarunkowania rozwoju		.									
Krajowy potencjał rozwojowy		.									
Krajowe polityki	Strategie rozwoju	.									
	Instrumenty pośrednie	.									
	Instrumenty bezpośred.	S_b									
Decydenci	Światowi	D_1	d^x	d^y	d^k	d^s	d^d				
	Amerykańscy	.									
	Japońscy	.									
	Chińscy	.									
	Europejscy	.									
	Krajowi	.									
	Regionalni	.									
	Lokalni	D_k									

Źródło: opracowanie własne.

ekonomiczny odnoszący się zarówno do aktualnej sytuacji ekonomicznej, jak i do sytuacji przewidywanych w przyszłości lub wzmacnianie swojej konkurencyjności na rynku. Przejawia się to w zawieraniu określonych umów zacieśniających między nimi określonego typu więzi, w tym często więzi personalne. Decydenci, poprzez różnego rodzaju zabiegi, kształtują określone sytuacje na rynkach (zwiększając często sztucznie ich chłonność), uwarunkowania rozwoju poszczególnych krajów, a także krajowe potencjały gospodarczego rozwoju. Na podstawie analizy przewidywanych zmian zachowań firm, przestrzennych uwarunkowań możliwości prowadzenia działalności gospodarczej, wprowadzania nowych lub zmiany istniejących instrumentów polityki gospodarczej, postępu technologicznego, a także przewidywanych sytuacji rynkowych, podejmują oni odpowiednie działania doraźne i strategiczne mające na celu podnoszenie efektywności rozwoju działalności ekonomicznej danej korporacji. W podejmowaniu decyzji kierują się głównie rachunkiem ekonomicznym, który pozwala im na podnoszenie konkurencyjności i efektywności działalności danej firmy oraz osiąganie odpowiednich zysków. Przesłanki podejmowania szeregu decyzji wynikają także z uwarunkowań kulturowych, decyzji politycznych władz państwowych w zakresie tworzenia korzystnych preferencji finansowo-kapitałowych do rozwoju działalności i in.⁵

Na tym tle procesy funkcjonowania i rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw są bardzo złożone i kształtują się pod wpływem różnorodnych czynników. Wśród nich możemy wyróżnić dwie grupy przedsiębiorstw (ryc. 1).

Ryc. 1. Funkcjonowanie przedsiębiorstw lokalnych



Źródło: opracowanie własne.

Pierwsza grupa przedsiębiorstw rozwija się, opierając się na potrzebach otoczenia i nasilających się relacjach technicznych oraz produkcyjno-usługowych z dużymi przedsiębiorstwami o funkcjach krajowych, europejskich czy światowych. W ramach działalności usługowej czy powiązań kooperacyjnych wykonują one różnego rodzaju prace lub podejmują produkcję elementów niezbędnych do montażu wyrobów finalnych (np. wytwarzanie felg, przewodów

⁵ Przykładem tego typu decyzji jest m.in. przeniesienie przez koncern FIATA produkcji samochodów „Panda” z Gliwic do zakładów zlokalizowanych na terenie Włoch.

czy tapicerki dla producentów samochodów). Powiązania te nawiązują do jakości standardów zlecniodawcy, który wymaga produktów czy usług zgodnych z przedstawioną wcześniej dokumentacją techniczną, wykonanych z odpowiednich materiałów przekazywanych przez zamawiającego czy materiałów, którymi dysponuje firma kooperująca. Wykonanie tych produktów wymaga odpowiedniego zaplecza technicznego, organizacji produkcji oraz kadry pracowniczej o odpowiednich kwalifikacjach zawodowych. Rozwój ekonomiczny tej kategorii podmiotów związany jest więc bezpośrednio z rozwojem powiązanych z nimi dużych przedsiębiorstw. Rozmiary powiązań, a tym samym możliwości rozwoju przedsiębiorstwa, zależą od rozmiarów i chłonności rynku na produkty finalne oferowane przez zlecniodawcę. Kondycja ekonomiczna dużych firm w głównej mierze wpływa na sytuację ekonomiczną firm kooperujących. Spadek zamówień na produkty finalne negatywnie odbija się na firmach lokalnych. Oznacza to, że na rozwój przedsiębiorstwa lokalnego zasadniczy wpływ wywiera otoczenie, które poprzez określone relacje może wpływać na jego rozwój lub stagnację czy prowadzić do recesji i likwidacji.

Druga grupa przedsiębiorstw pracuje wyłącznie na potrzeby miejscowego rynku. Chłonność tego rynku zależy w głównej mierze od zasobów finansowych ludności danego układu lokalnego, która stwarza zapotrzebowanie na określone produkty czy usługi. Wzrost zasobów finansowych ludności jest czynnikiem pobudzającym działalność firm, a ich zmniejszanie się prowadzi do recesji czy upadku. W wyniku zmniejszających się dochodów gospodarstwa domowe rezygnują z zakupów produktów i korzystania z usług. Wpływa to na likwidację działalności (np. sklepy) lub ograniczanie działalności wielu firm usługowych, a prace zlecane uprzednio firmom wykonywane są często przez członków gospodarstwa domowego (np. remonty). Wymaga to jednak często zdobywania dodatkowych umiejętności, zmiany organizacji i form spędzania wolnego czasu przez członków gospodarstwa domowego, dążąc w ten sposób do obniżania kosztów jego funkcjonowania. Relacje te określają również reguły konkurencyjne na rynku lokalnym, zarówno między podmiotami gospodarczymi, jak i między podmiotami a potencjalnymi nabywcami produktów czy usług. Wobec wizji recesji firmy te często zmieniają swój profil działalności, starając się równocześnie o nowe dostosowanie profilu działalności gospodarczej. Indywidualne podmioty gospodarcze tej grupy, związane z rozwojem przedsiębiorczości lokalnej czy ponadlokalnej, kształtują się więc pod wpływem uwarunkowań miejscowych. Ich lokalizacja i rozwój zależy od zasobów finansowych społeczności lokalnej, która stwarza określony popyt na oferowane produkty bądź usługi. Ograniczanie zasobów finansowych wpływa na osłabienie działalności tej kategorii firm, natomiast ich wzrost może generować dalszy rozwój.

Przedstawione rozważania wskazują na bardzo złożone uwarunkowania funkcjonowania i rozwoju przedsiębiorczości. Przedstawia to model uwarunkowań rozwoju przedsiębiorczości, który pozwala na całościowe ujęcie funkcjonowania podmiotów gospodarczych różnych kategorii w otoczeniu (tab. 5). Model obejmuje szereg bloków macierzy określających relacje wewnętrzne zachodzące w strukturze poszczególnych kategorii podmiotów gospodarczych oraz aktywne i pasywne relacje zewnętrzne zachodzące między nimi a wyróżnionymi umownie kategoriami otoczenia.

Relacje wewnętrzne zachodzących między poszczególnymi:

- kategoriami firm określa macierz $[x^x]$, która bardziej precyzyjnie została przedstawiona w tab. 4,
- instytucjami europejskimi – macierz – $[y^y]$,
- krajami unijnymi – $[k^k]$,
- rynkami, krajowym potencjałem i krajową polityką – $[s^s]$,
- decydentami – $[d^d]$.

Relacje aktywne ilustrują bloki wierszy macierzy. Na przykład wpływ poszczególnych kategorii firm na instytucje unijne określa macierz – $[x^y]$, na kraje unijne macierz – $[x^k]$, na rynki – $[x^s]$, a na decydentów – $[x^d]$. Natomiast wpływ instytucji unijnych na poszczególne kategorie firm opisuje macierz – $[y^x]$, a na decydentów – $[y^d]$. Podobne relacje opisują wpływ decydentów na instytucje unijne $[d^y]$, na kraje unijne – $[d^k]$, czy na rynki – $[d^s]$.

Pasywne relacje zachodzące między elementami modelu wyrażają kolumny macierzy. Kolumna macierzy od – $[y^x]$ do $[d^x]$ określa oddziaływanie na poszczególne kategorie firm oraz elementów otoczenia (instytucji unijnych, krajów unijnych, rynków i decydentów). Podobnie macierze od $[x^s]$ do $[k^s]$ i $[d^s]$ wyrażają oddziaływanie poszczególnych kategorii otoczenia na rynki.

Oznacza to, że macierze – $[x^k]$ oraz $[k^x]$ nie są sobie równe i określają odmienny kierunek relacji. Pierwsza z nich określa wpływ poszczególnych kategorii firm na kraje unijne, a druga – wpływ krajów unijnych na poszczególne kategorie firm.

Przedstawiony model obejmuje całościowe relacje zachodzące między różnymi kategoriami firm a ich uwarunkowaniami. Dlatego może być dobrym wzorcem dla wykonywania analiz i budowania strategii rozwoju określonych kategorii firm oraz ich otoczenia, z uwzględnieniem wzajemnego wpływu takich cech, jak: instytucje i kraje unijne, rynki, polityka gospodarcza i potencjalne możliwości zachowań różnej kategorii decydentów. W zależności od celu prowadzonych prac model pozwala także w węższym zakresie na wyodrębnienie interesujących nas cech, zwracając równocześnie uwagę na konieczność uwzględnienia relacji zachodzących między analizowanymi elementami.

Jak wynika z przedstawionego modelu, kształtowanie się indywidualnych podmiotów gospodarczych związanych z przedsiębiorczymi postawami ludności dokonuje się w bardzo złożonych warunkach. Składają się na nie wzajemne relacje dające m.in. możliwości analizy i kształtowania powiązań produkcyjno-usługowych z różnymi kategoriami firm (światowych, europejskich, krajowych, regionalnych, lokalnych), preferencje wynikające z działań instytucji Unii Europejskiej stwarzających warunki dla pobudzania rozwoju i funkcjonowania działalności gospodarczej, możliwość wprowadzenia na rynek określonej produkcji czy usług, infrastrukturalne uwarunkowania rozwoju, krajowa polityka gospodarcza oraz możliwości współdziałania z określonymi kategoriami decydentów.

Wykorzystanie zaproponowanego wzorca daje lepsze możliwości poznania złożonego procesu rozwoju gospodarczego, a także uwarunkowań rozwoju przedsiębiorczości oraz stwarza przesłanki dla właściwej lokalizacji danej kategorii firmy o określonym profilu produkcji lub usług, pozwala na określanie jej misji i kreowania strategii rozwoju z uwzględnieniem złożonych warunków jej otoczenia. Model wskazuje na konieczność współdziałania zarówno przedsiębiorców, jak i przedstawicieli władz samorządowych oraz pozostałych kategorii podmiotów gospodarczych, instytucji i działań władz na rzecz podniesienia konkurencyjności i rozwoju układów lokalnych, a także regionalnych i krajowych. W sytuacji krajów, zwłaszcza o niższym poziomie rozwoju, władze poszczególnych układów przestrzennych, poprzez prowadzenie określonej polityki rozwoju, mogą oddziaływać na decydentów i zabiegać o przyciąganie na swój teren zewnętrznych impulsów rozwojowych. Podobnie poprzez krajowe polityki mogą także oddziaływać na rynki, krajowe uwarunkowania rozwoju oraz krajowy potencjał gospodarczy. Należy przy tym zaznaczyć, że kształtowanie przedsiębiorczości odnosi się zarówno do działań społecznych, w których kładziemy nacisk na rozwijanie postaw przedsiębiorczych wśród ludności danego obszaru jako warunku podniesienia jakości ich egzystencji, jak i do zjawisk ekonomicznych, w których zwracamy uwagę na zarządzanie różnymi podmiotami gospodarczymi i instytucjami, zwracając uwagę na ich coraz wyższą efektywność. Należy przyjąć, że podstawowym zadaniem kształtowania postaw przedsiębiorczych oraz

impulsów płynących z otoczenia winno być podniesienia jakości życia społeczeństwa poprzez zwiększenie strumieni finansowych płynących do gospodarstw domowych z różnych źródeł zasilania, które najefektywniej mogą funkcjonować w danej skali układu przestrzennego.

Literatura

1. Bojar E., 2001, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w obszarach słabo rozwiniętych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
2. Borowiec M., 2008a, *Rola kapitału ludzkiego w procesie podnoszenia konkurencyjności układów przestrzennych* [w:] *Przekształcenie regionalnych struktur funkcjonalno-przestrzennych. Europa bez granic – nowe wyzwania*, red. D. Ilnicki, K. Janc, „Rozprawy Naukowe Instytutu Geografii i Rozwoju Regionalnego Uniwersytetu Wrocławskiego 3”, Wrocław, s. 91–99.
3. Borowiec M., 2008b, *Obszary wiejskie objęte semiurbanizacją w województwie małopolskim* [w:] *Obszary urbanizacji i semiurbanizacji wsi polskiej a możliwości rozwoju w ramach PROW 2007–2013*, red. T. Markowski, Z. Strzelecki, „Studia”, t. CXIX, poświęcony pamięci profesora Andrzeja Stasiaka PAN, KPZK, Warszawa, s. 90–122.
4. Domański B., 2001, *Kapitał zagraniczny w przemyśle Polski. Prawidłowości rozmieszczenia, uwarunkowania i skutki*, Instytut Geografii i Gospodarki Przestrzennej, Uniwersytet Jagielloński, Kraków.
5. Domański B., 2006, *Polski przemysł na tle przemysłu Europy Środkowej i Wschodniej* [w:] *Międzynarodowe uwarunkowania rozwoju przemysłu*, red. Z. Ziolo, T. Rachwał, „Prace Komisji Geografii Przemysłu PTG”, nr 8, Warszawa–Kraków, s. 27–46.
6. Fiedman G., 2009, *Następne 100 lat. Prognoza na wiek XXI*, AMF, Warszawa.
7. Fierla I., 1986, *Lokalizacja przemysłu*, PWE, Warszawa.
8. Kilar W., Ciepluch M., *Kształtowanie się i organizacja przestrzenna korporacji ponadnarodowej HONDA* [w:] *Procesy transformacji przemysłu układów przestrzennych na tle zmieniającego się otoczenia*, red. Z. Ziolo, T. Rachwał, „Prace Komisji Geografii Przemysłu PTG w Warszawie”, nr 10, Zakład Przedsiębiorczości i Gospodarki Przestrzennej Instytutu Geografii Akademii Pedagogicznej w Krakowie, Warszawa–Kraków, s. 188–203.
9. Kilar W., 2009, *Koncentracja przestrzenna światowych firm informatycznych* [w:] *Wpływ globalizacji i integracji europejskiej na transformację struktur przemysłowych*, red. Z. Ziolo, T. Rachwał, „Prace Komisji Geografii Przemysłu PTG”, nr 12, s. 97–108.
10. Klasik A. (red.), 2009, *Kreatywne miasto – kreatywna aglomeracja*, „Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. K. Adamieckiego w Katowicach”, Katowice.
11. Kudelko J. (red.), 2007a, *Uwarunkowania rozwoju rzeszowskiego obszaru metropolitalnego w systemie społeczno-gospodarczym i innowacyjnym województwa podkarpackiego*, red. J. Kudelko, PAN Oddz. w Krakowie, „Prace Komisji Nauk Ekonomicznych”, nr 25, Wydawnictwo Oddziału PAN, Kraków.
12. Kudelko J., 2007b, *Kształtowanie się centrów wzrostu województwa podkarpackiego jako wiodących ogniw struktury przestrzennej oraz ich wpływ na kształtowanie się stref rozwoju obszaru województwa podkarpackiego* [w:] *Uwarunkowania rozwoju rzeszowskiego obszaru metropolitalnego w systemie społeczno-gospodarczym i innowacyjnym województwa podkarpackiego*, red. J. Kudelko, PAN Oddz. w Krakowie, „Prace Komisji Nauk Ekonomicznych”, nr 25, Wydawnictwo Oddziału PAN, Kraków, s. 109–128.
13. Kudelko J., 2009, *Szanse rozwoju regionów Polski Wschodniej w świetle polityki spójności* [w:] *Problemy i efekty polityki spójności w polskich regionach* (red. A. Prusek), Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Wyższa Szkoła Gospodarki i Zarządzania w Krakowie, Kraków, s. 124–134.

14. Kukliński A., *Europejski kontekst przekształceń polskiej przestrzeni* [w:] *Koncepcja polityki przestrzennego zagospodarowania kraju*, red. J. Kołodziejski, t. I: *Hipoteza*, Warszawa, s. 17–26.
15. Kukliński A. (red.), 2001, *Gospodarka oparta na wiedzy – wyzwania dla Polski XXI wieku*, Komitet Badań Naukowych, Warszawa.
16. Lissowska M., 2008, *Instytucje gospodarki rynkowej w Polsce*, Wyd. C.H. Bech, Warszawa.
17. Łukasiewicz G., 2009, *Kapitał ludzki organizacji. Pomiar i sprawozdawczość*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
18. Parysek J., Rogacki H. (red.), 1998, *Przemiany społeczno-gospodarcze Polski lat dziewięćdziesiątych*, Uniwersytet im. A. Mickiewicza w Poznaniu, Instytut Geografii Społeczno-Ekonomicznej i Gospodarki Przestrzennej, Bogucki. Wydawnictwo Naukowe, Poznań.
19. Parysek J., Strykiewicz T., 2008, *Region społeczno-ekonomiczny i rozwój regionalny*, Bogucki. Wydawnictwo Naukowe, Poznań.
20. Prusek A. (red.), 2009, *Problemy i efekty polityki spójności w polskich regionach*, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Wyższa Szkoła Gospodarki i Zarządzania w Krakowie, Kraków, s. 124–134.
21. Rachwał T., 2003, *Globalne uwarunkowania restrukturyzacji przedsiębiorstw Polski Południowo-Wschodniej* [w:] *Przemysł w procesie globalizacji*, red. Z. Ziolo, Z. Makiela, „Prace Komisji Geografii Przemysłu PTG”, nr 6, Warszawa–Kraków, s. 129–138.
22. Rachwał T., 2006, *Efekty restrukturyzacji przedsiębiorstw Polski Południowo-Wschodniej* [w:] *Efekty restrukturyzacji polskiej przestrzeni przemysłowej*, red. Z. Ziolo, T. Rachwał, „Prace Komisji Geografii Przemysłu PTG”, nr 9, Wydawnictwo Naukowe AP, Kraków–Warszawa, s. 98–115.
23. Rothkopf D., 2009, *Superklasa. Kto rządzi światem?*, Prószyński i S-ka, Warszawa.
24. Śleszyński P., 2007, *Gospodarcze funkcje kontrolne w przestrzeni Polski*, „Prace Geograficzne”, nr 213, PAN, Instytut Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania im. S. Leszczyckiego w Warszawie, Warszawa.
25. Strykiewicz T., Męczyński M., Stachowiak K., 2008, *The attractiveness the Poznan metropolitan region for the development of the Creative knowledge sector*, „The managers’ view”, AMIDSt, University of Amsterdam, Amsterdam.
26. Śleszyński P., 2008, *Duże przedsiębiorstwa w strukturze przestrzennej największych polskich miast*, „Prace Geograficzne”, nr 217, PAN, Instytut Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania im. S. Leszczyckiego w Warszawie, Warszawa.
27. Taylor Z., 2007, *Rozwój i regres sieci kolejowej w Polsce*, „Monografie Instytutu Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania Kraju im. S. Leszczyckiego PAN”, nr 7, Warszawa.
28. Wajda E., 2003, *Kształtowanie się Motoroli jako firmy ponadnarodowej* [w:] *Kształtowanie się struktur przemysłowych*, red. Z. Ziolo, Z. Makiela, „Prace Komisji Geografii Przemysłu PTG”, nr 5, Warszawa–Kraków, s. 86–114.
29. Wajda E., Zalewska K., 2003, *Struktura przestrzenno-organizacyjna korporacji General Motors* [w:] *Przemysł w procesie globalizacji*, red. Z. Ziolo, Z. Makiela, „Prace Komisji Geografii Przemysłu PTG”, nr 6, Warszawa–Kraków, s. 119–127.
30. Wajda E., Zoricic-Wołek M., 2003, *Proces kształtowania się korporacji IBM* [w:] *Przemysł w procesie globalizacji*, red. Z. Ziolo, Z. Makiela, „Prace Komisji Geografii Przemysłu PTG”, nr 6, Warszawa–Kraków, s. 109–117.
31. Węclawowicz G., Bański J., Degórski M., Komornicki T., Korcelli P., Śleszyński P., 2006, *Przestrzenne zagospodarowanie Polski na początku XXI wieku*, „Monografie Instytutu Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania Kraju im. S. Leszczyckiego PAN”, nr 6, Warszawa.
32. Wieloński A., 2005, *Geografia przemysłu*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
33. Ziolo Z., 2003, *Kształtowanie się przedsiębiorstw przemysłowych w procesie globalizacji* [w:] *Przemysł w procesie globalizacji*, red. Z. Ziolo, Z. Makiela, „Prace Komisji Geografii Przemysłu PTG”, nr 6, Warszawa–Kraków, s. 9–19.
34. Ziolo Z., 2009, *Procesy kształtowania się światowych korporacji i ich wpływ na otoczenie* [w:] *Wpływ globalizacji i integracji europejskiej na transformację struktur przemysłowych*, red. Z. Ziolo, T. Rachwał, „Prace Komisji Geografii Przemysłu PTG”, nr 12, s. 11–31.

35. Ziolo Z., Rachwał T., 2005, *Przedsiębiorczość a współczesne wyzwania cywilizacyjne*, „Przedsiębiorczość – Edukacja”, nr 1, Zakład Przedsiębiorczości i Gospodarki Przestrzennej, Instytut Geografii Akademii Pedagogicznej im. Komisji Edukacji Narodowej w Krakowie, Wydawnictwo MiWa, Kraków.
36. Ziolo Z., Rachwał T. (red.), 2006, *Rola przedsiębiorczości w podnoszeniu konkurencyjności społeczeństwa i gospodarki*, „Przedsiębiorczość – Edukacja”, nr 2, Zakład Przedsiębiorczości i Gospodarki Przestrzennej Instytut Geografii Akademii Pedagogicznej im. Komisji Edukacji Narodowej w Krakowie, wydawnictwo Nowa Era Sp. z o.o., Warszawa–Kraków.
37. Ziolo Z., Rachwał T. (red.), 2007, *Rola przedsiębiorczości w aktywizacji gospodarczej*, „Przedsiębiorczość – Edukacja”, nr 3, Zakład Przedsiębiorczości i Gospodarki Przestrzennej Instytut Geografii Akademii Pedagogicznej im. Komisji Edukacji Narodowej w Krakowie, wydawnictwo Nowa Era Sp. z o.o., Warszawa–Kraków.
38. Ziolo Z., Rachwał T., (red.), 2008, *Przedsiębiorczość a współczesne wyzwania cywilizacyjne*, „Przedsiębiorczość – Edukacja”, nr 4, Zakład Przedsiębiorczości i Gospodarki Przestrzennej Instytut Geografii Akademii Pedagogicznej im. Komisji Edukacji Narodowej w Krakowie, wydawnictwo Nowa Era Sp. z o.o., Warszawa–Kraków.

The Problems of Developing Business Activities in the Conditions of the European Integration Process

Increasingly intensified processes of globalization and the connected processes of European integration create new challenges for particular individuals and societies, and also business entities and institutions that are present in various scales of spatial systems. They refer to the rules of progressing process of concentration of capital (business activity) which results in the emergence of larger and larger global corporations. Their activities intensify polarization of global, European, national or regional social, economic and cultural space, and to some extent they lead to their standardization. That is why aspiring to learn complex regularities of changes that happen both in companies, and in particular spatial systems is so crucial during the process of development managing. Thus, it is advised to remember that problems concerning development of businesses, which refer both to the way of managing an enterprise as well as to spatial systems, are of great importance and they are part of current research subjects in the area of theoretical inquiries and within the scope of development of empirical analyses. They lead to more precise cognition of mechanisms and determinants, which in domestic conditions should be used to activate society within the range of developing resourcefulness. A model, which can serve as a pattern to conduct analyses and construct strategies of development of particular categories of companies and their surroundings, with attention paid to the impact of such features as: institutions and members of the EU, markets, economic policy and potential alternatives concerning behaviour of decision-makers of any kind, was proposed in this paper.