

POLSKIE TOWARZYSTWO GEOGRAFICZNE
w Warszawie
KOMISJA GEOGRAFII PRZEMYSŁU

AKADEMIA PEDAGOGICZNA
im. Komisji Edukacji Narodowej w Krakowie
INSTYTUT GEOGRAFII
**ZAKŁAD PRZEDSIĘBIORCZOŚCI
I GOSPODARKI PRZESTRZENNEJ**

**Problematyka XXIII. Ogólnopolskiej
Konferencji Naukowej nt.**

**„Wpływ procesów globalizacji
i integracji europejskiej
na transformację struktur przemysłowych”**

pod redakcją

Zbigniewa Ziolo i Moniki Borowiec

WARSZAWA – KRAKÓW, 2008

Redakcja techniczna:
Krzysztof Wiedermann

ISBN 978-83-924797-3-4

Komisja Geografii Przemysłu
Polskiego Towarzystwa Geograficznego w Warszawie

Zakład Przedsiębiorczości i Gospodarki Przestrzennej
Instytutu Geografii
Akademii Pedagogicznej im. Komisji Edukacji Narodowej
w Krakowie
ul. Podchorążych 2, 30-084 Kraków
www.ap.krakow.pl/geo/przemysl.html

Wydanie publikacji dofinansowane ze środków
Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego.

MONIKA BOROWIEC

Akademia Pedagogiczna im. KEN, Kraków

**Problematyka XXIII. Ogólnopolskiej
Konferencji Naukowej
nt. „Wpływ procesów globalizacji i integracji europejskiej
na transformację struktur przemysłowych”**

W warunkach nasilających się procesów globalizacji i związanych z nimi procesów integracji europejskiej dokonują się zmiany światowej przestrzeni społecznej, gospodarczej i kulturowej w skali poszczególnych kontynentów układów krajowych oraz regionalnych i lokalnych. Podstawową rolę w tym zakresie mają ponadnarodowe organizacje polityczne i gospodarcze, a także korporacje reprezentujące różne sektory życia. Poprzez wykształcanie relacji sieciowych obejmują one coraz rozleglejsze przestrzenie integrując je w zakresie wielu dziedzin.

Do zarysowanych przesłanek nawiązuje problematyka XXIII. cyklicznej Ogólnopolskiej Konferencji Naukowej nt. *„Wpływ procesów globalizacji i integracji europejskiej na transformację struktur przemysłowych”*, zorganizowanej w Instytucie Geografii Akademii Pedagogicznej im. Komisji Edukacji Narodowej w Krakowie, pod kierownictwem prof. Zbigniewa Ziolo i dra Tomasza Rachwała, w ramach prac Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego w Warszawie, Sekcji Gospodarki Przestrzennej Komisji Nauk Ekonomicznych PAN Oddział w Krakowie oraz Zakładu Przedsiębiorczości i Gospodarki Przestrzennej Instytutu Geografii Akademii Pedagogicznej im. Komisji Edukacji Narodowej w Krakowie, w dniach 3-4 grudnia 2007 r.

Przedmiotem tego cyklu konferencji jest problematyka transformacji dokonująca się w przestrzeni przemysłowej różnej skali układów od światowej poprzez układy krajowe i regionalne, a także poszczególnych rodzajów wytwórczości oraz zmian zachowań przedsiębiorstw przemysłowych. W tym nurcie znajduje się problematyka niniejszej konferencji, której celem było kontynuowanie wymiany dorobku naukowego krajowych ośrodków akademickich w zakresie roli procesów globalizacji i integracji europejskiej

w transformacji struktur przemysłowych w zakresie procesów restrukturyzacji przemysłu w latach zmian systemu gospodarowania i postępującego procesu wdrażania reguł gospodarki opartej o wiedzę, przemian potencjału produkcyjnego i struktur działowych przemysłu, przestrzennych form koncentracji przemysłu, poziomu efektywności i konkurencyjności polskiego przemysłu na tle przemysłu światowego, efektów mnożnikowych rozwoju przemysłu, zmiany roli przemysłu w gospodarce narodowej oraz jego znaczenia w kształtowaniu gospodarki opartej na wiedzy. Zgodnie z wieloletnią tradycją, podczas konferencji prezentowane były również prace typu *case study*, dotyczące m.in. funkcjonowania wybranych przedsiębiorstw przemysłowych, specjalnych stref ekonomicznych, ośrodków i okręgów przemysłowych oraz transformacji wybranych działów przemysłu w różnej skali układów przestrzennych Polski i świata.

Konferencja rozpoczęła się uroczystościami jubileuszowymi dedykowanymi prof. dr hab. Zbigniewowi Ziolo, który był inicjatorem i pełnym zaangażowania kontynuatorem tego najdłuższego cyklu konferencji w Polsce poświęconemu geografii przemysłu. Uroczystości te zgromadziły szerokie grono pracowników naukowych i przyjaciół Jubilata, reprezentujących niemal wszystkie ośrodki naukowe w kraju. W Uroczystości wzięły udział władze rektorskie reprezentujące: Uniwersytet Śląski, Uniwersytet Rzeszowski, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Wyższą Szkołę Gospodarki i Zarządzania w Mielcu, Państwową Wyższą Szkołę Zawodową im. Bronisława Markiewicza w Jarosławiu, Podkarpacką Szkołę Wyższą im. Ks. Władysława Findysza, władze diecezjalne reprezentujące: Wydział Ekonomiki Produkcji Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie i Wydział Nauk o Ziemi Uniwersytetu Śląskiego, władze dyrektorskie: Instytutu Geografii i Gospodarki Przestrzennej Uniwersytetu Jagiellońskiego, Instytutu Ekonomicznego Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej w Nowym Sączu, Instytutu Geografii Akademii Pomorskiej w Słupsku, Instytutu Geografii Społeczno-Ekonomicznej i Gospodarki Przestrzennej Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, Instytutu Turystyki i Rekreacji Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej im. Bronisława Markiewicza w Jarosławiu, Instytutu Przedsiębiorstwa Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Instytutu Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania Polskiej Akademii Nauk w Warszawie oraz kierownicy katedr i zakładów: Uniwersytetu Ekonomicznego, Uniwersytetu Śląskiego, Uniwersytetu Opolskiego, Wyższej Szkoły Zarządzania i Administracji w Opolu, Uniwersytetu Rzeszowskiego, Akademii Świętokrzyskiej w Kielcach, Uniwersytetu Jagiellońskiego, Akademii Pedagogicznej im. Komisji Edukacji Narodowej w Krakowie, a także przedstawiciele Prezydium Zarządu Głównego Polskiego Towarzystwa Geograficznego.

Oficjalnego otwarcia konferencji dokonał JM Rektor Akademii Pedagogicznej w Krakowie prof. dr hab. Henryk W. Żaliński, a następnie prof. dr hab. Maria Kozanecka wygłosiła laudację na cześć Jubilata. Po laudacji JM Prorektor Uniwersytetu Rzeszowskiego prof. dr hab. Jerzy Kitowski wręczył Jubilatowi medal Uniwersytetu Rzeszowskiego, a następnie wystąpili Prodziekan Wydziału Geograficzno-Biologicznego Akademii Pedagogicznej w Krakowie prof. dr hab. Zbigniew Długosz i Dyrektor Instytutu Geografii Akademii Pedagogicznej w Krakowie prof. AP dr hab. Roman Malarz. Po tych uroczystych wystąpieniach nastąpiło wręczenie Księgi Jubileuszowej pt. „*Procesy transformacji społeczno-ekonomicznych i przyrodniczych struktur przestrzennych*” dedykowanej Profesorowi Zbigniewowi Ziolo przez redaktorów: prof. dra hab. Jana Lacha, dr Monikę Borowiec i dra Tomasza Rachwałę.

W dalszej części uroczystości jubileuszowych odbyły się wystąpienia gratulacyjne gości (16) i odczytanie listów gratulacyjnych (7) skierowanych do Jubilata ze wszystkich głównych ośrodków naukowych w Polsce: krakowskiego warszawskiego, poznańskiego, wrocławskiego, katowickiego, łódzkiego, śląskiego, kieleckiego, jarosławskiego, bydgoskiego, mieleckiego i jasielskiego.

W dwudniowych obradach wzięło udział około 140 pracowników naukowych i naukowo-dydaktycznych i przedstawiono 31 referatów, w których podjęto problematykę badawczą nawiązującą do tematu konferencji.

W sesji pierwszej nt. „*Procesów transformacji społeczno-ekonomicznych i przyrodniczych struktur przestrzennych*” podjęto i dyskutowano problematykę metodologicznych aspektów badań procesów transformacji struktur przestrzennych, procesów metropolizacji i przemian struktur osadniczych, procesów transformacji struktur przemysłowych i układów regionalnych, międzynarodowych uwarunkowań tych procesów oraz roli edukacji w procesach transformacji społeczno-gospodarczej i kształtowania gospodarki opartej o wiedzę.

W pierwszej części obrad przewodnictwo objął prof. dr hab. Jerzy J. Parysek (Zastępca Dyrektora Instytutu Geografii Społeczno-Ekonomicznej i Gospodarki Przestrzennej Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu).

W referacie wprowadzającym prof. dr hab. Irena Fierla (Szkoła Główna Handlowa w Warszawie) przedstawiła problematykę *Procesy transformacji gospodarki a dynamika rozwoju regionów*, wskazując na nasilające się procesy zróżnicowania regionalnego w przestrzeni europejskiej.

Kolejny referat przedstawił prof. dr hab. Tadeusz Strykiewicz (Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu), który poświęcony został *Orientacji instytucjonalnej w geografii ekonomicznej i jej znaczenia w analizie procesów transformacji struktur przestrzennych*. Autor zarysował podstawowe

założenia orientacji instytucjonalnej, jej miejsce w geografii ekonomicznej oraz znaczenie w analizie transformacji struktur przestrzennych.

Prof. dr hab. Jerzy Kitowski (Uniwersytet Rzeszowski) omówił *Przemiany struktury przestrzennej specjalnych stref ekonomicznych w Polsce*. Główną uwagę zwrócił na zróżnicowanie potencjału i efektów działalności specjalnych stref ekonomicznych w Polsce oraz perspektywy ich rozwoju.

Prof. dr hab. Hanna Godlewska-Majkowska (Szkoła Główna Handlowa w Warszawie) przedstawiła referat nt. *Systemu edukacyjnego wobec potrzeb rozwojowych sphytkowych regionów przemysłowych*. Podkreśliła w nim rolę edukacji w stymulowaniu rozwoju i rewitalizacji regionów przemysłowych, omówiła model regionalnego systemu edukacyjnego, a także relacje edukacja-gospodarka z uwzględnieniem powiązań regionalnych.

Dr Anna Runge i prof. dr hab. Jerzy Runge (Uniwersytet Śląski) przedstawili referat pt. *Główne kierunki rozwoju regionalnego obszaru województwa śląskiego*. W wystąpieniu omówiono główne kierunki przemian gospodarczo-społecznych województwa śląskiego na tle dotychczasowych, historycznych uwarunkowań w tym zakresie. Szczególną uwagę zwrócono na transgraniczne położenie regionu i wstępowanie znaczących źródeł surowcowych determinujących dotychczasowy proces rozwoju industrializacji oraz zaprezentowano model przeobrażeń gospodarczo-społecznych województwa.

Prof. dr hab. Jerzy Dębski (Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Białymstoku/Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Nauk Społecznych w Otwocku) w swoim wystąpieniu omówił *Możliwości transformacji sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*. Uznał, że model Terza Italia może być dobrym narzędziem do oddolnej aktywizacji gospodarczej układów lokalnych i związanych z nimi małych i średnich przedsiębiorstw.

W kolejnej części obrad przewodnictwo objął prof. dr hab. Jerzy Kitowski (Prorektor ds. Nauki i Finansów Uniwersytetu Rzeszowskiego).

Prof. dr hab. Jerzy J. Parysek (Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu), przedstawił *Współczesne tendencje rozwoju metropolii: aspekty globalne i lokalne*. Autor przyjął, że metropolią jest duże miasto, na obszarze którego skoncentrowane są jednostki wypełniające najwyższej rangi funkcje polityczne, administracyjne, gospodarcze, społeczne i kulturalne, które działa w większej skali przestrzennej, głównie globalnej i które wewnątrz swojego obszaru wykształciło określone układy przestrzenno - strukturalne. Twierdzi, że globalizacja jest jednym z głównych czynników metropolizacji miast polskich oraz regionów.

W nurcie tej problematyki był kolejny referat prof. dr hab. Tadeusza Marszała, dr Stanisława Kozłowskiego i mgr Agnieszki Ogródowczyk (Uniwersytet Łódzki) pt. *Metropolitalne funkcje ekonomiczne miast polskich*. Celem pracy Autorów było określenie poziomu rozwoju funkcji ekonomicznych

oraz ich struktury (ze szczególnym uwzględnieniem tych rodzajów działalności gospodarczej, które cechują metropolie) w badanych ośrodkach miejskich. Wskazywano, że polskie miasta nie są zbyt silnie zróżnicowane pod względem wyposażenia w metropolitalne funkcje ekonomiczne.

Następnie prof. dr hab. inż. arch. Elżbieta Kaczmarska (Krakowska Szkoła Wyższa im. A.F. Modrzewskiego w Krakowie/Akademia Pedagogiczna im. KEN w Krakowie) przedstawiła referat nt. *Transformacji przestrzeni uzdrowisk polskich w aspekcie procesów integracji europejskiej*. Podkreśliła w nim, że nowe warunki polityczne w powiązaniu z gwałtownym wycofywaniem się państwa z roli opiekuńczej i równoczesną pauperyzacją społeczeństwa doprowadziły do załamania się dotychczasowego systemu funkcjonowania uzdrowisk. Okres wdrażania nowych form zarządzania związany był z przyjmowanymi kierunkami rozwoju przez głównych gestorów i ich możliwościami finansowymi. Autorka wyróżniła szereg etapów przekształceń polskich uzdrowisk oraz dokonała ocenę zmian w przestrzeni uzdrowisk w aspekcie procesów integracji europejskiej.

W kolejnym wystąpieniu prof. dr hab. Tadeusz Komornicki (Polska Akademia Nauk) zwrócił uwagę na *Dynamikę napływu pojazdów używanych do Polski po 1 maja 2004 – aspekty regionalne*. W świetle wyników przeprowadzonych badań ankietowych określił zróżnicowania regionalne w zakresie natężenia i struktury importu samochodów używanych na tle ogólnego rozwoju motoryzacji.

Dr hab. Michał Paszkowski (Uniwersytet Jagielloński) omówił problematykę *Superkomputerów w przestrzeni gospodarczej świata*. Podkreślił, że w warunkach sieciowej, globalizującej się gospodarki coraz większe znaczenie ma zastosowanie komputerów o największej mocy obliczeniowej, których wykorzystanie wpływa na różnicowanie przestrzeni światowej.

Następnym problemem badawczym podjętym w czasie obrad był *Wpływ procesów globalizacji i integracji europejskiej na transformację struktur przemysłowych*, którego założenia przedstawił Przewodniczący Komisji Geografii Przemysłu PTG w Warszawie prof. dr hab. Zbigniew Ziolo.

W referacie wprowadzającym prof. dr hab. Zbigniew Ziolo (Akademia Pedagogiczna im. KEN w Krakowie) zarysował znaczenie Wpływu procesów globalizacji i integracji europejskiej w transformacji struktur przemysłowych. Szczególną uwagę zwrócił na rolę światowych korporacji w zakresie nasilenia procesów integracji poprzez powiązania produkcyjne, kapitałowe i w zakresie zarządzania w przebudowie przedsiębiorstw przemysłowych i związanych z nimi struktur przestrzennych.

Dr Wiesława Gierańczyk (Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu) w referacie pt. *Problemy identyfikowania struktur przemysłowych w Polsce w dobie globalizacji (na wybranych przykładach)* stwierdza, że współczesne

badanie tego problemu wymagają dogłębnego poznania zjawisk i procesów uruchomionych w nurcie przemian globalnych oraz konieczność wypracowywania nowych podstaw metodycznych przedmiotu geografii przemysłu.

Dr Krzysztof Stachowiak (Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu) przedstawił *Rolę czynników instytucjonalnych w transformacji gospodarki Polski*. Obok potencjału ekonomicznego i zasięgów powiązań podkreślił w nim znaczącą rolę otoczenia przemysłu wynikającego z jakości funkcjonowania instytucji administracyjnych i finansowych.

W kolejnej sesji przewodnictwo przejęła dr Monika Borowiec (Akademia Pedagogiczna im. KEN w Krakowie).

Wprowadzający referat przedstawił dr Tomasz Rachwał (Akademia Pedagogiczna im. KEN w Krakowie) nt. *Wpływu procesów globalizacji i integracji europejskiej na zmiany powiązań przestrzennych przedsiębiorstw przemysłowych Polski Południowo-Wschodniej z zakresie zaopatrzenia i zbytu*. Autor uzasadniał, że w zasadniczym stopniu na podnoszenie konkurencyjności przedsiębiorstwa na rynku wpływa utrzymanie korzystnych powiązań w zakresie zaopatrzenia i zbytu, a także poszukiwania nowych, lepszych źródeł zaopatrzenia i nowych odbiorców. Podjęty przedmiot pracy nawiązuje do koncepcji modelu funkcjonowania przedsiębiorstwa przemysłowego w przestrzeni geograficznej¹. Egzemplifikację przedstawionych założeń dokonano na przykładzie empirycznych badań prowadzonych w 22 dużych przedsiębiorstwach przemysłowych położonych w Polsce Południowo-Wschodniej, reprezentujących różne typy wielkości, własności oraz działy produkcji przemysłowej.

Dr Paweł Czaplinski (Akademia Pomorska w Słupsku) w referacie pt. *Zmiany strukturalne przemysłu województwa pomorskiego w świetle procesów globalizacyjnych*, przedstawił czynniki mające znaczenie dla nowych lokalizacji i rozwoju przedsiębiorstw przemysłowych w warunkach nasilających się procesów globalizacyjnych. W świetle badań empirycznych za najistotniejsze obecnie czynniki lokalizacji, przyjmuje infrastrukturę komunikacyjną, bliskość rynku oraz wsparcie instytucjonalne.

Dr Wioletta Szymańska (Akademia Pomorska w Słupsku) w wystąpieniu pt. *Specjalizacja lokalna działalności gospodarczej miast Pomorza*, przedstawiła zróżnicowanie przemian specjalizacji miast. Określiła silną i bardzo silną specjalizację w niektórych małych miastach Pomorza, które związane były przede wszystkim z położeniem w przestrzeni województwa. Stwierdziła, że

¹ Ziolo Z., 1988, Funkcjonowanie i rozwój przedsiębiorstwa przemysłowego w przestrzeni geograficznej, [w:] Zakład przemysłowy w akademickim kształceniu nauczycieli geografii, red. Z. Ziolo, Materiały i Sprawozdania nr 16 COMSN, Wydawnictwo Naukowe WSP, Kraków, s. 8-24.

wraz ze wzrostem wielkości miasta zmniejszał się stopień ich specjalizacji gospodarczej.

Następnie dr Agnieszka Sobala-Gwosdz (Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Jarosławiu) i dr Krzysztof Gwosdz (Uniwersytet Jagielloński) przedstawili referat nt. *Firmy międzynarodowe a lokalne kompetencje: rozwój i funkcjonowanie nowego skupienia przemysłowego (tzw. klastra aluminiowego) w województwie podkarpackim*. W konwencji studium przypadku Autorzy przedstawili genezę, mechanizmy funkcjonowania firm aluminiowych województwa podkarpackiego oraz zmierzano do określenia w jakim stopniu spełniają one cechy gron przedsiębiorczości M. Portera.

Mgr Marcin Kopeć (Urząd Miasta Kraków) przedstawił referat nt. *Regeneracji przemysłowych miast angielskich na przykładzie miasta Barnsley*, podkreślając, że polskie miasta stoją przed koniecznością transformacji znajdujących się w ich strukturze przestrzennej obszarów zdegradowanych.

Na zakończenie tej sesji dr Anna Małgorzata Niżnik (Uniwersytet Łódzki), przedstawiła rozważania nt. *Unia Europejska, globalizacja i Polska*. Autorka wskazywała m.in., że globalizacja nie jest zjawiskiem nowym, na co wskazuje już przykład kreacji łódzkiego okręgu przemysłowego i okręgów w Wielkiej Brytanii. Podkreślała również, że w wyniku procesów globalizacji i integracji europejskiej zmniejszają się możliwości kontroli gospodarki narodowej przez władze państwowe, a nadto wskazała na konieczność uwzględniania w badaniach wymiaru kulturowego różnej kategorii obszarów.

W kolejnej sesji obrad przewodnictwo objął prof. dr hab. Bronisław Górz (Akademia Pedagogiczna im. KEN w Krakowie).

Dr Mirosław Wojtowicz (Akademia Pedagogiczna im. KEN w Krakowie) omówił *Wpływ globalizacji i integracji w ramach MERCOSUR na transformację przemysłu samochodowego Brazylii w latach 1990-2006*. Wskazał, że liberalizacja wymiany handlowej oraz swobodny przepływ kapitałów między państwami rozwijającymi się a rozwiniętymi, wpłynęła na zmianę zachowań międzynarodowych koncernów samochodowych i przyspieszyła nasilenie postępujących procesów globalizacji. W rozwoju brazylijskiego przemysłu samochodowego ważne znaczenie ma zacieśnianie współpracy w ramach MERCOSUR z innymi państwami Ameryki Łacińskiej i świata.

Następnie dr Krzysztof Wiedermann (Akademia Pedagogiczna im. KEN w Krakowie) i M. Semczukiem (Sekcja Przedsiębiorczości Studenckiego Koła Naukowego Geografów AP w Krakowie) przedstawił referat pt. *Inwestycje zagraniczne w przemyśle motoryzacyjnym a sytuacja na lokalnych rynkach pracy*. Szczególną uwagę zwrócili na rolę rozwijającego się przemysłu samochodowego jako ważnego czynnika kształtującego nowe struktury rynku pracy.

Piotr Lizak (Sekcja Przedsiębiorczości Studenckiego Koła Naukowego Geografów Akademii Pedagogicznej im KEN w Krakowie) w wystąpieniu nt. *Wpływu koncernu FIAT na kształtowanie przemysłu samochodowego w Polsce* przedstawił podjęte przez koncern działania restrukturyzacyjne i ich wpływ na kształtowanie krajowego przemysłu samochodowego.

Mgr Marcin Niemczak (Uniwersytet Jagielloński) przedstawił *Wpływ procesów globalizacji i integracji europejskiej na przekształcenia struktur polskiego przemysłu cukrowniczego*. Podkreślił, że nowe regulacje UE będą miały decydujący wpływ na warunki funkcjonowania polskiego przemysłu cukrowniczego. W konsekwencji na europejskim rynku cukru pozostaną tylko producenci o największych zasobach finansowych i intelektualnych oraz o najbardziej zaawansowanym technicznie i technologicznie zapleczu produkcyjnym.

Mgr Wioletta Kilar (Akademia Pedagogiczna im. KEN w Krakowie) w referacie nt. *Koncentracja przestrzenna światowych firm informatycznych* zmierzała do określenia zróżnicowania przestrzennego 100 największych firm informatycznych, pod względem wielkości potencjału, rodzajów i rozmiarów działalności oraz stopnia koncentracji w przestrzeni światowej. Wskazywała, że przestrzeń światowa stwarza bardzo zróżnicowane warunki dla powstawania nowoczesnych firm związanych z informacyjną fazą rozwoju społecznego.

Dr Michał Męczyński (Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu), w referacie nt. *Przestrzennej dyfuzji technologii informacyjno-komunikacyjnych (na przykładzie rozprzestrzeniania się kodu kreskowego w województwie wielkopolskim)*, przedstawił próbę rekonstrukcji procesu przestrzennej dyfuzji innowacji z zakresu technologii informacyjno-komunikacyjnych w odniesieniu do współczesnych warunków społeczno-gospodarczych. Na tym tle dokonał typologii gmin województwa wielkopolskiego ze względu na czas adopcji innowacji, przedstawił ich hierarchię.

Dr Witold Warcholik (Akademia Pedagogiczna im. KEN w Krakowie) przedstawił referat pt. *Europejskie programy GNSS na rynku globalnych systemów nawigacyjnych*, w którym przedstawił charakterystykę największego projektu przemysłowego realizowanego w ramach zintegrowanych struktur europejskich zwracając uwagę na szanse oraz problemy związane z jego wdrożeniem.

Urszula Grzyb (Sekcja Przedsiębiorczości Studenckiego Koła Naukowego Geografów Akademii Pedagogicznej im KEN w Krakowie/Centrum Transferu Technologii Politechnika Krakowska) przedstawiła referat pt. *Zmiany w funkcjonowaniu rosyjskich parków naukowo-technologicznych*, w którym omówiła proces ich kształtowania się oraz rolę w zwiększaniu innowacyjności i konkurencyjności rosyjskiej gospodarki.

Mgr Janusz Machowski (Uniwersytet Warszawski) przedstawił referat pt. *Przedsiębiorstwo jako aktywny podmiot kształtujący przestrzeń*, wskazując, że wzajemne relacje firmy z otoczeniem zewnętrznym: ekonomicznym, technologicznym, prawnym, politycznym, kulturowym czy przyrodniczym wpływają na zasięg przestrzennego oddziaływania przedsiębiorstwa. Przedstawił również cechy przedsiębiorstwa sieciowego oraz propozycje metod ich pomiaru.

Na zakończenie mgr B. Pawlas (II Liceum Ogólnokształcące w Rybniku) w referacie pt. *Tropikalna wyspa w Markłowicach jako inwestycja XX w.*, przedstawiła przykład realizacji inwestycji kompleksu rekreacyjno-sportowo-usługowego w Markłowicach, wskazującego na formę rewitalizacji obszaru przemysłowego i nową aktywizację gospodarczą układu lokalnego.

Poniżej przedstawiamy streszczenia wystąpień poszczególnych Autorów, w których zarysowana jest precyzyjnie problematyka referowana i dyskutowana konferencji. Szczegółowy dorobek konferencji planujemy, podobnie jak przednich latach wydać w kolejnym tomie serii „Prace Komisji Geografii Przemysłu PTG”, pod redakcją Z. Ziolo i T. Rachwała, w ramach prac Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego i Zakładu Przedsiębiorczości i Gospodarki Przestrzennej Instytutu Geografii Akademii Pedagogicznej im. Komisji Edukacji Narodowej w Krakowie.

ZBIGNIEW ZIOŁO

Akademia Pedagogiczna im. KEN, Kraków

Zarys wpływu procesów globalizacji i integracji europejskiej na transformację struktur przemysłowych

Postępujący proces rozwoju społeczno-gospodarczego zarówno w układzie światowym jak i krajowym oraz regionalnym nawiązuje do nasilającej się koncentracji kapitału. Przejawia się to w wykształcaniu się coraz większych korporacji reprezentowanych przez firmy przemysłowe, handlowe, instytucje finansowe i in., które poprzez swoje sieci funkcjonalne obejmują coraz rozleglejsze obszary na poszczególnych kontynentach i na świecie. Towarzyszy temu przechodzenie społeczeństwa do informacyjnej fazy rozwoju, w której podstawową bazę ekonomiczną w coraz większym stopniu stanowi gospodarka oparta o wiedzę.

Funkcję motoryczną w tym procesie pełnią duże korporacje światowe o znacznym kapitale, zarządzane przez wysoko kwalifikowane grupy menedżerskie, mające własne instytucje naukowe, od badań podstawowych poprzez prace badawczo-rozwojowe, a także instytucje edukacyjne, finansowe i prawne oraz różnorodne oddziały i filie. Spełniają one różne funkcje w złożonych procesach produkcyjnych, rozmieszczone na terenie wszystkich kontynentów.

W nawiązaniu do przedstawionych przesłanek w niniejszych rozważaniach zwrócona zostanie uwaga na przedstawienie zarysu wpływu procesów globalizacji i integracji europejskiej na transformację struktur przemysłowych.

Wstępnie przyjmujemy, że proces transformacji przedsiębiorstw przemysłowych, jest procesem stałym i dokonuje się pod wpływem zmieniających się czynników wynikających z uwarunkowań zewnętrznych, które wymuszają zmiany wewnętrzne w strukturze danego przedsiębiorstwa ale mogą także wynikać z czynników wewnętrznych wygenerowanych w strukturze przedsiębiorstwa i przestrzennych układach przemysłowych.

Czynniki zewnętrzne wywołuje gra rynkowa prowadzona między korporacjami, które w wyniku chęci zwiększania zysku, uruchamiają mechanizmy konkurencji mające na celu utrzymanie istniejącego rynku, jego pogłębianie lub dążenie do opanowywanie nowej przestrzeni rynkowej.

Wymusza to podejmowanie przez przedsiębiorstwa konieczność wytwarzanie produktów coraz bardziej, nawiązujących do potrzeb odbiorców.

Na konkurencyjność produktu w zasadniczym stopniu wpływa jego nowoczesność i cena. Wymaga to wprowadzanie odpowiedniego postępu naukowo-technologicznego, wdrażanie do produkcji coraz nowego asortymentu produkcji o możliwie najniższej cenie, co wpływa często na eliminowanie z rynku innego producenta. Działanie te wymagają coraz większych nakładów kapitałowych i wykorzystywanie najnowszych osiągnięć naukowo-badawczych oraz wykorzystywanie zmieniającej się koniunktury na rynku światowym.

Wprowadzanie nowych konkurencyjnych produktów wymaga znacznych środków finansowych, które niekiedy przekraczają możliwości kapitałowe danej firmy oraz dbałość o wyższą pozycję konkurencyjną nad innym producentem. Prowadzi to m.in. do przejmowania słabszych firm, mniej konkurencyjnych i włączanie ich w struktury produkcyjne, organizacyjne, kapitałowe i zarządzania firm bardziej konkurencyjnych.

Prowadzi to wykształcanie się korporacji o dużym potencjale ekonomicznym, których wartość niekiedy przewyższa wartość PKB wielu krajów. Np. w 2005 r. najwyższą wartością rynkową cechował się General Electric (377,4 mld. dol.) a następnie Exxon Mobil (361,1 mld. dol.), Microsoft (245,6 mld. dol.), Citigroup (245,6 mld. dol.) i BP (236,2 mld. dol.).

Wraz ze wzrostem potencjału kapitałowego i produkcyjnego danego koncernu następuje stopniowe obejmowanie swoją działalnością coraz większych obszarów światowej przestrzeni gospodarczej. Np. w latach 1968-2005 produkcja samochodów przez Toyotę zwiększyła się z 1 mln do 8 mln szt. Było to możliwe poprzez wygrywanie walki konkurencyjnej na rynku oraz lokalizację coraz większej ilości fabryk. W 2005 r. ogólna liczba fabryk tego koncernu wynosiła 61 i były zlokalizowane na terenie 26 krajów. Najwięcej z nich występowało na terenie Japonii (15 fabryk), w Chinach (13), a następnie w Malezji i Tajlandii (po 3), w Kanadzie, USA, Filipinach, Wielkiej Brytanii i Polsce (po 2) a w pozostałych 17 krajach po jednej. Dzięki temu produkty koncernu mają charakter globalny i w coraz większym stopniu opanowują rynek światowy, znacznie przy tym osłabiając dominującego do tej producenta samochodów General Motors. Kształtuje to rynek samochodowy w poszczególnych krajach, np. w 2005 r. na polskim rynku nowych samochodów największe znaczenie miała Skoda (11,6% rynku) i Toyota (11,2%) a następnie Opel (8,8%), Renault (7,0%), Peugeot (6,5%), Citroen (5,6%), Volkswagen (5,1%) i Honda (4,2%).

Działania tego typu firm wpływają na transformację przedsiębiorstw przemysłowych położonych na terenie poszczególnych krajów oraz wykształconych na ich terenie przestrzennych form koncentracji przemysłu takich jak ośrodków, czy okręgów przemysłowych. Np. lokalizacja produkcji

silników i skrzyń biegów przez koncern Toyota zmienia strukturę przemysłową Wałbrzycha, a lokalizacja produkcji tych produktów przez koncern Fiata, zmienia strukturę przemysłu Bielska-Białej. Podobnie nowe lokalizacje fabryk samochodowych na Słowacji zmieniają wcześniejszą strukturę przemysłu Trnava (fabryki PSA Peugeot Citroën), Żylina (fabryki Hyundai/Kia), czy Kachnec (fabryka Forda).

Ważnym przejawem wpływu procesów globalizacji na restrukturyzację przemysłu jest konsolidacja i przejęcia firm oraz tworzenie bardziej zorganizowanych struktur o większym potencjale ekonomicznym. Np. w 21 lutego 2006 r. ogłoszono przejęcie przez korporację E.ON korporacji Endesa o wartości transakcji 57,1 mld dol., a 21 stycznia tego roku, przejęcie przez Mittal Steel firmy Arcelor o wartości transakcji 23,7 mld dol.² Proces ten szczególnie się nasila w sektorze bankowym. Podkreśla to znaczenie światowych korporacji w opanowywaniu światowej przestrzeni gospodarczej, co prowadzi do nasilenia procesów globalizacji.

Dlatego w badaniach tego procesu ważnym zagadnieniem jest zmierzanie do wyjaśniania mechanizmów wpływu korporacji światowych na przemiany funkcjonalne i produkcyjno-przestrzenne przedsiębiorstw, oraz przesłanki podejmowania określonych decyzji.

Metodologiczne trudności analityczne problemu wpływu procesów globalizacji i integracji europejskiej wynikają z faktu, iż u ich podłoża leżą kryteria ekonomicznej efektywności, realizowane poprzez nowe lokalizacje firm, przejęcia słabszych firm konkurencyjnych bądź ich niszczenie w oparciu o reguły konkurencji, czy dobrowolne łączenie się firm dla podniesienia swojej rangi w gospodarce światowej (odnosi się to zwłaszcza do sektora bankowego). Przesłanki te wynikają z przenikania się w tym procesie reguł rozwoju makroekonomicznego odnoszących się do funkcjonowania i rozwoju gospodarstwa narodowego, w skali świata, grupy krajów, czy poszczególnych krajów i reguł rozwoju mezoekonomicznego odnoszących się do sektorów, czy układów regionalnych a także reguł procesu mikroekonomicznego odnoszących się do poszczególnych korporacji, traktowanych jako podmiotów gospodarczych.

Wydaje się, iż podejście to stwarza nowe pole dociekań teoretycznych i badań empirycznych, które są niezbędne dla działań aplikacyjnych w zakresie zarządzania i budowania skoordynowanych strategii rozwoju firm i instytucji oraz różnej skali przemysłowych układów przestrzennych. W realizacji tego zadania należy mieć na uwadze, iż mamy tu do czynienia generalnie z trzema typami relacji, a to: relacje pobudzające wzajemny rozwój firm i układów przestrzennych oraz gospodarki narodowej, relacje pewnej niezależności a także relacje generujące konflikty interesów, zarówno przedsiębiorstw jak i instytucji oraz układu przestrzennego i gospodarstwa narodowego. W badaniach tych

² dla porównania PKB Polski w 2005 r. wynosił 303,2 mld. dol.

ważnym zagadnieniem są rozważania dotyczące rodzaju zmian jakie już zaszły, jakie zachodzą i jakie będą zachodzić w przyszłości. Poznanie tego mechanizmu jest niezbędne dla podejmowania decyzji w zakresie dalszych działań strategicznych i kierunków rozwoju przedsiębiorstwa, sektora, czy układu przestrzennego a także gospodarstwa narodowego. Wydaje się, iż jest to podstawowe zadanie nauki, w tym także geografii przemysłu, której przedmiotem badań są procesy dokonujące się w przestrzeni przemysłowej. Należy również zdawać sobie sprawę, iż ośrodki decyzyjne w zakresie urządzania życia społeczno-gospodarczego i uprawianie polityki ekonomicznej, wobec nauki nie wykazują często ani zrozumienia ani dobrej woli, aby skorzystać z istniejących diagnoz a także wpływać na wykonywanie nowych diagnoz potrzebnych dla celów strategicznego rozwoju.

W wyniku nasilającego się procesu koncentracji kapitału kształtują się korporacje o znaczącym potencjale ekonomicznym przewyższającym niekiedy potencjał gospodarczy mniejszych krajów. W konsekwencji to one w zasadniczym stopniu dyktują warunki funkcjonowania swoich firm na terenie poszczególnych krajów i regionów. Podstawowym celem działalności firm jest maksymalizacja zysku. Natomiast rozwój społeczno-gospodarczy związanych z nimi struktur regionalnych, czy krajowych dokonuje się jako skutek rozwoju działalności korporacji w określonym miejscu przestrzeni społeczno-gospodarczej i kulturowej.

Reasumując należy przyjąć tezę, że postępujące procesy globalizacji i integracji europejskiej rozwoju gospodarczego, społecznego i kulturowego stwarzają nowe wyzwania cywilizacyjne i tworzą nowe warunki dla przemian przestrzeni ekonomicznej, w tym przemysłowej. Nakładają się one na zróżnicowane pod względem poziomu rozwoju układy społeczno-gospodarcze i kulturowe poszczególnych kontynentów, krajów, regionów i układów lokalnych a także różnorodnych przedsiębiorstw i instytucji.

Problemy identyfikowania struktur przemysłowych w dobie globalizacji

Globalizacja jako siła napędzająca przemiany społeczno-gospodarcze i polityczne, kształtuje nowy porządek współczesnego świata. Imperatyw stałego wzrostu gospodarczego wymusza poszukiwanie nowych źródeł optymalizacji działalności przemysłowej m.in. poprzez daleko posunięty podział pracy, poszukiwanie taniej siły roboczej, specjalizację działalności, zacieśnianie więzi pomiędzy poszczególnymi sektorami gospodarki narodowej, wykorzystywanie nowoczesnych osiągnięć technologicznych, nowe rozwiązania organizacyjne (fragmentacja produkcji), działania polityczne (systematyczna redukcja barier w przepływach dóbr, usług i kapitału w skali światowej). W konsekwencji wzajemnego oddziaływania tych czynników w gospodarce światowej zacieśniają się związki między przedsiębiorstwami, działami gospodarki narodowej, zacieśniają się też powiązania przestrzenne. Prowadzi to do postępującego przenikania i integrowania się rynków (krajowych i regionalnych) oraz umiędzynarodowienia produkcji, dystrybucji i marketingu.

Globalizacja wywołuje też daleko idące zmiany w funkcjonowaniu przemysłu. W konsekwencji zmienia się przedmiot badań geografii przemysłu, zmienia się też zakres merytoryczny i badawczy struktur (układów) przemysłowych i ich ewolucji. Szczególnie ważne w aspekcie badawczym są uwarunkowania zewnętrzne wpływające na kształtowanie struktur przemysłowych jako elementu szerszego procesu, który określa miarę przejścia od cywilizacji przemysłowej do cywilizacji informatycznej (Zioło 2003).

Tradycyjnie analiza układów strukturalnych dokonywana była w następujących płaszczyznach: działowej (branżowej, gałęziowej), własnościowej, wielkościowej, przestrzennej. W dobie globalizacji, wskutek intensywnego oddziaływania na przemysł osiągnięć nauki i techniki, zwłaszcza w sferze organizacyjnej, technologicznej, ale także logistycznej, wyodrębnienie każdej z wymienionych struktur nastęrcza wiele trudności.

Podstawą identyfikacji struktury działowej są klasyfikacje działalności gospodarczej, zwykle opracowane w ujęciu przedmiotowym, jednakże coraz trudniej jest przyporządkować wytwory przedsiębiorstw do określonej

działalności gospodarczej. Wiąże się to ze realizacją przez firmy strategii polegających na dywersyfikacji działalności celem minimalizacji ryzyka działania na rynku (zwłaszcza rynku globalnym), procesami integracji przedsiębiorstw (powstawanie form konglomeratowych), ale także wskutek wzrostu znaczenia produktów niezwiązanych z przetwarzaniem materialnego substratu, które stają się istotnym zasobem produkcyjnym. Uusługowienie przemysłu wyraża się też wzrostem elastyczności organizacji procesu produkcyjnego (np. poprzez rozwój outtaskingu³). Poza nowoczesną formą przekazu informacji outtasking przyczynia się do większej integracji zleceniodawcy i dostawcy usług, co pozwala na skrócenie czasu wykonania zadania (Hirzel 1997). Zastępowanie pracy fizycznej pracą wymagającą dużego udziału informacji i wiedzy stwarza nowy wymiar tego pojęcia (np. telepraca) oraz nowe możliwości rozwoju przedsiębiorstw, dla których lokalizacja w sensie fizycznym traci na znaczeniu.

Narastająca złożoność przestrzeni geograficznej sprawia, że występują poważne trudności w identyfikowaniu układów przestrzennych działalności przemysłowej. Składają się na to wielopłaszczyznowe relacje przedsiębiorstw przemysłowych z elementami otoczenia oraz skomplikowany układ powiązań rynkowych (Zioło 2003). W dobie Internetu, który pozwala na świadczenie usług w czasie rzeczywistym, powszechną formą kooperacji przedsiębiorstw są sieci. Sieci przedsiębiorstw charakteryzują silne powiązania kooperacyjne pomiędzy poszczególnymi ogniwami układu, którym towarzyszą słabe powiązania kapitałowe. Sieci przyjmują różne postaci: od form geograficznie skoncentrowanych (klastry⁴) po przedsiębiorstwa wirtualne. Przedsiębiorstwa wirtualne⁵ nie mają granic, a ich przewaga konkurencyjna budowana jest m.in. przez tworzenie zindywidualizowanego produktu zaspakajającego specyficzne potrzeby klienta oraz elastyczną formę powiązań wytwórcy dobra z centrum strategicznym. Przedsiębiorstwa wirtualne wykorzystują także zasadę synergii, zatrudniają niewielką liczbę pracowników, a realizację różnorodnych zamówień zlecają licznym kontrahentom. Inną formą poszukiwania dróg podnoszenia konkurencyjności przedsiębiorstw przemysłowych są nasilające się procesy koncentracji⁶ decyzyjnej i organizacyjnej przedsiębiorstw przemysłowych, które

³ outtasking – zlecenie podwykonawcom części zadań prowadzących do powstania produktu czy usługi w formie elektronicznej i otrzymywanie wyników tych prac również w formie elektronicznej.

⁴ znajdująca się w geograficznym sąsiedztwie grupa przedsiębiorstw i powiązanych z nimi instytucji zajmujących się określoną dziedziną, połączoną podobieństwami i wzajemnie się uzupełniającą (Porter 2001)

⁵ przedsiębiorstwo wirtualne jest zgrupowaniem partnerów pracujących ze sobą za pośrednictwem Internetu

⁶ formy koncentracyjne to związki przedsiębiorstw polegające na ich łączeniu, w związku z tym między przedsiębiorstwami następują powiązania kapitałowe, na skutek których następuje ograniczenie ekonomicznej samodzielności przedsiębiorstw.

prowadzą do powstawania korporacji (międzynarodowych). Korporacje powstają poprzez rozwój własnych zakładów, tworzenie nowych oddziałów (poza granicami) oraz włączanie w swoje struktury innych firm. Rosnące rozmiary korporacji wymuszają poszukiwanie dróg efektywności ekonomicznej poza granicami lokalizacji firmy macierzystej korporacji (nienasyconych rynków, źródeł taniej i wykwalifikowanej siły roboczej) kreując nowe zjawiska: outsourcing, offshoring labelling, redeployment, delokalizacja. W konsekwencji w dobie globalizacji korporacje (międzynarodowe) stanowią dominujące ogniwo łańcuchów produkcji. W takich warunkach najbardziej obiektywną jednostką badań strukturalnych jest organizacja przemysłowa. Organizacja według Domańskiego (1982) określa sposób, według którego elementy jakiegoś zbioru są porządkowane w całość i wyznaczane do pełnienia określonych funkcji. Badanie lokalizacji przestrzennej organizacji powinno obejmować nie tylko lokalizację i powiązania między poszczególnymi elementami łańcucha produkcji zaopatrzenie-produkcja-dystrybucja (Strykiewicz, Wajda 2003). W związku z tym, iż formy kooperacyjne i koncentracyjne przedsiębiorstw nieustannie ewaluują badanie struktury własnościowej, widziane przez pryzmat zaangażowania kapitałowego właścicieli oraz form zależności kapitałowych (typy spółek i ich hierarchia w wymiarze przestrzennym) jest niezmiernie trudne. Tylko w kontekście tak ogólnie zarysowanych rozważań kreuje się też trudność w identyfikowaniu struktury wielkościowej przedsiębiorstw przemysłowych. Problemy rodzą się już w momencie ustalenia miar wielkości przedsiębiorstwa. W dobie globalizacji tradycyjne mierniki wielkości zatrudnienia tracą na znaczeniu na rzecz mierników efektywności ekonomicznej, chociażby takich jak: wartość dodana, przychody, zysk, oraz miar syntetycznych oceniających innowacyjność czy umiędzynarodowienie. Badanie tych aspektów wielkości przedsiębiorstw ogranicza przede wszystkim dostęp do danych źródłowych chronionych przez przedsiębiorstwa przed konkurencją, a przez instytucje statystyczne obowiązkiem zachowania tajemnicy statystycznej.

Podsumowując należy stwierdzić, że badanie struktur (układów) przemysłowych i ich ewolucji w dobie globalizacji wymaga dogłębnego poznania zjawisk i procesów uruchomionych w nurcie przemian globalnych oraz doprecyzowania podstaw merytorycznych przedmiotu badań geografii przemysłu. Przemysł w dobie globalizacji należy rozumieć nie tylko jako dział gospodarki narodowej obejmujący wydobywanie bądź pozyskiwanie surowców mineralnych, roślinnych i zwierzęcych oraz ich przetwarzanie za pomocą obróbki fizycznej lub chemicznej, na wyroby gotowe służące potrzebom człowieka (Kortus 1986), ale jako dziedzinę produkcyjnych działań człowieka, których rezultat weryfikowany jest przez rynek, np. jako zespół konkurencyjnych rywalizujących ze sobą firm, którego celem jest sprzedaż swoich produktów, względnie usług nabywcom (Kieżun 1997).

Literatura:

- Domański R.**, 1982, *Teoretyczne podstawy geografii ekonomicznej*, Warszawa.
- Hirzel M. i in.**, 1997, *Alternativen beim Outsourcing von Verwaltungsdienst*, JO Management, nr 3.
- Kieżun W.**, 1997, *Sprawne zarządzanie organizacją*, SGH, Warszawa.
- Kortus B.**, 1986, *Wstęp do geografii przemysłu*, PWN, Warszawa.
- Porter M. E.**, 2001, *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa.
- Strykiewicz T., Wajda J.**, 2003, *Organizacja przestrzenna grup kapitałowych jako problem badawczy geografii ekonomicznej*, [w:] Przemysł w procesie globalizacji, Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego nr 6, Warszawa-Kraków.
- Ziolo Z.**, 2003, *Kształtowanie się przedsiębiorstw przemysłowych w procesie globalizacji*, [w:] Przemysł w procesie globalizacji, Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego nr 6, Warszawa-Kraków.

KRZYSZTOF STACHOWIAK

Uniwersytet im. Adama Mickiewicza, Poznań

Rola czynników instytucjonalnych w transformacji gospodarki Polski

Celem referatu jest przedstawienie roli jaką odgrywają czynniki instytucjonalne w funkcjonowaniu gospodarki, a w szczególności w jej transformacji.

W coraz bardziej powiązanej i współzależnej gospodarce światowej, gdzie zmiana miejsca prowadzonej działalności przez przedsiębiorstwa nie stanowi już takiego problemu jak kilkadziesiąt lat temu, różnice instytucjonalnych warunków prowadzenia tej działalności nabierają dużego znaczenia. Kraje lub regiony, które zaoferują najkorzystniejsze warunki, przyciągną większą liczbę inwestorów, a przez to wpłyną na swój rozwój gospodarczy. To, między innymi, jest przedmiotem badań także i geografii ekonomicznej, szczególnie jej orientacji instytucjonalnej. Podstawowy problem instytucjonalnej geografii ekonomicznej można określić jako próbę znalezienia odpowiedzi na następujące pytanie: w jakim stopniu oraz w jaki sposób procesy nierównomiernego i zróżnicowanego przestrzennie rozwoju gospodarczego są kształtowane przez struktury instytucjonalne, w których i przez które te procesy zachodzą? Instytucje pojmujemy tu jako zbiór konwencji i reguł działań dominujących w gospodarce, które osadzone są w strukturach społecznych i które wykazują wyraźne zróżnicowanie regionalne. Instytucje mogą mieć charakter formalny, związany z systemem regulacyjno-prawnym państwa lub nieformalny, związany z systemem tradycji, wartości, norm postępowania, doświadczeń społecznych.

Transformacja to zmiana systemu instytucjonalnego państwa. Radykalnej zmianie ulegają instytucje formalne. Transformacja ustala nowe ramy, w których działalność w gospodarce się odbywa. Te z kolei warunkują charakter działalności i jej strukturę, w tym strukturę przestrzenną. Rolę i specyfikę tych zmian pokazano na przykładzie ustawowych form ograniczania wolności gospodarowania w Polsce.

Każdy kraj ustala swoje ramy prowadzenia działalności gospodarczej, które przez przedsiębiorców są porównywane i oceniane. Badania pokazują, że ocena tych właśnie instytucjonalnych warunków prowadzenia działalności ma nie mniejsze znaczenie niż inne elementy, jak np. te o charakterze rynkowym lub

produkcyjnym. W szczególności dotyczy to tych czynników, które ograniczają swobodę działania. Przykład ustawowych form ograniczania wolności gospodarowania w Polsce, pokazuje, że znaczna liczba reglamentacji i związanych z nimi czasochłonnych procedur administracyjnych wywołuje w określonych warunkach skutki uboczne w postaci przerostu biurokracji i korupcji. Wiadomo już, że nadmierna reglamentacja i wysoki fiskalizm paraliżują gospodarkę. Aby wyjść z tego paraliżu – niezależnie od obniżenia i uproszczenia podatków – zapewne należałoby przeprowadzić radykalną dereglamentację i debiurokratyzację gospodarki. Zadania tego jednak nie da się przeprowadzić jednorazowo. Musi mieć ono charakter systemowy. Być może zatem wprowadzenie obligatoryjnych okresowych przeglądów regulacji, jak to ma miejsce w innych krajach (np. w USA co 4 lata) pozwoliłoby zobrazować stan i ocenić skutki tych regulacji.

Rola czynników instytucjonalnych w rozwoju gospodarczym, choć już wiadomo, że jest istotna, nie jest jeszcze w pełni określona. Wiele w tym zakresie domysłów, potocznych opinii, intuicji, mało rzetelnej oceny i ujęcia tego w ramy naukowej analizy. Struktury instytucjonalne wykazują istotne zróżnicowanie przestrzenne, a także wpływają na transformację struktur gospodarki, także w wymiarze przestrzennym. Z tego względu ich rozpoznanie i określenie roli jaką odgrywają powinno być podejmowane również, a może przede wszystkim przez geografów ekonomicznych.

TOMASZ RACHWAŁ

Akademia Pedagogiczna im. KEN, Kraków

Wpływ procesów globalizacji i integracji europejskiej na zmiany powiązań przestrzennych przedsiębiorstw przemysłowych Polski Południowo-Wschodniej w zakresie zaopatrzenia i zbytu

Proces transformacji systemu gospodarowania, przejawiający się we wdrażaniu reguł gospodarki rynkowej znacząco zmienia miejsce przedsiębiorstwa w strukturze gospodarczej oraz w istotny sposób wpływa na jego funkcjonowanie, w tym na jego więzi z otoczeniem. Chociaż więzi pasywne i aktywne przedsiębiorstw w zakresie zaopatrzenia i zbytu cechują się naturalną zmiennością w okresie funkcjonowania przedsiębiorstwa, to szczególnie w okresie transformacji gospodarczej podlegają one istotnym zmianom, nawiązując – w zakresie zaopatrzenia - do głębokich zmian technologicznych i asortymentowych produkcji, natomiast w zakresie zbytu do często nagłego zerwania dotychczasowych powiązań rynkowych oraz poszukiwaniem nowych odbiorców. Przy czym należy zauważyć, że – z punktu widzenia powodzenia procesu adaptacji przedsiębiorstw do nowych warunków gospodarowania - stosunkowo najlepsza sytuacja była w przedsiębiorstwach, które w centralnym systemie gospodarowania mogły w miarę samodzielnie decydować o wyborze dostawców i które same prowadziły zbytu towarów. Przedsiębiorstwa, które miały bezpośredni kontakt z odbiorcami były w uprzywilejowanej sytuacji, gdyż ich strategia działania i struktura organizacyjna zorientowana produkcyjnie (charakterystyczna dla większości przedsiębiorstw państwowych w gospodarce centralnie sterowanej) nabierała cech orientacji rynkowej, czy wręcz marketingowej, jeśli przedsiębiorstwo samodzielnie prowadziło sprzedaż na rynkach zagranicznych. Bezpośrednie kontakty z odbiorcami, były źródłem informacji zwrotnej, która powodowała, chociażby w minimalnym stopniu, modernizację asortymentu produkcji pod kątem oczekiwań odbiorcy. Natomiast zupełnie „upośledzone” były przedsiębiorstwa, które nie odpowiadając za zbytu towarów, skupiały się wyłącznie na produkcji na zaplanowanym poziomie. W dobie całkowitej samodzielności przedsiębiorstwa te musiały tworzyć zupełnie nowe działy i rozpocząć działalność w tych ważnych obszarach niemal

bez doświadczenia. Szybko traciły także swoje tradycyjne rynki, przede wszystkim z byłego obszaru RWPG. Odcięcie od dotychczasowych kanałów dystrybucji, konieczność budowy własnych więzi dystrybucyjnych od podstaw była dla nich wyjątkowo trudna. O zdolności adaptacyjnej do nowych warunków gospodarowania w znacznym stopniu decydują więc powiązania przedsiębiorstwa z otoczeniem u progu transformacji.

Zmiany powiązań przestrzennych przedsiębiorstw w zakresie zaopatrzenia i zbytu są nie tylko wynikiem procesów adaptacyjnych do nowych warunków gospodarowania, ale przebiegają także pod wpływem impulsów z otoczenia międzynarodowego związanych z nasilającymi się procesami globalizacyjnymi i integracyjnymi. W świetle przyjętej w rozważaniach, powszechnie akceptowanej definicji globalizacji A. Zorskiej (1998), która definiuje globalizację działalności gospodarczej jako „dokonujący się na świecie długofalowy proces integrowania się coraz większej liczby krajowych gospodarek ponad ich granicami, dzięki rozszerzaniu oraz intensyfikowaniu wzajemnych powiązań (inwestycyjnych, produkcyjnych, handlowych, kooperacyjnych), w wyniku czego powstaje ogólnoświatowy system ekonomiczny o dużej współzależności i znaczących reperkusjach działań podejmowanych bądź toczących się nawet w odległych krajach”, do głównych globalnych uwarunkowań procesu zmian powiązań przestrzennych przedsiębiorstw przemysłowych, określanych często jako tzw. przejawy globalizacji, należy zaliczyć:

- procesy koncentracji kapitału oraz integracyjne przedsiębiorstw,
- wzrost znaczenia działalności korporacji międzynarodowych,
- wzrost konkurencji na rynku globalnym,
- wzrost wielkości przepływów bezpośrednich inwestycji zagranicznych i ich znaczenia w rozwoju gospodarczym,
- szybki postęp technologiczny, szczególnie w dziedzinie technologii informacyjnej,
- gospodarowanie oparte na wiedzy, prowadzące do wzrostu znaczenia zaawansowanych prac badawczo-rozwojowych i innowacji.
- procesy integracyjne państw i regionów, w tym proces integracji europejskiej.

W świetle powyższych przesłanek przedmiotem pracy były zmiany powiązań przestrzennych przedsiębiorstw przemysłowych Polski Południowo-Wschodniej w zakresie zaopatrzenia i zbytu w latach transformacji gospodarczej pod wpływem procesów globalizacji i integracji europejskiej. Wstępnie przyjęto, że utrzymanie dotychczasowych korzystnych powiązań w zakresie zaopatrzenia i zbytu, a także znajdowanie nowych, lepszych źródeł zaopatrzenia i nowych odbiorców, w zasadniczym stopniu wpływa na podnoszenie konkurencyjności przedsiębiorstwa na rynku.

W referacie ograniczono się do zaprezentowania wyników badań prowadzonych w przedsiębiorstwach, popartych kilkoma charakterystycznym przykładami. Podjęty przedmiot pracy nawiązuje do koncepcji badawczej opartej na modelu funkcjonowania przedsiębiorstwa przemysłowego w przestrzeni geograficznej Z. Ziolo (1994a,b, 1996, 1998). Badaniami objęto 22 duże przedsiębiorstwa przemysłowe położone w Polsce Południowo-Wschodniej, reprezentujące różne typy wielkości, własności oraz działy produkcji przemysłowej. Spełniają one też różne funkcje w strukturze gospodarczej, przy czym większość z nich należy do kategorii przedsiębiorstw o funkcjach międzynarodowych, tj. sprzedających większą część swojej produkcji na rynki zagraniczne, bądź o funkcjach krajowych, z eksportem części produkcji na rynki międzynarodowe.

W wyniku przeprowadzonej analizy stwierdzono, że wdrażanie reguł gospodarki rynkowej wpłynęło na przekształcenia istniejącej wcześniej sieci powiązań, które przejawiały się w zmianie kierunków zaopatrzenia i zbytu. Zmiany w kierunkach zaopatrzenia polegały głównie na rozszerzeniu powiązań, przy czym najczęściej nowe źródła zaopatrzenia znajdowały się poza granicami kraju. Biorąc pod uwagę zmiany powiązań w zakresie zaopatrzenia badane przedsiębiorstwa podzielono na 2 grupy. Do pierwszej zaliczono dwanaście przedsiębiorstw, w których nie dokonano istotnych zmian w zakresie źródeł zaopatrzenia, utrzymując tym samym dotychczasowe powiązania produkcyjno-przestrzenne. Do drugiej grupy zaliczono 10 przedsiębiorstw, w których nastąpiły istotne zmiany w kierunkach zaopatrzenia. W siedmiu przedsiębiorstwach nowi dostawcy zlokalizowani byli poza granicami kraju, co jest jednym z czynników świadczącym – wg T. Strykiewicza (1999) - o ich wejściu na ścieżkę tzw. adaptacji globalizującej. Główną przyczyną wzrostu powiązań z dostawcami zagranicznymi był fakt spełniania przez nich wysokich wymagań jakościowych (warunki te były często nie do spełnienia przez dostawców krajowych) lub zmiana stosunków własnościowych, polegająca na przejściu przedsiębiorstwa przez inwestora zagranicznego i powiązania ich z przedsiębiorstwami swojej korporacji. Stąd największe zmiany w tym zakresie nastąpiły w przedsiębiorstwach z udziałem kapitału zagranicznego. W przedsiębiorstwach tych wzrastał udział importowanych surowców i podzespołów do produkcji. Duże zmiany w źródłach zaopatrzenia nastąpiły w przedsiębiorstwach, które, podnosząc jakość produkcji, musiały szukać dostawców za granicą (ze względu na brak polskich). Ze względu na wysoki udział tzw. przerobu uszlachetniającego duże zmiany następowały w przedsiębiorstwach odzieżowych, w których odbiorcy towarów byli jednocześnie dostawcami materiałów do produkcji, w związku z tym zmiany w źródłach zaopatrzenia były w dużej mierze powiązane ze zmianami w kierunkach zbytu produkcji. W badanych przedsiębiorstwach rzadko

podejmowano decyzję o zmianie dostawcy w wyniku znalezienia tańszego kontrahenta. Wynikało to z braku zaufania do jakości surowców i rzetelności nowego dostawcy, a także większych trudności w uzyskaniu dużych, odroczonej terminów płatności. Sytuacja ta nasiliła się w latach recesji gospodarczej (1999-2001) - ze względu na małą rotację pieniądza na rynku i permanentne zadłużenie kooperantów wobec siebie, w efekcie czego przedsiębiorstwa utrzymywały dotychczasowe, nie zawsze najkorzystniejsze, powiązania z dostawcami.

Kierunki powiązań przedsiębiorstw w zakresie zbytu wykazywały się zmiennością, co wpływało na niestabilność przychodów, a w wielu przedsiębiorstwach utrudniało proces restrukturyzacji (szczególnie w zakresie inwestycji w technologię produkcji). W świetle przeprowadzonych badań w zależności od zmian w kierunkach zbytu analizowane przedsiębiorstwa można zaliczyć do 4 kategorii I) przedsiębiorstw, które cechowały się zmieniającymi się kierunkami zbytu, II) przedsiębiorstw, które rozszerzały kierunki zbytu, III) przedsiębiorstw, które nie zmieniły istotnie kierunków zbytu oraz IV) przedsiębiorstw, które ograniczyły kierunki zbytu (tab. 4). Połowa badanych przedsiębiorstw (11) należy do pierwszej kategorii. Zmienność kierunków zbytu oznaczała, że wraz z utratą części odbiorców poszukiwano w ich miejsce nowych. Przedsiębiorstwa funkcjonujące w tych warunkach odczuwały brak względnej stabilizacji w kierunkach zbytu. Niestabilność przychodów utrudniała proces ich restrukturyzacji, w szczególności w zakresie inwestycji w technologię produkcji. Druga kategoria, przedsiębiorstw rozszerzających rynki zbytu, reprezentuje 5 przedsiębiorstw. Są to przedsiębiorstwa powiązane z inwestorami zagranicznymi, gdzie rozszerzanie rynków zbytu odbywało się głównie poprzez włączenie produktów w sieci marketingowe ponadnarodowych korporacji. Brak istotnych zmian w kierunkach zbytu cechował 3 przedsiębiorstwa. Ograniczenie kierunków zbytu w pozostałych 3 przedsiębiorstwach było bezpośrednim powodem systematycznego zmniejszenia się przychodów tych przedsiębiorstw i doprowadziło do ich upadłości. Analizując zmiany w kierunkach zbytu przedsiębiorstw zwrócono uwagę, że rozszerzenie zasięgów zbytu przedsiębiorstw nie było możliwe bez wprowadzenia innowacji produktowych, które ściśle związane były z koniecznością unowocześnienia majątku produkcyjnego (Rachwał 2006). Przedsiębiorstwom, które nie unowocześniały swojej technologii produkcji, co uniemożliwiało podnoszenie jakości wyrobów i wprowadzanie do produkcji nowego asortymentu, co jest niezbędne w warunkach nasilającej się konkurencji na rynkach światowych, najczęściej nie udawało się też utrzymać rynków zbytu, co doprowadziło do ich upadłości. Szczególne trudności przeżywały przedsiębiorstwa, których produkcja ukierunkowana był na jednego bądź kilku producentów. Natomiast przedsiębiorstwa intensywnie inwestujące w linie produkcyjne i prace

rozwojowe nad nowymi produktami (jak Firma Oponiarska „Dębica”, „Pliva” Kraków) systematycznie poszerzały swoje krajowe i zagraniczne rynki zbytu. Należy zauważyć, że do grupy przedsiębiorstw rozszerzających zasięgi zbytu, należą głównie przedsiębiorstwa przejęte przez koncerny międzynarodowe lub w których znaczne udziały ma kapitał zagraniczny. Należy jednak zwrócić uwagę, że rozszerzenie rynków zbytu nie zawsze odbywa się w drodze realizacji przez koncerny międzynarodowe typu strategii zorientowanego na rynek globalny, czego przykładem jest Philip Morris Polska (o niskim udziale eksportu w ogóle sprzedaży), realizujący raczej typ strategii zastępującej import. Przykład ZPC „San” w Jarosławiu wskazuje również, że strategia przedsiębiorstw międzynarodowych w odniesieniu do polskich przedsiębiorstw może ulec zmianie, szczególnie w przypadku fuzji i przejęć oraz innych zmian własnościowych w koncernach globalnych. Utrzymanie i rozwój produkcji jest więc wtedy uzależniony od pozycji tego przedsiębiorstwa w strukturze globalnej sieci przemysłowej. Jeśli pozycja ta jest niska i w dodatku nie opiera się na powiązaniach w zakresie technologii i prac badawczo-rozwojowych może to prowadzić do likwidacji przedsiębiorstwa.

Wśród badanych przedsiębiorstw nie stwierdzono istotnego wpływu samego faktu wejścia Polski do Unii Europejskiej w 2004 r. na zmiany powiązań przestrzennych (wpływ ten zaznaczył się w innych aspektach działalności, związanych np. z koniecznością spełniania wysokich norm jakościowych i nowych wymogów ekologicznych), chociaż w wyniku akcesji polskie firmy stają się nieco lepiej postrzegane na rynkach międzynarodowych i łatwiej nawiązywać im kontakty handlowe z partnerami spoza Europy. Brak takiego silnego wpływu tego czynnika wynika z faktu procesu stopniowej integracji ze strukturami europejskimi już od początku lat 90. XX w., co przejawiało się m.in. w liberalizacji zasad wymiany międzynarodowej z krajami europejskimi jeszcze przed formalnym przystąpieniem Polski do UE. Należy jednak także zwrócić uwagę, że upłynął zbyt krótki okres od momentu akcesji, żeby można było zaobserwować w pełni skutki integracji europejskiej dla powiązań przestrzennych przedsiębiorstw, ponadto zakres oddziaływania na przedsiębiorstwa instrumentów w polityki przemysłowej jest w porównaniu z innymi politykami (np. rolną) zbyt mały, żeby efekty widoczne były natychmiast. Wydaje się więc konieczne prowadzenie dalszych badań w dłuższym horyzoncie czasowym nad wpływem tego czynnika.

Literatura:

Rachwał T., 2006, *Restrukturyzacja technologiczna przedsiębiorstw przemysłowych Polski Południowo-Wschodniej jako czynnik podnoszenia ich konkurencyjności na rynku międzynarodowym*, [w:] Międzynarodowe uwarunkowania rozwoju przemysłu, red. Z. Ziolo, T. Rachwał, Prace

- Komisji Geografii Przemysłu PTG nr 8, Wydawnictwo Naukowe AP w Krakowie, KGP PTG, Warszawa-Kraków 2006, s. 192-203.
- Stryjakiewicz T.**, 1999, *Adaptacja przestrzenna przemysłu w Polsce w warunkach transformacji*, WN UAM, Poznań.
- Ziolo Z.**, 1988, *Funkcjonowanie i rozwój przedsiębiorstwa przemysłowego w przestrzeni geograficznej*, [w:] Zakład przemysłowy w akademickim kształceniu nauczycieli geografii, red. Z. Ziolo, Materiały i Sprawozdania nr 16 COMSN, Wydawnictwo Naukowe WSP, Kraków, s. 8-24.
- Ziolo Z.**, 1994a, *Zmiany otoczenia przedsiębiorstw przemysłowych w nowych warunkach gospodarowania*, [w:] Funkcjonowanie przedsiębiorstw przemysłowych w zmieniających się warunkach gospodarowania, red. Z. Ziolo, COMSN, Komisja Geografii Przemysłu PTG, Kraków-Warszawa, s. 13-21
- Ziolo Z.**, 1994b, *Zmiana roli przestrzeni geograficznej w procesie transformacji systemu gospodarowania*, [w:] Zachowania przestrzenne przemysłu w zmieniających się warunkach gospodarowania, red. Z. Ziolo, COMSN, Komisja Geografii Przemysłu PTG, Kraków-Warszawa, s. 15-21
- Ziolo Z.**, 1996, *Model funkcjonowania przestrzeni geograficznej i jej znaczenie dla gospodarki przestrzennej*, [w:] Gospodarka, przestrzeń, środowisko, red. U. Wich, Wyd. UMCS, Lublin, s.183-191.
- Zorska A.**, 1998, *Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*, WN PWN, Warszawa

Zmiany strukturalne przemysłu województwa pomorskiego w świetle procesów globalizacyjnych

Wdrażanie reguł gospodarki rynkowej opartej o kryterium efektywności, wpłynęło na przemiany przestrzenne struktur przemysłowych. Zaznaczyły się one zarówno na terenie silnie jak i słabiej uprzemysłowionych regionów. Natężenie zmian nawiązywało w znacznym stopniu do występującego uprzednio potencjału produkcyjnego, który w różnym stopniu był przygotowany do adaptacji swojej struktury produkcji do wymogów kształtującego się rynku.

W nowych uwarunkowaniach podstawowy wpływ na zmianę zachowań przedsiębiorstw przemysłowych miało ich otoczenie, którego charakter wynikał z poziomu rozwoju i jakości gospodarki regionalnej i krajowej oraz międzynarodowych możliwości rynkowych. Można zatem przyjąć, że szczególnie istotnym problemem polskiego przemysłu, w tym także przemysłu województwa pomorskiego, jest określenie stopnia i kierunków przekształceń strukturalnych w warunkach nasilających się procesów globalizacji.

Dlatego w procesie transformacji poszczególnych firm ważną rolę odgrywają przesłanki wynikające z pozycji konkurencyjnej firm, ich presji rynkowej i przestrzennej, która w przeważającym stopniu sprowadza się do poszukiwania nowych miejsc lokalizacji, przyczyniając się do wypełniania przestrzeni. Dokonuje się to poprzez wpływ kapitału zagranicznego reprezentowanego przez firmy związane z korporacjami globalnymi.

W świetle powyższych założeń dokonano identyfikacji przebiegu tego procesu na terenie województwa pomorskiego. Na podstawie analizy 111 spółek sektora przemysłowego, starano się odpowiedzieć na pytanie jakie czynniki lokalizacji zadecydowały o powstawaniu nowych zakładów, jakie obecnie decydują o dalszym ich rozwoju, a także czy planują one dalszą ekspansję przestrzenną, organizacyjną i rynkową na obszarze województwa.

Jak wynika z przeprowadzonych badań w analizowanej grupie jednostek produkcyjnych za najistotniejsze obecnie czynniki lokalizacji, uznaje się infrastrukturę komunikacyjną, bliskość rynku oraz wsparcie instytucjonalne. W zestawieniu z podobnymi wynikami badań z lat 2001 i 2003, zaobserwowano znaczący wzrost tego ostatniego czynnika, przy jednoczesnym spadku znaczenia

kosztów pracy i bliskości rynku. Wydaje się zatem, że województwo pomorskie staje się rynkiem stabilnego popytu. Przy decyzjach lokalizacyjnych zaczyna zwiększać swoje znaczenie stabilizacja warunków rynkowych oraz postępujące procesy integracji europejskiej i globalizacji.

Zmiany strukturalno-przestrzenne wynikające z napływu inwestycji zagranicznych nie wydają się jednak znaczące dla przebudowy przestrzeni gospodarczej, co w głównym stopniu wynika ze stosunkowo niskiego poziomu atrakcyjności terenu dla rozwijania działalności gospodarczej.

Regeneracja przemysłowych miast angielskich na przykładzie miasta Barnsley

Polskie miasta stoją przed koniecznością transformacji znajdujących się w ich granicach obszarów zdegradowanych. Przygotowując programy odnowy władze miasta mogą opierać się na najlepszych praktykach, przyglądając się doświadczeniom rewitalizacyjnym miast zachodnich. Zakrojony na szeroką skalę program regeneracji realizowany jest od kilku lat w angielskim mieście Barnsley.

Barnsley było sławne głównie z górnictwa, jednakże ostatnia kopalnia zamknięta została w 1994 roku. Wraz z restrukturyzacją przemysłu górniczego mieszkańcy miasta doświadczyli bezrobocia, a miasto straty głównych źródeł swoich dochodów (w 2000 roku znalazło się na 16 miejscu w zestawieniu najuboższych regionów kraju). Znaczny obszar miasta stanowiły opuszczone tereny poprzemysłowe: hałdy górnicze, pozostawione budynki i szyby kopalniane oraz infrastruktura kolejowa, służąca wcześniej do transportu węgla.

Miasto przez wiele lat prowadziło program rekultywacji terenów, któremu towarzyszyły inwestycje w nowy system drogowy oraz programy wspierające zatrudnienie byłych górników. Od 1982 roku ponad 23 miliony funtów wydano na rekultywację ponad 600 hektarów nieużytków poprzemysłowych.

Barnsley realizuje program rozwoju, którego celem jest przekształcenie go w miasto targowe XXI wieku. Ambitne plany, rozłożone na 30 lat, i budżet wielkości 380 milionów funtów (w tym znaczne środki unijne) to podstawy transformacji miasta.

W 2002 roku Rada Miasta Barnsley wraz z lokalnymi partnerami zapoczątkowała wielką akcję konsultacji nazwaną Barnsley Przemysłane na Nowo, co było wstępem do opracowania programu rewitalizacji centrum miasta, nazwanego Przebudową Barnsley. Za rozwój gospodarki miasta odpowiedzialna jest specjalnie powołana do tego Agencja Rozwoju Barnsley.

Zaplanowane i częściowo przeprowadzone prace to budowa nowego dworca autobusowego otwartego w maju 2007, nowego centrum kulturalnego w starym budynku Civic Hall, nowego centrum handlowego Barnsley Markets (nowoczesnego budynku targowiska i siedziby dla licznych sklepów), budowa

Centrum Mediów Cyfrowych – otworzonego w sierpniu 2007 roku inkubatora nowoczesnych technologii, oraz nowych powierzchni biurowych i mieszkalnych w centrum miasta. W tym samym czasie nastąpił rozwój rynku mieszkaniowego, w wyniku czego powstały nowe duże obszary mieszkaniowe. Utworzone parki biznesu rozszerzyły możliwości znalezienia pracy w mieście.

Dobrze zaplanowany i prowadzony proces rozwoju miasta, zapoczątkowany przez szerokie konsultacje społeczne, będące podstawą do wytyczenia wizji rozwoju, przełożonej następnie przez specjalistów na konkretny plan działań i zweryfikowanej przez już zrealizowane projekty, stanowi wzór do naśladowania przez polskie miasta.

Unia Europejska, globalizacja i Polska

Uważa się, że członkostwo Polski w Unii Europejskiej przyniosło niewątpliwie korzyści, takie jak wsparcie dla rolnictwa i dla regionów o wysokim bezrobociu, czy zniesienie ceł na polskie produkty. Jednak ogromne zmiany których doświadczyła Polska mają miejsce już od wprowadzenia gospodarki rynkowej w 1989 r., a nie od członkostwa w UE. Zmiany miały miejsce także od 2004 r., a do najważniejszych należy masowa emigracja do Wielkiej Brytanii, Irlandii, Niemiec i Hiszpanii. Uważa się jednak, że ten ruch migracyjny jest tylko krótkotrwały zwłaszcza, że większość Polaków zamierza wrócić do kraju ze skumulowanym kapitałem. Wkrótce będzie można ustalić pełen wpływ członkostwa Polski w UE.

Wstąpienie Polski do Unii Europejskiej w maju 2004 r. przyniosło jej wiele korzyści:

- zniesienie ceł na polskie produkty, które teraz są zdolne do penetracji bogatych rynków krajów starych członków UE,
- finansowe wsparcie wielkiego sektora rolniczego,
- finansowa pomoc dla regionów o wysokim bezrobociu,
- finansowe wsparcie dla projektów infrastrukturalnych, takich jak budowa dróg,
- polityczne korzyści z przynależności do Europy Zachodniej, w szczególności w świetle trudnej polityki z Rosją,
- zwiększenie zagranicznego zainwestowanie.

Nie ulega wątpliwości, że olbrzymie przemiany miały miejsce w latach 1989-2004. Były one oczywiście kontynuowane wraz z członkostwem w UE, sprawiając trudność w ustaleniu pełnego wpływu na nie integracji europejskiej. Do niektórych z tych przemian należą:

- zmiana od gospodarki centralnie sterowanej do jej decentralizacji, pozwalająca aby lokalne problemy były rozwiązywane przez społeczności lokalne, które w sposób pełny rozumieją swoje problemy.
- wprowadzenie demokratycznych wyborów powodując, że decyzje na szczeblu krajowym w bliższy sposób odzwierciedlają życzenia elektoratu.

- duży wzrost stopnia zamożności: wzrost liczby samochodów i dostępnych artykułów konsumpcyjnych.
- wzrost różnicy w dochodach pomiędzy zamożnym społeczeństwem a biednym – typowa charakterystyka dla gospodarek rynkowych.
- wzrost bezrobocia postępujący wraz z wprowadzeniem gospodarki rynkowej.
- wzrost zagranicznego kapitału w przemyśle, powodujący wykorzystanie istniejącej nisko płatnej siły roboczej. W tym miejscu należy zaznaczyć, że w przypadku Łodzi, zagraniczny kapitał pojawił się za sprawą przemysłowców pochodzenia żydowskiego, takich jak Poznański i Scheibler, którzy przybyli w połowie XIX wieku, zatem zjawisko to nie jest współczesnym phenomena.
- otwarcie z zagranicznym kapitałem sklepów, supermarketów, hipermarketów i stacji benzynowych.
- gwałtowny upadek starych tradycyjnych przemysłów, takich jak: górnictwo węgla kamiennego, włókienniczy i mechaniczny, przy równoczesnym rozwoju sektora usług.
- masowa penetracja produktów zachodnich, a także z południowo-wschodniej Azji.
- wykorzystanie niektórych obiektów pofabrycznych na apartamenty, handel detaliczny czy magazyny i składy.
- członkostwo w NATO pozwoliło na ekonomiczną stabilizację.

W konkluzji należy zaznaczyć, że aby ocenić znaczenie członkostwa w Unii Europejskiej i wpływu procesów globalizacji na Polskę winien być znacznie dłuższy okres przeznaczony do tej oceny.

MIROSŁAW WÓJTOWICZ

Akademia Pedagogiczna im. KEN, Kraków

Wpływ globalizacji i integracji w ramach MERCOSUR na transformację przemysłu samochodowego Brazylii w latach 1990-2006

Rozwój przemysłu motoryzacyjnego w Brazylii nawiązywał do ogólnego wzorca industrializacji państw tego regionu, w którym wyróżnia się trzy główne fazy. Z początkiem lat 90. XX w. rozpoczęła się trzecia z nich wiążąca się z dostosowaniem się przemysłu samochodowego do globalnych wyzwań jakie wynikały z wprowadzenia nowych modeli produkcji przez azjatyckie koncerny. Faza ta cechowała się restrukturyzacją przemysłu motoryzacyjnego w celu sprostanania rosnącym wymaganiom na rynkach lokalnych oraz konkurencji na rynkach międzynarodowych (*Foreign Investment in Latin America and the Caribbean* 1998, 2003; Humphrey 2003).

Postępujący proces globalizacji przyspieszył liberalizację wymiany handlowej oraz swobodny przepływ kapitałów między państwami rozwijającymi się a rozwiniętymi. Wpłynął również na zmianę zachowań międzynarodowych koncernów samochodowych, które z coraz większym zainteresowaniem zaczęły spoglądać na państwa zaliczane do tzw. „wschodzących rynków”. Jawiły się one jako chłonne i mniej wymagające od producentów samochodów. Gwałtowny wzrost produkcji i sprzedaży samochodów odnotowany w pierwszej połowie lata 90. w tej grupie państw skłonił też główne koncerny do nowych inwestycji. W Argentynie i Brazylii wartość sprzedaży samochodów w latach 1990-1997 wzrosła o 191,7% podczas gdy na rynku obejmującym Stany Zjednoczone i Kanadę odnotowano wzrost o 18,9% zaś w Europie Zachodniej i Japonii spadek wartości sprzedaży odpowiednio o 3,0% i 11,3% (Humphrey 2003, Laplane, Sarti 2003).

Równoległe z globalizacją rozpoczęły się procesy regionalnej integracji gospodarczej zainicjowane pod koniec lat 80. XX w. przez nowe demokratyczne rządy Argentyny i Brazylii. (Manzetti 1990). Powołany w 1991 r. Wspólny Rynek Południa (Mercado Commun del Sur – MERCOSUR) zwiększał atrakcyjność inwestycyjną tworzących go państw w oczach międzynarodowych inwestorów, z drugiej strony szeroki strumień bezpośrednich inwestycji

zagranicznych kierowanych na rozbudowę przemysłu samochodowego skłaniał poszczególne państwa, a szczególnie Argentynę i Brazylię, do opóźniania liberalizacji w tym sektorze przemysłu, stosowania polityki ulg podatkowych i zachęt inwestycyjnych w celu przyciągnięcia jak największej liczby inwestycji na teren swojego kraju. Polityka ta stała w ostrej sprzeczności z wprowadzaną liberalizacją handlu w ramach MERCOSUR, powodowała także częste konflikty i napięcia polityczne gdyż oba kraje traktowały swój przemysł samochodowy jako strategiczny sektor przyczyniający się do wzrostu innowacyjności i konkurencyjności całej gospodarki (Gomez Mera 2005, 2007; Amann i in. 2007).

Od początku lat 90. jednym z zasadniczych celów brazylijskiej polityki przemysłowej było pozyskanie zagranicznych kapitałów potrzebnych do modernizacji istniejących jak i rozwoju nowych zakładów przemysłowych. W przypadku przemysłu samochodowego, znajdującego się praktycznie w całości w rękach dużych koncernów międzynarodowych, aby przyciągnąć inwestycje Brazylii musiała pokazać, że jest potencjalnym chłonnym i stabilnym rynkiem zbytu. Dlatego tak ważny był rozwój współpracy w ramach MERCOSUR jak i stabilizacja własnej gospodarki, a przede wszystkim ograniczenie inflacji i podniesienie siły nabywczej ludności. Poszerzenie rynku zbytu o państwa członkowskie MERCOSUR, a szczególnie Argentynę postępowo bardzo opornie ponieważ, podobnie jak Brazylii, starała się ona pozyskać jak największą wartość inwestycji zagranicznych do swojego przemysłu motoryzacyjnego, blokując pełną liberalizację wymiany handlowej w tym sektorze.

Wprowadzenie w 1994 r. programu stabilizacyjnego ograniczającego inflację było sygnałem dla zagranicznych inwestorów, że rząd Brazylii w końcu zamierza przeprowadzić bolesne ale niezbędne reformy stabilizujące gospodarkę i finanse państwa. Ponadto wprowadzenie, na krótko, w połowie 1995 roku. Porozumienia Samochodowego było także sygnałem dla zagranicznych inwestorów, że Brazylii nie zamierza zrezygnować z protekcyjnej polityki względem sektora motoryzacyjnego. Polityka władz umocniła przekonanie wśród władz międzynarodowych koncernów samochodowych, że tylko poprzez bezpośrednie inwestycje w Brazylii uzyskają oni pełny dostęp do tego rynku. Wynikiem tego było ograniczenie w drugiej połowie lat 90. napływu inwestycji do Argentyny a w niektórych przypadkach (np.: Fiat, Renault) przeniesienie większości działalności produkcyjnej do Brazylii (Cason, 2000, Gomez Mera 2007).

W efekcie splotu wymienionych czynników w drugiej połowie lat 90. XX wieku doszło do gwałtownego napływu zagranicznych inwestycji. W latach 1995-2001 do brazylijskiego przemysłu samochodowego napłynęło ponad 13,67 mld USD, co stanowiło 58,9% z ogólnej wielkości 23,22 mld USD inwestycji

jakie napłynęły do tego sektora w latach 1990-2006. Napływ BIZ do przemysłu podzespołów i części samochodowych był również zwiększony w latach 1995-2001, kiedy to zainwestowano ok. 8,8 mld USD, czyli 51,0% z 17,24 mld USD pozyskanych przez ten sektor w latach 1990-2006 (*Anuário da Indústria Automobilística Brasileira* 2007).

Wraz z napływem nowych inwestycji zagranicznych i budową nowych zakładów produkujących samochody gwałtownie wzrosła potencjalna moc produkcyjna brazylijskiego przemysłu samochodowego osiągając z końcem 2003 r. poziom ok. 3,3 mln sztuk. Biorąc pod uwagę fakt, że w 2004 r. wielkość produkcji wyniosła niewiele ponad 2,3 mln sztuk można stwierdzić że zainstalowane moce produkcyjne były wykorzystane jedynie w 70,3%. Dzięki zwiększeniu produkcji do ponad 2,6 mln sztuk w 2006 r. wykorzystanie mocy produkcyjnych wzrosło do 79,2%, jednakże nadal przemysł ten dysponuje sporymi rezerwami (*Anuário da Indústria Automobilística Brasileira* 2007).

Brazylijski przemysł samochodowy zmuszony jest więc nadal do poszukiwania zagranicznych rynków zbytu na swoje wyroby w celu utrzymania opłacalnego poziomu wykorzystania zainstalowanych mocy produkcyjnych. Z tego względu tak ważne znaczenie ma dla niego liberalizacja wymiany handlowej i zacieśnianie współpracy w ramach MERCOSUR a także z innymi państwami Ameryki Łacińskiej i świata. Z drugiej zaś strony rząd nadal stara się chronić krajowych producentów, traktując ten sektor przemysłu priorytetowo, gdyż uznaje go za nośnik nowych technologii i innowacji, które przenikają do gospodarki. Dużą rolę w wywieraniu nacisków na rząd hamujących i proces liberalizacji wymiany handlowej w tym sektorze odgrywa także silne lobby zrzeszające brazylijskie firmy przemysłu samochodowego.

Literatura:

- Amann E., Haddad E., Perobelli F., Guilhoto J.**, 2007, *Structural Change in the Brazilian Automotive Industry and Its Regional Impact*, Latin American Business Review, vol. 7, no. 3-4, s. 97-119.
- Anuário da Indústria Automobilística Brasileira edição 2007*, 2007, Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores - ANFAVEA, São Paulo. (<http://www.anfavea.com.br/anuario.html>).
- Cason J.**, 2000, *On the Road to Southern Cone Economic Integration*, Journal of Interamerican Studies and World Affairs, vol. 42/2, s. 23-42.
- Foreign Investment in Latin America and the Caribbean 1998*, 1999, United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC), Santiago de Chile.
- Foreign Investment in Latin America and the Caribbean 2003*, 2004, United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC), Santiago de Chile.

- Gomez Mera L.**, 2005, *Explaining Mercosur's Survival: Strategic Sources of Argentine-Brazilian Convergence*, Journal of Latin American Studies, no. 37, s. 109-140.
- Gomez Mera L.**, 2007, *Macroeconomic Concerns and Intrastate Bargains: Explaining Illiberal Policies in Brazil's Automobile Sector*, Latin American Politics and Society, vol. 49, no. 1, s. 113-140.
- Humphrey J.**, 2003, *Globalization and supply chain networks: the auto industry in Brazil and India*, Global Networks, vol.3, no. 2, s. 121-141.
- Laplane M., Sarti F.**, 2003, *Profit Strategies and National Growth Model in Developing Countries: the case of MERCOSUR*, 11-th GERPISA International Colloquium, Paris.
- Manzetti L.**, 1990, *Argentine-Brazilian Economic Integration: An Early Appraisal*, Latin American Research Review, vol.25, no. 3, s. 109-140.

Inwestycje zagraniczne w przemyśle motoryzacyjnym a sytuacja na lokalnych rynkach pracy

Powstanie lub rozwój działalności gospodarczej na pewnym obszarze prowadzić może do wzrostu dochodów i zatrudnienia wielu innych przedsiębiorstw, a także zwiększenia wpływów podatkowych władz lokalnych. Wzrost ten określany jest mianem efektów mnożnikowych, a ich wielkość pozwala ocenić wpływ działalności przedsiębiorstwa na funkcjonowanie firm w jego otoczeniu.

Przedmiotem niniejszej analizy jest zastosowanie metody szacowania efektów mnożnikowych w określaniu oddziaływania przedsiębiorstw na otoczenie, problematyka metod podstaw analizy efektów mnożnikowych i rozważania na temat dotychczasowego rozwoju przedsiębiorstw przemysłu motoryzacyjnego na obszarze Polski. Zwrócono również uwagę na wpływ przedsiębiorstw tej branży w zakresie tworzenia nowych miejsc pracy, które pojawiają się w wyniku zaopatrzeniowych i dochodowych efektów mnożnikowych generowanych przez te firmy.

W literaturze przedmiotu najczęściej rozpatruje się dwa podstawowe rodzaje efektów mnożnikowych: efekty zaopatrzeniowe i efekty dochodowe. Pierwsze z nich wynikają z dodatkowego popytu tworzonego przez nowopowstałe lub rozwijające się przedsiębiorstwa, umożliwiającego wzrost firm będących dla nich dostawcami dóbr i usług. Drugie z nich, efekty dochodowe są skutkiem zwiększenia się siły nabywczej ludności poprzez wynagrodzenia pracowników, a tym samym przyczyniają się do rozwoju firm zaspokajających potrzeby konsumpcyjne. Podmioty te z kolei same także stwarzają większy popyt, wywołując kolejne cykle efektów mnożnikowych.

Rozwój firm zwiększa także dochody budżetu państwa oraz gmin i powiatów poprzez podatki odprowadzane zarówno przez podmioty prawne jak i osoby fizyczne. Dotyczy to zarówno podatków od dochodów (PIT, CIT) jak i podatków od nieruchomości oraz od środków transportu. Odprowadzane podatki mogą stać się z kolei źródłem inwestycji finansowanych z budżetu centralnego oraz prowadzonych na różnych szczeblach administracji samorządowej.

Do obliczenia liczby miejsc pracy utworzonych w poszczególnych rzędach zaopatrzeniowych efektów mnożnikowych posłużono się przedstawionym w prezentacji algorytmem. Pozwala on na obliczenie nowopowstałych miejsc pracy u dostawców na podstawie posiadanych danych na temat przychodu przedsiębiorstw, udziału zaopatrzenia w przychodzie i kosztów związanych z zatrudnieniem.

Wraz ze wzrostem zatrudnienia i wynagrodzeń zwiększają także dochodowe efekty mnożnikowe generowane poprzez poszczególne przedsiębiorstwa. W referacie przedstawiono schemat pozwalający obliczyć ilość nowych miejsc pracy powstałych w wyniku nowych inwestycji. W tym przypadku koniecznymi zmiennymi do przeprowadzenia analizy ilościowej są: płace netto, udział poszczególnych branż w koszyku wydatków (publikowany przez GUS), udział kosztów pracy dla danej branży oraz koszt pojedynczego miejsca pracy.

Szczegółowa analiza oddziaływania przemysłu motoryzacyjnego poprzez efekty mnożnikowe została przeprowadzona dla firm województwa śląskiego, a następnie zmierzano do odpowiedzi czy podobne prawidłowości zachodzą na terenie pozostałych regionów Polski. Do przedstawienia wpływu przedsiębiorstw przemysłu motoryzacyjnego na otoczenie lokalne posłużono się analizą porównawczą wielkości zatrudnienia badanych firm z liczbą miejsc pracy na terenach poszczególnych powiatów. W wyniku tego wyznaczono powiaty, na terenie których przemysł motoryzacyjny odgrywa istotną rolę w kształtowaniu się rynków pracy. Ich przestrzenna koncentracja oprócz województwa śląskiego ma miejsce na obszarze Dolnego Śląska, południowej i środkowej Wielkopolski, zachodniej Małopolski oraz w północno-zachodniej części województwa podkarpackiego.

PIOTR LIZAK

Akademia Pedagogiczna im. KEN, Kraków

Wpływ koncernu FIAT na kształtowanie się przemysłu samochodów osobowych w Polsce

Zmiana systemu gospodarowania i związane z tym urynkowanie gospodarki oraz otwarcie jej na otoczenie międzynarodowe, miało wpływ na zmiany w strukturze przemysłu krajowego, w tym także na przebudowę przemysłu motoryzacyjnego. W warunkach gospodarki globalnej korporacje międzynarodowe, w tym koncerny motoryzacyjne są nośnikami wzrostu gospodarki światowej a także poszczególnych krajów. W nawiązaniu do przedstawionych przesłanek przedmiotem analizy jest określenie wpływu koncernu FIAT na kształtowanie krajowego przemysłu motoryzacyjnego.

Krajowy przemysł motoryzacyjny w największym stopniu związany jest z włoskim koncernem motoryzacyjnym Fiat. Koncern ten jest obecny w Polsce już od 1932 roku, kiedy to podpisano pierwszą umowę licencyjną pomiędzy polskim rządem a Fiatem, obejmującą budowę fabryki samochodów osobowych w Warszawie, przy ulicy Terespolskiej. W 1967 roku włoski koncern uruchomił produkcję samochodów Fiat 125p w Warszawskiej Fabryce Samochodów Osobowych (FSO) na Żeraniu, zastępując w ten sposób produkowane do tej pory samochody Warszawa i Syrena. W 1971 roku Fiat uruchomił w Bielsku-Białej i Tychach nowoczesną Fabrykę Samochodów Małolitrażowych. Następnie w październiku 1992 roku koncern Fiat przejął znajdującą się w poważnych trudnościach finansowych Fabrykę Samochodów Małolitrażowych (FSM) w Tychach i Bielsku-Białej. Włoski koncern współpracował z FSM już od ponad 20 lat, a fabryka produkowała samochody w oparciu o licencje zakupione wcześniej od Fiata. Koncern Fiat przejmując FSM utworzył w jej miejsce trzy nowe firmy należące do Grupy Fiata. Powstały wówczas: Fiat Auto Poland; Teksid Poland oraz Magneti-Marelli. Fiat przejął także wiele mniejszych głównie państwowych firm, które wcześniej wytwarzały w ramach powiązań korporacyjnych produkty na potrzeby FSM, a także inne zakłady nie związane z produkcją samochodów np. Fabrykę Rowerów Apollo w Czechowicach-Dziedzicach lub Bielską Fabrykę Obrabiarek.

Fiat przeprowadzając restrukturyzację w swoich zakładach (dawnej FSM) sprywatyzował firmy produkujące wyroby nie związane bezpośrednio

z produkcją samochodów, sprzedał także zakłady metalurgiczne w Bielsku-Białej i Skoczowie. Zakłady te w 1992 roku przejęła firma Teksid należąca do koncernu Fiat. Po przejęciu odlewni w Skoczowie postanowiono zrestrukturyzować profil produkcyjny dostosowując go dla potrzeb przemysłu motoryzacyjnego, zwracając uwagę na podniesienie jakości części samochodowych.

Koncern Fiat wywarł bardzo duży wpływ na obecny kształt polskiego przemysłu motoryzacyjnego. Wyrazem tego jest fakt, że w pierwszych latach transformacji gospodarczej koncern ten przejmując zakłady FSM, sprzedał zakłady nie związane z produkcją samochodów, a w pozostałych zakładach wdrożył programy naprawcze znacznie podnosząc wydajność pracy i jakość produkcji. Restrukturyzacja doprowadziła do specjalizacji produkcji w poszczególnych zakładach.

W 2005 roku koncern Fiat zatrudniał w Polsce 8812 pracowników. Obecnie Grupę Fiat tworzy 16 spółek i trzy spółki joint ventures. W strukturze zakładów koncernu Fiat występujących na terenie Polski, najpoważniejsze znaczenie odgrywa zakład Fiat Auto Poland, zajmujący się produkcją samochodów, zatrudniający 3531 osób tj. 40,1% ogólnego zatrudnienia grupy. Kolejne miejsce zajmuje Fiat-GM Powertrain Polska, zatrudniający 1356 pracowników tj. 15,4%. Łącznie wymienione zakłady odgrywają dominującą rolę i skupiają 55,5% ogólnego zatrudnienia. Mniejsze znaczenie wśród zakładów grupy Fiat zlokalizowanych w Polsce odgrywają zakłady Case New Holland i Automotive Lighting Poland zatrudniające po 758 pracowników tj. 8,6%.

Fabryka Fiata w Bielsku-Białej przyciągnęła do Polski lokalizację około 32 zagranicznych firm współpracujących, m.in. Teksid Aluminium (odlewnie aluminium), Teksid Iron Poland (odlewnie cynku i żelaza); Magneti Marelli; Gestind Manifattura di Bruzolo fabryka układów kierowniczych i skrzyni biegów w Bielsku-Białej Wapiennicy, oraz Delphi produkującą kolumny kierownicze, TRW produkujące układy hamulcowe i inne.

W rezultacie działań restrukturyzacyjnych przemysłu motoryzacyjnego wykształciły się na terenie kraju cztery obszary skupiające firmy z branży motoryzacyjnej, obejmujące: Bielsko Biała – Gliwice, Warszawa – Łódź, Poznań i Wrocław.

Wpływ procesów globalizacji i integracji europejskiej na przekształcenia struktur polskiego przemysłu cukrowniczego

Problematyka transformacji gospodarki, a w szczególności przekształcania struktur przemysłu w obliczu globalizacji oraz integracji europejskiej nabiera szczególnego znaczenia. Jednym z najważniejszych efektów procesu globalizacji, odgrywającym ogromne znaczenie w unowocześnianiu gospodarki jest restrukturyzacja przemysłu. Proces ten wymaga precyzyjnego rozpoznania mechanizmów jego funkcjonowania oraz identyfikacji i wykorzystania tychże mechanizmów w procesie dostosowania gospodarek poszczególnych krajów do nowych konkurencyjnych warunków funkcjonowania gospodarki światowej. Działania te są niezbędne dla zwiększenia konkurencyjności wytwarzanych przez przedsiębiorstwa produktów czy oferowanych usług.

W polskiej literaturze poświęconej tej problematyce można znaleźć wiele definicji restrukturyzacji. Jednakże brak jest jednej, która byłaby szeroko akceptowana.

Jedną z najczęściej przytaczanych jest definicja Z. Sapijaszki (1997) wg której restrukturyzacja to radykalna zmiana, w co najmniej jednym spośród trzech wymiarów organizacji, tj. zakresie działania, strukturze kapitałowej lub organizacji wewnętrznej. Drugą jest definicja Adama Nalepki, który przyjął, że restrukturyzacja oznacza przemyślaną reorientację celów (misji) przedsiębiorstwa, stosownie do zaszych lub mających zajść w przyszłości zmian w otoczeniu i przystosowanie do tego techniki, organizacji, ekonomiki i kadr.

Definicje restrukturyzacji formułowane przez wielu autorów dotyczą najczęściej restrukturyzacji naprawczej, ponieważ w warunkach polskiej gospodarki odnoszą się one przede wszystkim do przedsiębiorstw funkcjonujących w okresie gospodarki centralnego planowania a transformacja gospodarki wymusiła na tych przedsiębiorstwach określone działania zmierzające do dostosowania się do nowych uwarunkowań.

Restrukturyzacja przedsiębiorstwa powinna być traktowana jako postępowanie diagnostyczne – projektowe mające na celu usprawnienie systemu

zarządzania przedsiębiorstwem pod kątem maksymalnego uwzględnienia uwarunkowań otoczenia i wykorzystania posiadanego potencjału.

W związku z tym uważam, że restrukturyzacja to proces ciągły zmierzający do zwiększenia efektywności funkcjonowania przedsiębiorstwa w zakresie: produkcji i/lub świadczenia usług, zarządzania i organizacji wewnętrznej, racjonalnego gospodarowania środkami finansowymi oraz kształtowania wizerunku przedsiębiorstwa w otoczeniu, którego celem jest podniesienie bądź utrzymanie pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa na rynku.

W definicji tej szczególnie nacisk położono na rolę pozycji konkurencyjnej w kształtowaniu się przedsiębiorstwa. Działania restrukturyzacyjne nie dotyczą jedynie przedsiębiorstw o słabej kondycji gospodarczej bądź zagrożonych upadkiem, ale są także udziałem wiodących przedsiębiorstw poszczególnych gałęzi gospodarki światowej. Dotyczy to przedsiębiorstw, które etap restrukturyzacji naprawczej mają już za sobą, bądź tych, które rozpoczęły swoją działalność w dobie gospodarki rynkowej. W szczególności dotyczy to przedsiębiorstw przemysłu wysokich technologii, dla których ciągłe wdrażanie najnowocześniejszych zdobyczy nauki oraz techniki jest równoznaczne z utrzymaniem bądź osiągnięciem pozycji lidera w globalnym systemie gospodarczym.

Podjmując problematykę kształtowania się przedsiębiorstw przemysłowych w procesie globalizacji wstępnie przyjąłem, że każda firma prowadzi działalność gospodarczą w celu osiągnięcia maksymalnego zysku (obecnie lub w dalszym okresie czasu).

Do osiągnięcia tego celu przedsiębiorstwa zmierzają poprzez rozwijanie działalności gospodarczej, w zależności od zasobów kapitałowych, możliwości produkcyjnych oraz pozycji na rynku (światowym, kontynentalnym, krajowym, regionalnym czy lokalnym), dążąc do coraz lepszego zaspokajania potrzeb i oczekiwań konsumentów a działaniom tego typu towarzyszą tendencje do stałego podnoszenia produktywności, przez wykorzystywanie istniejących zasobów produkcyjnych będących do dyspozycji przedsiębiorstwa (Zioło 2006).

Jednym z widocznych efektów postępującej globalizacji i integracji europejskiej jest proces koncentracji kapitału, który prowadzi do uściślenia powiązań pomiędzy przedsiębiorstwami działającymi na rynku międzynarodowym. Ponieważ korporacje ponadnarodowe posiadają znacznie większe zasoby kapitałowe, dysponują nowocześniejszym zapleczem technologicznym i badawczym oraz ich zdolności i moce produkcyjne są większe stają się głównymi podmiotami kształtującymi procesy gospodarcze.

Według Z. Zioła (2003) w procesie globalizacji szczególnie ważną rolę w procesach rozwojowych przedsiębiorstw odgrywają powiązania międzynarodowe, które mogą działać pobudzająco lub hamujące na ich rozwój.

Funkcjonowanie polskiego cukrownictwa w okresie transformacji uzależnione było nie tylko od aktualnych uwarunkowań społeczno-gospodarczych, ale także od wpływu procesów integracyjnych. Ponieważ transformacja gospodarki, a w szczególności restrukturyzacja przedsiębiorstw jest ściśle powiązana z dużymi nakładami finansowymi oraz zmianą systemów zarządzania, miało to wpływ na przebieg przekształceń w strukturze przestrzennej przemysłu cukrowniczego w Polsce.

W roku 1990 polskie cukrownictwo dysponowało 78 cukrowniami. Najwięcej w województwach kujawsko-pomorskim 13, dolnośląskim 12 i wielkopolskim 11, natomiast najmniej w lubuskim, podlaskim i warmińsko-mazurskim, po jednej. Najwięcej zamknięto w województwie dolnośląskim 9, kujawsko pomorskim 7, oraz mazowieckim i wielkopolskim po 5.

W wyniku koncentracji produkcji w latach 2001 – 2006 liczba funkcjonujących cukrowni w polskim przemyśle cukrowniczym zmniejszyła się z 76 do 36, czyli zamknięciu uległo 40 cukrowni, stanowiących 52,6% stanu z roku 2000.

Proces ten najintensywniej przebiegał w koncernach zagranicznych, które w stosunku do cukrowni posiadanych zamknęły ich najwięcej. Koncern BSO zamknął 8 z 10 cukrowni, natomiast Krajowa Spółka Cukrowa tylko 9 z 27.

Przemysł cukrowniczy w Polsce zdominowany jest przez kapitał zagraniczny, który dysponując w 2006 roku połową cukrowni, wytworzył 63% krajowej produkcji cukru (prawie 1,1 mln ton). Wartość rocznej sprzedaży przemysłu cukrowniczego w Polsce szacowana jest na około 1% wartości sprzedaży przemysłu przetwórczego. Koncerny zagraniczne osiągnęły zatem prawie 2 miliardy złotych z tytułu przychodów ze sprzedaży. Koncerny zagraniczne cechują się wyższą globalną produkcją cukru przypadającą na jedną funkcjonującą cukrownię. Najlepszy był koncern BSO, natomiast najmniej konkurencyjny krajowy producent, który wyprodukował 1/3 produkcji BSO. Średnia produkcja osiągnęła wówczas 47,8 tys. ton.

Poddając analizie konkurencyjność w cukrownictwie istotne znaczenie mają również zagadnienia dotyczące energochłonności i wodochłonności procesu produkcji. W przypadku udostępnienia takich danych analiza odbywa się również w ujęciu jednostkowym jak i globalnym.

Wartości tych wskaźników potwierdzają wyższy poziom techniczny i technologiczny produkcji, większą wydajność pracy oraz racjonalniejsze zarządzanie i gospodarowanie w koncernach zagranicznych.

Niewątpliwie największy wpływ na rozwój i funkcjonowanie cukrownictwa w Polsce miało przystąpienie do Unii Europejskiej.

Zasady regulacji i ochrony rynku cukru w Unii do 2006 roku sprowadzały się do utrzymywania i stabilizowania cen buraków cukrowych i cukru na stosunkowo wysokim poziomie, gwarantującym zarówno wysoką dochodowość

upraw i opłacalność produkcji cukru, jak i środki na dopłaty do eksportu cukru, realizowanego przy niskich cenach na rynku światowym.

Do realizacji tego stosowano ograniczanie produkcji cukru do rozmiarów: kwoty A – równej zapotrzebowaniu Wspólnoty i kwoty B - ilości, jaka mogła być eksportowana z dopłatami. Kwoty te limitowały wielkość produkcji i wielkość dopłat do eksportu oraz stabilizowały wielkość podaży na rynku i umożliwiały stabilizację cen cukru. Równocześnie ustalone były także wysokie stawki celne na import taniego cukru spoza UE.

Unijny rynek cukru został objęty gruntowną reformą, która zaczęła funkcjonować od 1 lipca 2006 r. Zmiany w systemie regulacji rynku cukru obowiązują wszystkie kraje członkowskie w tym także i Polskę.

Produkcja cukru w Unii Europejskiej została określona na ponad 16,5 mln ton. Dla Polski limit produkcji wyznaczono na ponad 1,7 mln ton, co czyni Polskę trzecim producentem w Europie. Według artykułu 7 ust. 2. Rozporządzenia Rady (WE) nr 318/2006 (...) państwa członkowskie przydzielają kwotę każdemu przedsiębiorstwu produkującemu cukier, prowadzącemu działalność na jego terytorium. W Polsce przydzielone limity pokrywają się z dotychczasowymi udziałami w rynku. Oczywiście samo określenie limitów produkcji cukru nie jest wystarczające dla efektywnego kontrolowania ilości wytwarzanego surowca stąd rozporządzenie to przewiduje także możliwości wykorzystania cukru z nad-produkcji. Według artykułu 12 (...) cukier wyprodukowany w roku gospodarczym w ilości przekraczającej limit może być między innymi: przeniesiony na kolejny rok lub użyty do przetworzenia pewnych produktów. W treści art. 13. do „pewnych produktów” zaliczono między innymi: bioetanol, rum czy żywe kultury drożdży. Oprócz tego nadprodukowany cukier może być wykorzystany do produkcji (...) pewnych produktów przemysłowych niezawierających cukru, do przetworzenia których używa się cukru lub pewnych produktów chemicznych lub farmaceutycznych zawierających cukier.

Według Komisji Europejskiej - w związku z rozwojem sytuacji we Wspólnocie oraz sytuacji międzynarodowej, przemysł cukrowniczy w Unii Europejskiej stoi w obliczu problemów strukturalnych, które mogą stanowić poważne zagrożenie dla konkurencyjności, a nawet dla przetrwania całego sektora.

Związane jest to z tym, że światowe cukrownictwo w odróżnieniu od europejskiego opiera się przede wszystkim na przerobie trzciny cukrowej.

Wg danych Międzynarodowej Organizacji Cukru w bieżącym roku największym producentem cukru na świecie zostaną Indie, które z produkcją około 33 miliony ton wyprzedzą Brazylię, o milion ton. Brazylia dodatkowo produkuje 22 mln ton cukru rocznie z przeznaczeniem na bioetanol, w związku

z tym całkowita produkcja Brazylii wynosić będzie 54 miliony ton, czyli ponad 3-krotnie więcej niż cała Unia Europejska.

Wpływ globalizacji i integracji europejskiej na funkcjonowanie i przekształcanie struktur polskiego cukrownictwa jest bardzo wyraźny. Z jednej strony proces tworzenia się „globalnej wioski” niejako wymusza na przedsiębiorstwach działania zmierzające do pod-noszenia zaawansowania technicznego i technologicznego procesu produkcji, z drugiej zaś integracja europejska stwarza określone bariery i ograniczenia prawne.

Reforma systemu regulacji rynku cukru będzie miała duży wpływ na sytuację w UE. Zdecyduje o tym przede wszystkim zmniejszenie kwot produkcyjnych oraz redukcja cen. Cena referencyjna na cukier spadnie z aktualnych 631,9 Euro/tonę do 404,4 w kampanii 2009/2010. Podobnie będzie w przypadku ceny referencyjnej na buraki cukrowe, która spadnie z 29,78 do 26,29 Euro za tonę.

Założonym przez Komisję celem reformy jest poprawa konkurencyjności sektora cukrowniczego, która wymusi jego restrukturyzację zarówno na poziomie rolnictwa, jak i przemysłu. Skutki zmian w systemie regulacji będą zatem różne w poszczególnych krajach członkowskich ze względu na duże zróżnicowanie kosztów produkcji oraz warunków naturalnych.

Nie ulega wątpliwości, iż nowe regulacje będą miały decydujący wpływ na warunki funkcjonowania całego polskiego przemysłu cukrowniczego.

Efektom będzie to, że na europejskim i polskim rynku cukru pozostaną tylko dominujący producenci dysponujący największymi zasobami finansowymi i intelektualnymi oraz posiadającymi najbardziej zaawansowane technicznie i technologicznie zaplecze produkcyjne.

Literatura:

- Sapijaszka Z.**, 1997, *Restrukturyzacja przedsiębiorstwa. Szanse i zagrożenia*, PWN, Warszawa.
- Zioło Z.**, 2003, *Kształtowanie się przedsiębiorstw przemysłowych w procesie globalizacji*, [w:] Prace Komisji Geografii Przemysłu PTG nr 6, red. Z. Ziolo, Wydawnictwo Naukowe AP, Kraków.
- Ziolo Z.**, 2006, *Zróżnicowanie światowej przestrzeni przemysłowej w świetle koncentracji siedzib zarządów wiodących korporacji*, [w:] Prace Komisji Geografii Przemysłu PTG nr 8, Wydawnictwo Naukowe AP, Kraków.

WIOLETTA KILAR

Akademia Pedagogiczna im. KEN, Kraków

Koncentracja przestrzenna światowych firm informatycznych

„Postępujący proces rozwoju społeczno-gospodarczego związany z przechodzeniem z fazy postindustrialnej do fazy informacyjnej przejawia się w powstawaniu nowych sektorów gospodarczych oraz instytucji” (Zioło 2004, s. 97).

Proces rozwoju cywilizacyjnego związany jest z postępującymi procesami globalizacji, w których podstawową rolę odgrywają korporacje ponadnarodowe, organizujące światową przestrzeń gospodarczą, społeczną i kulturową, poprzez różne systemy sieciowych powiązań przestrzenno – produkcyjnych. Wśród wiodących korporacji światowych znaczącą rolę odgrywają korporacje sektora informatycznego, które zajmują drugą pozycję wśród sektorów gospodarczych reprezentowanych przez wiodące przedsiębiorstwa. Wśród 1000 największych korporacji światowych reprezentuje ten sektor 104 firmy o przeciętnej wartości rynkowej 24 mld USD. Należy nadmienić, iż pierwszą pozycję wśród sektorów zajmują instytucje finansowe, reprezentowane przez 245 firmy, zaś na trzecim miejscu znajdują się korporacje reprezentujące sektor artykułów luksusowych, skupiający 141 przedsiębiorstw (Zioło 2006).

W świetle przedstawionych przesłanek w niniejszych rozważaniach podjęta zostanie analiza koncentracji światowych firm informatycznych. Zmierzać się będzie do określenia ich zróżnicowania przestrzennego pod względem wielkości potencjału, rodzajów i rozmiarów działalności oraz stopnia koncentracji w przestrzeni światowej⁷.

Przyjęte do badań 100 największych firm informatycznych świata⁸ łącznie obejmuje 1,2 biliona USD przychodów, generując 140 mld USD zysku.

⁷ Podstawową bazą empiryczną są dane z rankingu Infotech 100 z 2005 roku, publikowanego przez BusinessWeek.

⁸ W zestawieniu ujęto firmy, których przychody osiągnęły co najmniej 300 mln USD. Ostatecznie lista objęła 500 przedsiębiorstw. Podzielono je wg 8 kategorii branżowych. Jeżeli cena akcji danej spółki spadła o ponad 75 % lub jej przychody ze sprzedaży zmniejszyły się, firma ta nie była uwzględniana w zestawieniu Infotech 100 BusinessWeek. Odrzucono też te spółki, w wypadku których przygotowujący ranking mieli wątpliwości co do przyszłych wyników. Pominięto również

Rozpatrując wysokość przychodów w poszczególnych firmach, zauważa się dużą rozpiętość ich potencjału ekonomicznego, wyrażającego się wahaniami wartości przychodów od 524 mln USD do 97 mld USD. Wśród nich czołowe miejsce zajmuje korporacja IBM. Kolejne pozycje zajmują takie firmy jak: Verizon Communications, Deutsche Telekom i Samsung Electronics. Wymienione firmy łącznie skupiają znaczną część potencjału ekonomicznego, największych informatycznych korporacji, koncentrując 313 mld USD, tj. 26% ogółu przychodów. Najniższymi przychodami wynoszącymi poniżej 1 mld USD odznaczają się dwa amerykańskie przedsiębiorstwa: SRA International i Cognizant Technology Solutions, indyjska Satyam Computer Services oraz tajwańska Novatek Microelectronics, które łącznie skupiają 0,3% udziału w ogóle przychodów.

O rozwoju ekonomicznym tego sektora świadczy fakt, że dynamika wzrostu przychodów w 100 największych firmach informatycznych w latach 2004-2005 wahała się od 106 do 250%. Najwyższą dynamiką wzrostu wynoszącą 250% cechuje się firma Powerchip Semiconductor, która jest największym tajwańskim wytwórcą układów pamięci. Natomiast najniższą dynamiką (od 105 do 101%) cechuje duże firmy takie jak: Nokia, Segate Technology, Deutsche Telecom, France Telecom oraz BT Group.

Podobnie dużym zróżnicowaniem potencjału analizowane firmy odznaczają się pod względem osiągniętych zysków. Wśród przyjętych do badań firm zyski wahają się od 12 mln do 11 mld USD. Łączne zyski 100 największych korporacji informatycznych wynoszą 140 mld USD. Najwyższy roczny zysk, charakteryzuje korporację Microsoft i wynosi on 11 mld USD, tj. 8% zysku wszystkich badanych firm. Na drugiej pozycji znajduje się przedsiębiorstwo Samsung Electronics, zaś trzeciej IBM. Łącznie te 3 największe korporacje obejmują 28 mld USD tj. 21% ogółu zysków. Duża grupa, bo aż 69 firm miała zyski poniżej 1 mld USD, stanowiąc poniżej 1% w ogóle.

Biorąc pod uwagę zróżnicowanie działalności analizowane przedsiębiorstwa reprezentuje 8 grup w sektorze informatycznym, takich jak: telekomunikacja, komputery i urządzenia, oprogramowanie, półprzewodniki, sprzęt telekomunikacyjny, usługi, dystrybutorzy, oraz spółki internetowe. Wśród nich dominujące znaczenie mają 24 firmy telekomunikacyjne, których łączna wartość przychodów obejmuje 428 mld USD, tj. 35% ogółu przychodów. Podobnie ta grupa odznacza się najwyższymi zyskami, które wynoszą 47 mld USD, tj. 33% ogółu zysków. Kolejną pozycję zajmuje grupa: komputery i urządzenia peryferyjne, która reprezentowana jest również przez 24 przedsiębiorstwa, stanowiące 25% ogółu przychodów i 17% ogółu zysków. Te dwie grupy działalności odgrywają dominującą rolę w strukturze światowych

telekomunikacji o monopolistycznej (lub bardzo do niej zbliżonej) pozycji, która zapewnia im nieucziwiwą przewagę nad rywalami.

firm informatycznych, obejmując łącznie 60% ogólnej wartości przychodów i 51% ogólnej wartości zysków. Mniejszy udział ma 14 firm zajmujących się serwisem (usługi), których udział w ogóle przychodów wynosi 12%, a zysków 10%. Podobnym potencjałem odznacza się grupa: sprzęt telekomunikacyjny, której udział w ogóle przychodów wynosi 11%, a w zyskach 13%. Zdecydowanie większy udział w zyskach, aniżeli w ogólnym udziale przychodów mają grupy: produkcja półprzewodników i oprogramowanie. Podczas, gdy skupiają one łącznie 13% ogólnych przychodów, to ich zyski obejmują 25%. Najmniejszą rolę w tym względzie mają dystrybutorzy i spółki internetowe, które reprezentowane są przez 5 firm, a łączna wartość ich przychodów wynosi 38 mld USD, tj. 3% ogółu przychodów oraz zysków 2 mld USD, tj. 2% ogółu zysków.

Przyjęte do badań przedsiębiorstwa zlokalizowane są w 23 państwach – w 9 krajach europejskich, 8 azjatyckich, 5 w Ameryce Północnej i Środkowej oraz 1 w Oceanii. Najwyższym stopniem koncentracji odznaczają się Stany Zjednoczone na terenie, których skupia się 44 firmy informatyczne oraz Tajwan, w którym skupia się 12 korporacji. Łącznie w tych dwóch państwach znajduje się 56% analizowanych firm. Trzecim krajem jest Japonia, na terenie której występuje 6 firm, a następnie Indie i Korea, w których znajduje się po 5 korporacji. Na Bermudach i w Kanadzie zlokalizowane są po 3 firmy, w Chinach, Francji, Hiszpanii, Meksyku, Niemczech i Rosji są po dwie korporacje, a w pozostałych 10 krajach znajduje się po 1 firmie (Finlandii, Niderlandach, Hongkongu, Indonezji, Nowej Zelandii, Szwajcarii, Szwecji, Turcji, Wielkiej Brytanii i na Kajmanach).

Nierównomierne rozmieszczenie największych firm informatycznych w przestrzeni światowej nawiązuje generalnie do poziomu rozwoju gospodarczego. Potrzeba tworzenia tego typu firm wiąże się, bowiem bardzo ściśle z poziomem rozwoju gospodarki i wynika przede wszystkim ze zróżnicowanych uwarunkowań przestrzeni światowej. Biorąc pod uwagę zróżnicowanie przychodów wg państw na terenie których występują największe firmy informatyczne, zauważa się dominację przychodów firm w Stanach Zjednoczonych, które wygenerowały je na poziomie 43% ogółu przychodów, a także firm koreańskich, które cechowały się przychodami wynoszącymi 11% ogółu. Znacznie mniejszymi przychodami (od 82 mld USD do 55 mld USD), charakteryzowały się przedsiębiorstwa znajdujące się na terenie Niemiec, Tajwanu, Francji, Hiszpanii oraz Japonii. Najniższe przychody wynoszące poniżej 10 mld USD uzyskały firmy mieszczące się w Kanadzie, Indiach, Kajmanach, Rosji, Indonezji, Nowej Zelandii, Niderlandach, Turcji i Szwajcarii.

Dominacja korporacji znajdujących w Stanach Zjednoczonych przejawia się również w ich bardzo wysokiej zyskowości. Amerykańskie firmy informatyczne wygenerowały w badanym okresie zyski wynoszące 50% zysków

wszystkich analizowanych przedsiębiorstw. Na drugiej pozycji pod tym względem znajdują się firmy koreańskie, które wypracowały sześć razy mniejszy zysk niż firmy pochodzące ze Stanów Zjednoczonych, i wynosił on 8% ogółu zysków. Łączne zyski korporacji z tych dwóch krajów wynosiły 80 mld USD, tj. 58% ogółu zysków. Najniższymi zyskami, wynoszącymi poniżej 1% udziału w ogóle zysków, cechują się firmy z Kanady, Indonezji, Nowej Zelandii, Turcji, Niderlandów, Kajman i Szwajcarii.

Przedstawiona analiza wskazuje, że przestrzeń światowa stwarza bardzo zróżnicowane warunki dla powstawania nowoczesnych firm związanych z informacyjną fazą rozwoju społecznego. W świetle wstępnych badań, generalnie można zaobserwować procesy polaryzacji tego zjawiska.

MICHAŁ MĘCZYŃSKI

Uniwersytet im. Adama Mickiewicza, Poznań

Przestrzenna dyfuzja technologii informacyjno-komunikacyjnych (na przykładzie rozprzestrzeniania się kodu kreskowego w województwie wielkopolskim)

Pod koniec XX wieku szczególne znaczenie w rozwoju gospodarczym zaczęły odgrywać innowacje w zakresie technologii informacyjno-komunikacyjnych. Dzięki ich rozwojowi otworzyły się nowe możliwości zdobywania informacji, ich przetwarzania oraz komunikowania się. Zastosowanie oraz praktyczne wykorzystanie innowacji z zakresu technologii informacyjno-komunikacyjnych zaczęło decydować o konkurencyjności przedsiębiorstw, regionów i państw.

W ślad za postępującym rozwojem i rosnącym wykorzystaniem technologii informacyjno-komunikacyjnych zarysowują się dwie komplementarne hipotezy, iż (1) odległość fizyczna jako bariera rozprzestrzeniania się informacji w przestrzeni geograficznej zaczyna odgrywać coraz mniejszą rolę i (2) tworzenie się wielokierunkowych, elastycznych relacji powoduje rozwój różnorodnych form i mechanizmów dyfuzji przestrzennej.

Większość ze stosowanych koncepcji związanych z zagadnieniem innowacji, w tym z zakresu technologii informacyjno-komunikacyjnych prezentuje podejście powstałe na gruncie nauk ekonomicznych. W opracowaniach z tej dziedziny nauk podejmowano często próbę wykazania związku między innowacyjnością a rozwojem gospodarczym. Część z tych analiz podejmowana była także w aspekcie czasowym. Jednocześnie w większości tego typu prac pomijany był wymiar przestrzenny. Koncepcją, która ujmuje oba te aspekty jest teoria przestrzennej dyfuzji innowacji. Choć wykorzystywana była w licznych krajowych i zagranicznych pracach geograficznych głównie w latach siedemdziesiątych i osiemdziesiątych ubiegłego stulecia (Łoboda 1973, 1983; Dramowicz 1977, Kamiński 1982), to w ostatnim czasie wydaje się być nieco zapomniana. Przejawem tego są tylko nieliczne publikacje (Weltrowska 2003, Werner 2003), w których wykorzystano

ją dla wyjaśnienia mechanizmu rozprzestrzeniania się innowacji w nowych uwarunkowaniach społeczno-gospodarczych.

Bezpośredni związek z typem rozmieszczenia badanego zjawiska, które podlega dyfuzji posiada jego struktura. Rozpatrując procesy dyfuzji pod kątem ich struktury możliwe jest dokonanie podziału dyfuzji na: falową (kontaktową lub zakaźną) i hierarchiczną. W przypadku dyfuzji falowej dużą rolę przypisuje się funkcji odległości fizycznej. Wynika to z faktu, że fala przemieszczając się traci na swej sile wraz ze wzrostem odległości. Wraz ze wzrostem odległości zmniejsza się liczba osób, które zaadoptowały innowację w stosunku do tych, które tego nie zrobiły. Sytuacja ta ma miejsce w kolejnych okresach, aż do zaniku fali. Odległość społeczna, która może mieć charakter skokowy, utworzony w wyniku interwencji ludzi lub miejsc ujawnia się w hierarchicznym typie dyfuzji. W tym procesie większe jednostki przestrzenne lub ważniejsze osoby lub grupy społeczne przyjmują innowację w pierwszej kolejności, a dopiero później przekazują ją następnym w dół układu hierarchicznego (Gould 1969, Łoboda 1983). Najczęściej jednak dyfuzja, ma mieszany charakter hierarchiczno-falowy (Gould 1969, Łoboda 1973; 1983).

Wśród podstawowych parametrów badania procesów dyfuzji znajduje się liczba zwolenników innowacji. Hägerstrand (1967) oraz Gould (1969) podzielili proces w odniesieniu do wpływu czasu na liczbę jednostek przyswajających innowację. Dokonując tego podziału obaj badacze wzięli pod uwagę charakter procesu przestrzennego jak i cechy związane z zachowaniami osób, które podejmują ryzyko adopcji innowacji. Wyróżnienie faz procesu umożliwia dokonanie klasyfikacji jednostek przestrzennych charakteryzujących się posiadaniem przedsiębiorców o cechach zgodnych z opisanymi etapami.

Biorąc pod uwagę zarówno strukturę jak i fazy dyfuzji przestrzennej możliwa jest analiza procesu w różnych ze względu na wielkość jednostkach przestrzennych. W niniejszym artykule podjęto próbę rekonstrukcji procesu przestrzennej dyfuzji innowacji z zakresu technologii informacyjno-komunikacyjnych (kodu kreskowego) w województwie wielkopolskim w odniesieniu do współczesnych warunków społeczno-gospodarczych. Dzięki temu możliwe było określenie charakteru procesu oraz dokonanie typologii gmin województwa ze względu na czas adopcji innowacji. Pozwoliło to na wskazanie gmin najbardziej innowacyjnych oraz tych, w których adopcja innowacji z zakresu technologii informacyjno-komunikacyjnych nastąpiła z opóźnieniem.

Literatura:

- Dramowicz K.**, 1977, *Symulacja w analizie przestrzennej*, Przegląd Zagranicznej Literatury Geograficznej, 2, 5-12.
- Gould P.R.**, 1969, *Spatial diffusion*, Washington: Association of American Geographers, 4.

- Hägerstrand T.**,1967, *Innovation diffusion as a spatial proces*, Chicago, London: The University of Chicago Press.
- Kamiński Z.**, 1982, *Przestrzenna dyfuzja innowacji rolniczych*, Poznań: Wydawnictwo Naukowe UAM.
- Łoboda J.**, 1973, *Rozwój telewizji w Polsce*, Acta Universitatis Wratislaviensis, 191. Studia Geograficzne, 19, Wrocław.
- Łoboda J.**,1983, *Rozwój koncepcji i modeli przestrzennej dyfuzji innowacji*, Acta Universitatis Wratislaviensis, 585, Studia Geograficzne, 37, Wrocław.
- Weltrowska J.**, 2003, *Rozwój systemu bankowego w Polsce w latach 1989-2002*, Poznań: Bogucki Wydawnictwo Naukowe.
- Werner P.**, 2003, *Geograficzne uwarunkowania rozwoju infrastruktury społeczeństwa informacyjnego w Polsce*, Warszawa: Uniwersytet Warszawski, Wydział Geografii i Studiów Regionalnych.

WITOLD WARCHOLIK

Akademia Pedagogiczna im. KEN, Kraków

Europejski program Galileo a globalne systemy nawigacyjne

Przedmiotem wystąpienia jest omówienie znaczenia programu Galileo w komunikowaniu się różnorodnych podmiotów gospodarczych przestrzeni w światowej. W zakresie cywilnym jest on realizowany, od lat dziewięćdziesiątych XX wieku, w celu usprawnienia nawigacji satelitarnej. Ma on zapewnić krajom UE niezależną dostępność do precyzyjnych informacji dla sektorów gospodarki bazujących na Systemie GNSS (Global Navigation Satellite System), szczególnie w logistyce transportu, nadzorze nad sieciami energetycznymi i operacjach finansowych. Europejski program Galileo ma jednocześnie wymiar ponadregionalny, wynikający z planowanej konstelacji satelitów, obejmującej sygnałami w sposób optymalny potencjalnych użytkowników w każdym punkcie globu. Galileo jest największym projektem przemysłowym realizowanym w ramach zintegrowanych struktur europejskich (*Galileo ... 2007*). Jego odrębność na tle innych europejskich programów satelitarnych nie wynika ze złożoności technologicznej (poza zegarami atomowymi wszystkie niezbędne technologie zostały opracowane wcześniej), ani z kosztów inwestycyjnych, znacznie wyższych przykładowo w przypadku projektu europejskiego kosmodromu w Gujanie Francuskiej ale z wyraźnego znaczenia strategicznego. Do tej pory instytucje kosmiczne nie były formalnie powiązane z zintegrowanymi strukturami europejskimi i nie przywiązywano również wagi do politycznych aspektów projektów kosmicznych. W ramach projektu Galileo nastąpiło więc zbliżenie instytucji politycznych (Rada Europy, Parlament Europejski, Komisja Europejska) z branżą kosmiczną.

Wyniki badań rynku z 2007 roku (*Galileo ... 2007*) wskazują, że spośród 25 tys. ankietowanych mieszkańców UE aż 80% popiera ideę niezależnego systemu nawigacji satelitarnej, a 63% ludności (w Polsce 66% mieszkańców) wyraziłoby zgodę na dodatkowe finansowanie systemu w celu ukończenia tego przedsięwzięcia, pomimo iż w pytaniu ankietowym pojawiła się informacja o wydatku 2,4mld euro, (czyli równowartości budowy 400 km autostrady).

Z raportu Komisji do Parlamentu Europejskiego i Rady (*Taking stock ... 2006*) wynika, że już w 2005 roku obroty na światowym rynku produktów

i usług związanych z radionawigacją satelitarną osiągnęły 60 miliardów euro, a roczny wskaźnik wzrostu w ciągu ostatnich pięciu lat wyniósł 25%. Firmy, które charakteryzują się największymi obrotami na rynkach EMEA, notują stałe przyrosty sprzedaży, przykładowo w latach 2005-2006 rządu 300% (Garmin) i 200% (TomTom), a gwałtowny wzrost ich przychodów przypomina analogiczną sytuację z najefektywniejszych lat na rynku komputerowym. Postęp technologiczny, wzrost popytu i mechanizmy konkurencji między producentami odbiorników GNSS wpłynęły na spadek cen urządzeń nawigacyjnych oraz stworzyły możliwości rozszerzenia rynku.

Rynek usług radionawigacji satelitarnej znajduje wsparcie w rozlicznych działaniach wspólnoty europejskiej w zakresie prawodawstwa, co ma poważne znaczenie dla zapewnienia ekonomicznej żywotności nowatorskich technologii. W przypadku projektu Galileo są to Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady: 2002/59/WE w sprawie wspólnotowego monitorowania i informacji o ruchu statków; 2004/52/WE w sprawie interoperacyjności systemów elektronicznych opłat drogowych we Wspólnocie; 2005/44/WE w sprawie zharmonizowanych usług informacji rzecznej na śródlądowych drogach wodnych we Wspólnocie; czy też Zalecenie Komisji z dnia 25 lipca 2003 roku dotyczące świadczenia usług pogotowia telefonicznego z lokalizacją rozmówcy (E112).

Intensyfikacja powiązań międzynarodowych, zarówno w zakresie państw europejskich jak i poza kontynentem jest próbą włączenia się krajów nie biorących do tej pory udziału w projektach GNSS do nowoczesnych technologii i systemów informacyjnych. Globalna presja przedsiębiorstw i instytucji reprezentujących interesy licznych państw w zakresie szeroko rozumianego zapotrzebowania na cywilny system nawigacyjny doprowadziła do umów zawartych przez UE, m. in.:

- umowy z Chinami: z 30 października 2003 roku, dotycząca uczestnictwa w programie Galileo, z 9 października 2004 roku stanowiąca o przyjęciu Chińskiego Narodowego Centrum Teledetekcji w poczet członków Galileo Joint Undertaking (GJU),
- umowy z Izraelem: z 13 lipca 2004 roku, w sprawie uczestnictwa w programie Galileo oraz 6 września 2005 roku w sprawie przyjęcia w poczet członków GJU,
- umowa z Ukrainą z 3 czerwca 2005 roku, dotycząca uczestnictwa w Galileo,
- umowy z Norwegią i Argentyną z 18 lipca 2005 roku, w sprawie uczestnictwa w Galileo,
- umowa z Indiami z 7 września 2005 roku, dotycząca udziału w programie Galileo,

- umowa z Marokiem z 8 listopada 2005 roku, w sprawie uczestnictwa w Galileo,
- umowy z Koreą Południową z 18 lipca 2005 roku i z 12 stycznia 2006 roku, dotyczące udziału w programie Galileo,
- a także porozumienia o współpracy z Kanadą, Australią, Arabią Saudyjską i Brazylią.

Na transformację struktury projektu Galileo, zarówno do obecnego stanu prac jak i w zakresie jego przyszłego funkcjonowania, wpływ miały porozumienia podpisane ze Stanami Zjednoczonymi. W sytuacji, w której połączone kapitały krajów UE i państw współpracujących nie będą w stanie osiągnąć projektowej operacyjności systemu Galileo przed 2010 rokiem, wówczas w miejsce niekompatybilnej i konkurencyjnej alternatywy dla GPS pojawił się projekt współpracy z właścicielem tego systemu. Efektami porozumienia z lipca 2007 roku będzie „dwusystemowy” układ satelitów umożliwiający dokładniejszą lokalizację obiektów wskazanych przez kompatybilne odbiorniki GPS/Galileo, uniezależniający dostawców sprzętu od jednego producenta oraz obniżający całkowite koszty ponoszone przez właścicieli systemów.

Projekt Galileo mocno osadzony jest w ramach strategii lizbońskiej m.in. na rzecz wzrostu i zatrudnienia oraz w specyfice projektów Know-How. Tylko w krajach UE w sferze programów GNSS planuje się stworzyć 150 tys. miejsc pracy, w tym głównie w sektorach IT. Nad projektem Galileo pracują międzynarodowe zespoły naukowców i przedstawicieli różnych branż przemysłu, przy czym badania naukowe, oprócz kwestii technicznych, obejmują obszar zagadnień związanych z wdrożeniem systemu do życia codziennego odbiorców. W znacznej mierze dotyczą adaptacji systemu do prac prowadzonych w ramach współpracy międzynarodowej.

Polska do tej pory nie jest członkiem Europejskiej Agencji Kosmicznej (ESA) i stara się o uzyskanie statutu państwa współpracującego ale wpłacając składkę do budżetu UE, pośrednio finansuje projekt Galileo. Jej udział w finansowaniu 6. Programu Ramowego wynosi 600 tys. euro oraz w postaci kontraktów poza 6. PR 140 tys. euro. W sytuacji, w której ośrodki francuskie czy też niemieckie realizują kontrakty rządu miliardów euro, Polska „finansuje laboratoria i przemysł zachodnioeuropejski” (Knapińska 2007).

W ramach programu Galileo realizowany jest projekt PACIFIC, pilotowany przez Przemysłowy Instytut Automatyki i Pomiarów w Warszawie, mający na celu zapoznanie potencjalnych użytkowników z usługą PRS oraz projekt FieldFact, oparty o prezentację i promocję GNSS w rolnictwie, prowadzony przez Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie. Elementem segmentu naziemnego EGNOS jest zlokalizowana w CBK PAN w Warszawie, jedna z 34 stacji referencyjne RIMS.

Według wytycznych UE projekt Galileo miał stanowić przedmiot partnerstwa publiczno-prywatnego. Przedsiębiorstwo Galileo, które powstało na mocy rozporządzenia Rady z dnia 21 maja 2002 roku, a po 1 stycznia 2007 roku organ nadzoru GNSS, prowadziły negocjacje z blokiem partnerów prywatnych, który to sektor stanowiły: Aena, Alcatel, EAD-S, Finmeccanica, Hispasat, Inmarsat, Thales i TeleOp. W prywatnym sektorze w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego nie wystąpiły firmy polskie, pomimo znaczących atrybutów w postaci naukowców, inżynierów i menedżerów, instytutów naukowych, przemysłu oczekującego na kontrakty, niskich kosztów produkcji i tradycji, przykładowo przemysłu lotniczego. Zgodnie z zasadami partnerstwa publiczno-prywatnego negocjacje prowadzono w celu oceny która ze stron jest w stanie lepiej zminimalizować każde z dziewięciu rodzajów ryzyk projektu Galileo: przekroczenia kosztów, realizacji, wyników, koncepcji, dochodu i rynku, rozmieszczenia, pokrycia ryzyka projektu, rekompensaty w przypadku wypowiedzenia i refundacji. Rozbieżności w założeniach partnerstwa publiczno-prywatnego wystąpiły głównie w kwestii podziału rynku związanego z koncepcją systemu i ryzyka związanego z dochodem handlowym i z rozwojem rynków (*Taking stock ...* 2006). Samofinansowanie się systemu Galileo zależy jest od zespołu czynników, które, zdaniem krytyków projektu, zostały niedoszacowane w kontekście dochodów z przyszłej pracy systemu, w tym:

- modernizacji GPS i GLONASS, zmierzającej do oferowania parametrów usług przekraczających lub przynajmniej równych z istniejącymi systemami GNSS,
- utrudnień w konkurencji płatnych chipów GALILEO z bezpłatnymi GPS,
- integracji różnych systemów GNSS, której efekty, w przeciwieństwie do Commercial Service Galileo, zapewnią bezpłatnie wiarygodność, ciągłość i dostępność usług.

Kolejnymi komplikacjami, podwyższającymi ryzyko sektora prywatnego, jest fakt, że partner prywatny nie może efektywnie zarządzać ryzykiem popytu, ponieważ częściowo zależy ono od decyzji władz publicznych, ale także różnice w sposobie myślenia i działania pomiędzy przedstawicielami biznesu i biurokracji europejskiej (Kobierzycka 2006) oraz ryzyko projektowe, wynikające z sytuacji, w której prywatny koncesjonariusz przejmuje system zaprojektowany i przetestowany przez stronę publiczną (ESA).

Przyjmując projekt budżetu ogólnego UE na rok 2008, zwiększono w pełni już publiczne finansowanie faz projektu Galileo, z planowanego 1 mld euro do 3,4 mld euro. Groźba zatrzymania lub obniżanie kosztów projektu wiązały by się bowiem z szeregiem negatywnych konsekwencji, wynikających ze zwiększenia zależności nawigacji europejskiej od GPS i rozwijających się systemów GNSS. Wiazałoby się to także z utratą znacznych możliwości dla europejskiego sektora przemysłowego i usług oraz odpływem fachowców w dziedzinie GNSS.

Wszelkie zmiany projektu Galileo powodują: unieważnienie istniejących kontraktów przemysłowych, powtórzenie procesów przetargowych, utratę dotychczasowych inwestycji, opóźnione wejście systemu o obniżonych parametrach na rynek oraz niższą konkurencyjność.

Literatura:

Galileo at a cross-road: The implementation of the european GNSS programmes, 2007, Communication from the Commission to the European Parliament and the Council, (COM 2007, 261), Brussels, ss 18.

Knapińska A., 2007, *Kosmos naszą specjalnością?*, Materiały Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego, nr 4 (125).

Kobierzycka A., 2006, *Małżeństwo z rozsądku*, Nawi, nr 3 (13), s. 3-5.

Taking stock of the Galileo programme, 2006, Communication from the Commission to the European Parliament and the Council, (COM 2007, 272), Brussels, ss 10.

URSZULA GRZYB

Akademia Pedagogiczna im. KEN, Politechnika Krakowska, Kraków

Zmiany w funkcjonowaniu rosyjskich parków naukowo – technologicznych

W fazie rozwoju społeczeństwa informacyjnego pojawiają się nowe instrumenty ekonomiczne pobudzające procesy kształtowania gospodarki opartej na wiedzy (GOW). Obok wielu podmiotów gospodarczych z nimi związanych szczególną rolę odgrywają parki technologiczne (технопарки, technoparki), których celem jest stwarzanie warunków do rozwoju wysokich technologii i transferu wiedzy z uczelni wyższych do biznesu oraz budowanie konkurencyjności przemysłu, co prowadzi do modernizacji produkcji przemysłowej, a w konsekwencji do zintensyfikowania ich rozwoju. W wyniku zarysowanego procesu na obecnym etapie rozwoju ekonomicznego Federacji Rosyjskiej coraz większe znaczenie mają instytucje, które sprzyjają podnoszeniu konkurencyjności działalności gospodarczej tego kraju. Główną rolę w tym zakresie pełnią nowoczesne podmioty komercyjne, które wskutek współpracy z władzami państwowymi i lokalnymi wpływają na jakościowe podniesienie konkurencyjności państwa rosyjskiego – technoparki.

W świetle przedstawionych przesłanek przedmiotem niniejszych rozważań będzie analiza funkcjonowania parków naukowo-technologicznych na terenie Federacji Rosyjskiej. Celem przedstawienie czynników, które wpływają na kształtowanie się tych instytucji, ukazanie przemian zachodzących w ich funkcjonowaniu w zmieniających się warunkach gospodarczych oraz kierunków ich działalności w procesie rozwoju rosyjskiego społeczeństwa informacyjnego.

„Park naukowo-technologiczny to zainicjowany i subwencionowany ze środków publicznych i/lub prywatnych kompleks naukowo-przemysłowy, którego zadaniem jest tworzenie klimatu sprzyjającego przedsięwzięciom innowacyjnym, zwiększającego dynamikę rozwoju regionu poprzez transfer i komercjalizację technologii ze sfery B+R do praktyki gospodarczej. Park naukowo-technologiczny jest ulokowany na terenie lub w pobliżu ośrodka naukowego, przez co zapewnia kontakty podmiotów gospodarczych z instytucjami naukowymi. Dostarcza odpowiedniej do potrzeb powierzchni na prowadzenie działalności MŚP (малое предпринимательство, małe i średnie przedsiębiorstwa), laboratoriów, instytutów naukowo-badawczych. Zapewnia

w pewnym zakresie usługi wspierające biznes” (Jettmar, Klajbor, Koszałka 2005, s. 88)

Rozwój gospodarczy Rosji oraz duża intensyfikacja bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) doprowadziły do współpracy sektora publicznego, reprezentowanego przez państwo rosyjskie i sektora prywatnego, czyli firmy krajowe oraz te z kapitałem zagranicznym do tworzenia nowych, dopiero poznawanych struktur: parków naukowo-technologicznych (научно-технологический парк).

W czasach sowieckiego systemu centralnego sterowania prototypami obecnych rosyjskich technoparków były naukoigrady (научограды, science cities)⁹. Stanowiły one ściśle naukowe organizmy municypalne, w których kadra akademicka realizowała zamówienia władz radzieckich w sferze nauki i techniki. Zapotrzebowania państwa decydowały o charakterze ówczesnych miast naukowych. To właśnie miasta naukowe były centrami opracowywania technologii militarnych. Również przemysł kosmiczny rodził się w strukturach naukoigradów. Technologia wojskowa, lotnicza, kosmiczna oraz energetyka jądrowa wyznaczały wówczas główne kierunki działalności radzieckich miast naukowych. Wymienione sektory przemysłu ze względu na swe strategiczne funkcje w gospodarce nie były ujmowane w żadnych statystykach (Линков 1996). Naukoigrady były miastami zamkniętymi o ograniczeniach w przemieszczaniu się i zamieszkiwaniu. Miasta te były tajne i nie pojawiały się na żadnych oficjalnych mapach aż do roku 1992.

Historia parków technologicznych na świecie sięga końca lat 40-tych XX wieku¹⁰. W Rosji za pierwsze technoparki uważa się wspomniane już sowieckie „naukoigrady”. Koncepcja tworzenia współczesnych struktur parków technologicznych, to w dużej części powtarzanie doświadczeń innych krajów, inaczej jednak, niż tam traktuje się w Rosji rolę państwa w procesie tworzenia i kształtowania parków.

Pierwszy rosyjski park naukowy został utworzony w Tomsku w 1990 roku. Park ten odegrał istotną rolę w kształtowaniu rynkowej infrastruktury Obwodu Tomskiego. Pomógł wejść na rynek i umocnić się około trzystu przedsiębiorstwom z sektora MŚP.

⁹ Наукоград = naukoigrad (научный город, science city, miasto naukowe) to radzieckie miasto w okresie sowieckiego systemu centralnego sterowania pełniące rolę centrum naukowego. Współcześnie istniejące naukoigrady mogą być utożsamiane z parkami naukowo – technologicznymi, ponieważ miasta naukowe były i są tworzone w tym samym celu, co parki przemysłowe, lecz w okresie sowieckim udział zaangażowania państwa w tworzeniu i funkcjonowaniu tych jednostek stanowił główny czynnik ich istnienia.

¹⁰ Pierwszy na świecie park naukowy ukierunkowany na tworzenie innowacyjnych technologii powstał w Bostonie w 1947 roku. Właściwą światową karierę omawianych inicjatyw rozpoczął powołany w 1951 r. Stanford Research Park przy uniwersytecie Stanforda, który z czasem rozrósł się w Dolinę Krzemową. W Europie pierwsze tego typu podmioty pojawiły się w początkach lat 70-tych w Wielkiej Brytanii; i podobnie jak w USA – w strukturach największych uniwersytetów.

Parki technologiczne, których rozwój pokrył się z postępującą transformacją struktur rynkowych często napotykały na trudności związane z wieloma niedopowiedzeniami w sferze prawnej i instytucjonalnej. Gospodarka rosyjska dopiero teraz zaczyna dojrzewać do tego, aby otoczyć parki opieką ustawodawczą.

Począwszy od roku 1991 na tle powszechnego spadku produkcji praktycznie zanikło zapotrzebowanie na innowacje oraz na wiedzę. Obecnie Federacja Rosyjska tak stymuluje gospodarkę, by lata transformacji ustrojowej przyniosły jak najlepsze efekty w dziedzinie ekonomii państwowej. Zmierza się do wzmocnienia pozycji i przyspieszeniu rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, będących lokomotywą popytu na wiedzę w Rosji w sferze B+R. Postęp innowacyjno-technologiczny przybiera w ostatnich latach nowe cechy. Naukowo-badawcza sfera Federacji napotyka na trudności w kwestii pozyskiwania odpowiednio wykształconych ludzi, którzy mogliby stanowić główną siłę napędową kształtujących się parków. Dlatego też zakłada się, że technoparki powstające w pobliżu uczelni wyższych są nieodłączną częścią naukowo-badawczego procesu i powinny tworzyć kadrowy system państwa.

Lata transformacji ustrojowej po części miały duży wpływ na katastrofę w sferze nauki. Brak zapotrzebowania na nowe technologie, brak państwowych środków wsparcia dla instytutów naukowo-badawczych, likwidacja niektórych jednostek badawczych oraz korzystne warunki zatrudnienia oraz okazałe wynagrodzenia w państwach rozwiniętych „zmusiły” wielu rosyjskich uczonych do opuszczenia swojego kraju i podnoszenia potencjału naukowo – badawczego krajów zachodnich.

Po przekształceniu naukoogradów w parki pojawił się kolejny problem: kwestia pozyskania kadry zarządzającej parkami przemysłowo-naukowymi. Efektywność funkcjonowania technoparku w dużej mierze zależy od charakteru i jakości jego zarządzania. Dyrektorami parków początkowo byli ludzie, zajmujący dotychczas administracyjne bądź naukowe stanowiska na uczelniach wyższych. Niestety, mimo iż mieli oni świadomość stanu gospodarki i znali jej teoretyczne założenia, to zabrakło w ich zarządzaniu praktyki. Kolejną kwestią był ich wiek – większość tamtych menedżerów to ludzie w wieku 50-60 lat. Kluczowe problemy pierwszych technoparków to przede wszystkim: brak solidnego zaplecza prawnego, brak przepisów, które w jasny sposób określiłyby warunki ich tworzenia i rozwoju (mimo, iż koncepcje i techniki ich kształtowania zostały już opracowane). Często bywa również tak, że państwo mimo swego „technologicznego entuzjazmu” finansowo w niewystarczającym stopniu pomaga nowym parkom w kształtowaniu ich struktur. Jeśli taki park ewidentnie emanuje brakami finansowymi, instytucjonalnymi i infrastrukturalnymi, to nie jest atrakcyjnym dla pracowników naukowo-

badawczych, którzy oczekują komercjalizacji swoich badań, a tym bardziej dla inwestorów, od których w warunkach rosyjskich zależy profil działalności parku.

Federacja Rosyjska w swoich planach kształtowania innowacyjnych centrów zwraca swoją uwagę na regiony opóźnione technologicznie, położone na wschód od Moskwy. Tam głównym inicjatorem działań inwestycyjnych staje się państwo. To ono zajmuje się tworzeniem odpowiednich warunków, które potrzebne są do sprawnego funkcjonowania specjalnych stref ekonomicznych (особые/свободные экономические зоны, SSE), a przede wszystkim ich ulepszonych form: parków technologicznych. Kiedy infrastruktura zostanie odpowiednio dostosowana do wymagań inwestorów państwo będzie stopniowo zmniejszać swe udziały na rzecz przedsiębiorców prywatnych: zagranicznych i lokalnych.

Największym powodzeniem wśród inwestorów cieszy się Obwód Moskiewski, przede wszystkim obszar metropolitalny Moskwy. Bliskość stolicy państwa, wygodne geograficzne położenie oraz podstawowy warunek: naukowo-badawczy potencjał to sprzyjające kryteria warunkujące odpowiedni klimat inwestycyjny. Wszystko wskazuje na to, że większość specjalnych stref ekonomicznych Obwodu Moskiewskiego z pomocą państwa i prywatnych inwestorów będzie się przekształcała w coraz to nowocześniejsze parki technologiczne. Obecnie zaplecze parków to przede wszystkim: powierzchnie biurowe, obiekty inżynieryjne, sieć komunikacyjna oraz infrastruktura socjalna.

Federacja Rosyjska w swoich planach kształtowania innowacyjnych centrów zwraca swoją uwagę na regiony opóźnione technologicznie, położone na wschód od Moskwy. Tam głównym inicjatorem działań inwestycyjnych staje się państwo. To ono zajmuje się tworzeniem odpowiednich warunków, które potrzebne są do sprawnego funkcjonowania specjalnych stref ekonomicznych (особые/свободные экономические зоны, SSE), a przede wszystkim ich ulepszonych form: parków technologicznych. Kiedy infrastruktura zostanie odpowiednio dostosowana do wymagań inwestorów prywatnych państwo będzie stopniowo zmniejszać swe udziały na rzecz przedsiębiorców prywatnych: lokalnych i zagranicznych.

Zgodnie z Narodowym Programem Rozwoju utworzenie technoparków w Federacji Rosyjskiej powinno zapewnić terytorialną koncentrację finansowych i intelektualnych zasobów dla przyśpieszenia rozwoju gałęzi ekonomiki w sferze high-tech¹¹. Narodowy Plan Rozwoju przewiduje utworzenie w latach 2006-2010 parków technologicznych w Republice Tatarstanu, w Obwodach: Moskiewskim, Nowosybirskim, Niżniegorodskim, Kałużskim i Tiumeńskim oraz w Sankt-Petersburgu. W rezultacie realizacji tego planu do 2011 roku zakłada się stworzenie technoparków w sferze high-tech, podpartych rozwiniętą infrastrukturą: inżynieryjną, transportową, produkcyjną oraz społeczną

¹¹ <http://www.5ballov.ru/referats/preview/22876/> (z dn. 17 stycznia 2007).

i socjalną. Zaowocuje to nowymi miejscami pracy, stworzeniem funkcjonalnej infrastruktury komunikacyjnej i technicznej oraz wzmożonym zainteresowaniem kapitału zagranicznego inwestycjami na terenie Federacji Rosyjskiej.

Literatura:

- Domański R.**, 1982, *Teoretyczne podstawy geografii ekonomicznej*, Warszawa.
- Линков Д.**, 1996, *Технопарки в России: проблемы и перспективы*, [в:] “Санкт-Петербургское ЭХО” - №56 (169) - 21 февраля.
- Jettmar J., Klajbor T., Koszałka J.**, 2005, *Regionalna Strategia Innowacji. Województwo Pomorskie. Regionalna sieć innowacji (Wersja do konsultacji społecznych)*, Gdańsk.

Przedsiębiorstwo jako aktywny podmiot kształtujący przestrzeń

Współczesne przemiany sprawiły, że zmieniło się nasze rozumienie czasu i przestrzeni, co rzutuje na proces badawczy zjawisk zachodzących w gospodarce. Zgodnie z podstawowymi założeniami metodologicznymi geografii społeczno-ekonomicznej, rzeczywistość należy badać w sposób całościowy, z uwzględnieniem jej zróżnicowań przestrzennych oraz ich zmienności w czasie.

Analizowanie zjawisk na poziomie branż, gałęzi i działów gospodarki czy przemysłu w ujęciu jednostek terytorialnych - co określano strukturą przestrzenną - nie w pełni obrazuje złożoność współczesnych zależności występujących w przestrzeni.

Przedmiotem zainteresowania Autora jest badanie przedsiębiorstw – organizacji prowadzących działalność gospodarczą.

Nurt badawczy geografii przedsiębiorstw (geography of enterprise, corporate geography), za prekursora której uznaje się powszechnie Roberta McNee, zaczął traktować przedsiębiorstwo jako aktywny podmiot funkcjonujący w przestrzeni. Wielkość i struktura przedsiębiorstwa sprawia, że przestrzeń ta może być kształtowana i nie ogranicza się jedynie do użytkowanego terytorium. Powiązania oraz wzajemne relacje firmy z otoczeniem zewnętrznym: ekonomicznym, technologicznym, prawnym, politycznym, kulturowym czy przyrodniczym wpływają na wymiary i zasięg przestrzenny przedsiębiorstwa.

W globalnej gospodarce przedsiębiorstwa są otaczane licznym gronem sprawnie działających firm, wyspecjalizowanych i realizujących konkretny fragment tworzenia łańcucha wartości. Wartość nie jest ponadto wytwarzana w łańcuchu jednokierunkowym, ale w ramach licznych transakcji wielokierunkowych pomiędzy przedsiębiorstwami. Należą do nich działania podstawowe (produkcyjne i handlowe), związane z fizycznym tworzeniem produktów (wyrobów i usług), ich dostawami, zbytem i obsługą oraz wspierające obejmujące funkcjonowanie infrastruktury przedsiębiorstwa, zaopatrzenie, zarządzanie kadrą czy pracami badawczo-rozwojowymi.

Rozwój technologii informatyczno-telekomunikacyjnych, umożliwiających sprawną koordynację działalności produkcyjnej, usługowej, handlowej czy badawczej sprawił, że poszczególne działania podlegają fragmentyzacji a następnie przemieszczaniu do jednostek organizacyjnych o różnej lokalizacji, a realizacja nie wymaga czasami fizycznej obecności.

Przedsiębiorstwa by realizować swe działania bardziej efektywnie w coraz większym stopniu zorganizowane są na kształt organizacji sieciowych. Sieci przemysłowe tworzone są zarówno przez przedsiębiorstwa duże, jak i małe i średnie.

Spis treści

MONIKA BOROWIEC, Problematyka XXIII. Ogólnopolskiej Konferencji Naukowej nt. „Wpływ procesów globalizacji i integracji europejskiej na transformację struktur przemysłowych”	3
ZBIGNIEW ZIOŁO, Zarys wpływu procesów globalizacji i integracji europejskiej na transformację struktur przemysłowych	12
WIESŁAWA GIERAŃCZYK, Problemy identyfikowania struktur przemysłowych w dobie globalizacji	16
KRZYSZTOF STACHOWIAK, Rola czynników instytucjonalnych w transformacji gospodarki Polski	20
TOMASZ RACHWAŁ, Wpływ procesów globalizacji i integracji europejskiej na zmiany powiązań przestrzennych przedsiębiorstw przemysłowych Polski Południowo-Wschodniej w zakresie zaopatrzenia i zbytu	22
PAWEŁ CZAPLIŃSKI, Zmiany strukturalne przemysłu województwa pomorskiego w świetle procesów globalizacyjnych	28
MARCIN KOPEĆ, Regeneracja przemysłowych miast angielskich na przykładzie miasta Barnsley	30
ANNA MAŁGORZATA NIŻNIK, Unia Europejska, globalizacja i Polska.....	32
MIROSLAW WÓJTOWICZ, Wpływ globalizacji i integracji w ramach MERCOSUR na transformację przemysłu samochodowego Brazylii w latach 1990-2006	34
KRZYSZTOF WIEDERMANN, MARCIN SEMCZUK, Inwestycje zagraniczne w przemyśle motoryzacyjnym a sytuacja na lokalnych rynkach pracy.....	38
PIOTR LIZAK, Wpływ koncernu FIAT na kształtowanie się przemysłu samochodów osobowych w Polsce	40
MARCIN NIEMCZAK, Wpływ procesów globalizacji i integracji europejskiej na przekształcenia struktur polskiego przemysłu cukrowniczego	42
WIOLETTA KILAR, Koncentracja przestrzenna światowych firm informatycznych.....	47
MICHAŁ MĘCZYŃSKI, Przestrzenna dyfuzja technologii informacyjno-komunikacyjnych (na przykładzie rozprzestrzeniania się kodu kreskowego w województwie wielkopolskim)	51

WITOLD WARCHOLIK, Europejski program Galileo a globalne systemy nawigacyjne	54
URSZULA GRZYB, Zmiany w funkcjonowaniu rosyjskich parków naukowo-technologicznych.....	59
JANUSZ MACHOWSKI, Przedsiębiorstwo jako aktywny podmiot kształtujący przestrzeń	64