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

Przemysław Śleszyński

GOSPODARCZE FUNKCJE KONTROLNE W PRZESTRZENI POLSKI

PAN IGiPZ
Warszawa 2007

193. Gębica P., 2004, *Przebieg akumulacji rzecznej w górnym vistulianie w Kotlinie Sandomierskiej,* 230 s., 39 il., 4 tab., 8 fot.
194. Lamparski P., 2004, *Formy i osady czwartorzędowe w świetle badań georadarowych,* 116 s., 62 il., 10 tab.
195. Więckowski M., 2004, *Przyrodnicze uwarunkowania kształtowania się polsko-słowackich więzi transgranicznych,* 232 s., 42 il., 39 tab.
196. Śleszyński P., 2004, *Kształtowanie się zachodniej części centrum Warszawy,* 332 s. +1 zał., 72 il., 63 tab.
197. Kotarba A. (red.), 2004, *Rola małej epoki lodowej w przekształcaniu środowiska przyrodniczego Tatr,* 116 s., 33 il., 3 tab., 9 fot.
198. Korcelli-Olejniczak E., 2004, *Funkcje metropolitalne Berlina i Warszawy w latach 1990-2002. Współzależność pozycji w systemie miast Europy Środkowej,* 226 s., 11 il., 28 tab.
199. Roo-Zielińska E., 2004, *Fitoindykacja jako narzędzie oceny środowiska fizyczno-geograficznego. Podstawy teoretyczne i analiza porównawcza stosowanych metod,* 258 s., 65 il., 67 tab.
200. Błaszkiewicz M., Gierszewski P. (red.), 2005, *Rekonstrukcja i prognoza zmian środowiska przyrodniczego w badaniach geograficznych,* 395 + 6 s., 100 il., 21 tab., 32 fot.
201. Błaszkiewicz M., 2005, *Późnoglacjalna i wczesnoholoceńska ewolucja obniżeń jeziornych na pojezierzu Kociewskim (wschodnia część Pomorza),* 192 s., 29 il., 2 tab., 18 fot.
202. Potrykowska A. (red.), 2005, *Population, development and environment,* 245 s., 23 il., 45 tab.
203. Kamińska W., 2006, *Pozarolnicza indywidualna działalność gospodarcza w Polsce w latach 1988-2003,* 236 s., 45 il., 43 tab.
204. Kalicki T., 2006, *Zapis zmian klimatu oraz działalności człowieka i ich rola w holoceńskiej ewolucji dolin środkowoeuropejskich,* 348 s., 82 il., 10 fot.
205. Grobelska H., 2006, *Ewolucja strefy brzegowej zbiornika pakoskiego (Pojezierze Gnieźnieńskie),* 122 s. + 23 wkl., 26 il., 12 tab., 33 fot.
206. Leonowicz A.M., 2006, *Kartogram jako forma prezentacji zależności zjawisk geograficznych,* 212 s., 42 il., 16 tab.
207. Węcławowicz G., Degórski M., Komornicki T., Korzeń J., Bański J., Korzeń J., Soja R., Śleszyński P., Więckowski M., 2006, *Studia nad przestrzennym zagospodarowaniem obszaru wzdłuż granicy polsko-niemieckiej,* 226 s., 40 il., 20 tab.
208. Wendt J., 2007, *Wymiar przestrzenny struktur i aktywności społeczeństwa obywatelskiego w Polsce,* 236 s., 54 il., 58 tab.
209. Bartczak A., 2007, *Wieloletnia zmienność odpływu rzecznego z dorzecza Zgłowiączki,* 165 s., 36 il., 41 tab.
210. Prokop P., 2007, *Degradacja środowiska przyrodniczego południowego skłonu Wyżyny Meghalaya, Indie,* 162 s., 41 il., 13 tab.
211. Śleszyński P., Bański J., Degórski M., Komornicki T., Więckowski M., 2007, *Stan zaawansowania planowania przestrzennego w gminach,* 284 s., 107 il., 61 tab.
212. Rączkowska Z., 2007, *Współczesna rzeźba peryglacjalna wysokich gór Europy,* 252 s., 35 il., 35 tab.

http://rcin.org.pl

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

PRACE GEOGRAFICZNE NR 213

http://rcin.org.pl

GEOGRAPHICAL STUDIES

No. 213

ECONOMIC CONTROL FUNCTIONS IN POLAND'S SPACE

http://rcin.org.pl

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

PRACE GEOGRAFICZNE NR 213

Przemysław Śleszyński

GOSPODARCZE FUNKCJE KONTROLNE W PRZESTRZENI POLSKI

PAN IG i PZ

WARSZAWA 2007

http://rcin.org.pl

KOMITET REDAKCYJNY
REDAKTOR: Grzegorz Węcławowicz
CZŁONKOWIE: Jerzy Grzeszczak, Barbara Krawczyk,
Jan Matuszkiewicz, Jerzy J. Parysek

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

RECENZENCI TOMU
Andrzej Cieślik, Jan Łoboda

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

OPRACOWANIE REDAKCYJNE
Ewa Jankowska,
Magdalena Januszewska-Stępniak

TŁUMACZENIA
Tomasz Paczuski

Zdjęcie na okładce: siedziba Giełdy Papierów Wartościowych
w Warszawie przy ul. Książęcej (fot. Marek Więckowski)

Praca finansowana ze środków projektu badawczego Ministerstwa Nauki i Informatyzacji
nr 2 PO4E 04 27 pt. *„Kierunki rozwoju funkcji kontrolnych w przestrzeni gospodarczej Polski po 1989 r."* w latach 2004-2007

© Copyright by Instytut Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania PAN
im. Stanisława Leszczyckiego, Warszawa 2007

PL ISSN 0373-6547
ISBN 978-83-87954-82-9

Łamanie wykonano w Hokus sp. z o.o., tel. 603 123 678
Druk i oprawa: Poligrafia Inspektoratu Towarzystwa Salezjańskiego
ul. Konfederacka 6, 30-306 Kraków

http://rcin.org.pl

Rodzinie
i Przyjaciołom

http://rcin.org.pl

http://rcin.org.pl

SPIS TREŚCI

Przedmowa 13

1. WSTĘP 17
   1.1. Przesłanki badawcze, zakres tematyczny, sformułowanie problemu badawczego i głównych celów pracy 17
   1.2. Hipotezy badawcze 20
   1.3. Układ pracy i metody badań 22
   1.4. Źródła danych 31

2. ROZWÓJ BADAŃ Z ZAKRESU GEOGRAFII PRZEDSIĘBIORSTW I GOSPODARCZYCH FUNKCJI KONTROLNYCH 35
   2.1. Podstawowe zagadnienia definicyjne związane z przedsiębiorstwem i geografią przedsiębiorstw 35
   2.2. Badania w krajach o ugruntowanej gospodarce rynkowej 38
   2.3. Badania w Polsce 42

3. PRZEDSIĘBIORSTWO W PRZESTRZENI: WZAJEMNE RELACJE 49
   3.1. Przestrzeń społeczno-ekonomiczna 49
   3.2. Teorie lokalizacji działalności gospodarczej oraz prawidłowości rozwoju przestrzennego przedsiębiorstw 50
   3.3. Funkcje administracyjne a gospodarcze funkcje kontrolne 54
   3.4. Systemy hierarchiczne i teoria ośrodków centralnych 62
   3.5. Powiązania funkcjonalne i sieci powiązań 64
   3.6. Teorie organizacji i zarządzania 68
   3.7. Przestrzeń zarządzania i ośrodki kontroli 72

4. UWARUNKOWANIA ROZWOJU GOSPODARCZYCH FUNKCJI KONTROLNYCH W POLSCE 77
   4.1. Gospodarcze funkcje kontrole w systemie nakazowo-rozdzielczym 77
   4.2. Proces restrukturyzacji i prywatyzacji gospodarki 82
      4.2.1. Tło polityczno-gospodarcze 82
      4.2.2. Rozwój przedsiębiorczości 88
      4.2.3. Przekształcenia własnościowe przedsiębiorstw państwowych 90
      4.2.4. Rola inwestycji zagranicznych 96
   4.3. Procesy podziału i konsolidacji przedsiębiorstw 100
      4.3.1. Zagadnienia wstępne 100
      4.3.2. Podział przedsiębiorstw 101
      4.3.3. Konsolidacja przedsiębiorstw 103
   4.4. Wnioski 104

http://rcin.org.pl

5. TENDENCJE ZMIAN W STRUKTURZE I ROZMIESZCZENIU PRZEDSIĘBIORSTW 109
5.1. Zagadnienia wstępne 109
5.2. Ogólne prawidłowości zmian stopnia koncentracji rynkowej 110
5.3. Przesunięcia sektorowe 114
5.4. Siedziby firm w strukturze administracyjno-osadniczej 117
5.4.1. Przedsiębiorstwa ogółem 117
5.4.2. Górnictwo 126
5.4.3. Przemysł 129
5.4.4. Elektroenergetyka, zaopatrywanie w gaz i wodę 138
5.4.5. Handel 142
5.4.6. Komunikacja 147
5.4.7. Usługi finansowe 150
5.4.8. Inne usługi wyższego rzędu 154
5.5. Wnioski: procesy koncentracji i dekoncentracji przedsiębiorstw w strukturze administracyjno-osadniczej 157

6. PRAWIDŁOWOŚCI W ROZMIESZCZENIU SIEDZIB PRZEDSIĘBIORSTW ... 163
6.1. Zagadnienia wstępne 163
6.2. Lokalizacja siedzib przedsiębiorstw ogółem a struktura administracyjno-osadnicza 168
6.3. Struktura wielkościowa 173
6.4. Struktura własnościowa 175
6.4.1. Własność państwowa i komunalna 175
6.4.2. Własność prywatna 178
6.4.3. Własność zagraniczna 179
6.5. Struktura rodzajowa 180
6.5.1. Sektor rolniczy 180
6.5.2. Górnictwo 181
6.5.3. Przetwórstwo przemysłowe 184
6.5.4. Elektroenergetyka, zaopatrywanie w wodę i gaz oraz inna działalność komunalna 187
6.5.5. Budownictwo 189
6.5.6. Sprzedaż pojazdów 191
6.5.7. Sprzedaż hurtowa 194
6.5.8. Sprzedaż detaliczna 197
6.5.9. Działalność turystyczna i gastronomiczna 198
6.5.10. Transport i logistyka 200
6.5.11. Łączność 203
6.5.12. Pośrednictwo finansowe 204
6.5.13. Działalności biznesowe i wyspecjalizowane 209
6.6. Dyskusja i wnioski 210

7. POWIĄZANIA AKCJONARIATU POMIĘDZY OŚRODKAMI ZARZĄDZANIA 217
7.1. Szczegółowe problemy metodyczne 217
7.2. Ogólne prawidłowości 221
7.2.1. Przedsiębiorstwa ogółem 221
7.2.2. Kontrola zagraniczna 227

http://rcin.org.pl

7.3. Rodzaje działalności 233
7.3.1. Górnictwo 233
7.3.2. Przemysł przetwórczy 235
7.3.3. Energetyka 238
7.3.4. Budownictwo 239
7.3.5. Handel 240
7.3.6. Komunikacja 244
7.3.7. Pośrednictwo finansowe 245
7.3.8. Inne usługi wyższego rzędu 247
7.4. Wnioski 248

8. PRAWIDŁOWOŚCI I MODELE W OBRĘBIE PRZESTRZENI ZARZĄDZANIA 251
8.1. Ramy i ograniczenia koncepcyjno-teoretyczne 251
8.2. Prawidłowości lokalizacji gospodarczych funkcji kontrolnych względem systemu osadniczego 253
8.3. Powiązania kapitałowe 258
8.4. Proces zmian 261

9. PODSUMOWANIE I PROPOZYCJE BADAŃ 265
9.1. Dyskusja wyników oraz wnioski poznawcze 265
9.2. Wnioski metodyczne 269
9.3. Wnioski praktyczne 270
9.4. Krytyka poruszanych zagadnień i propozycje badań 272

LITERATURA 277

ECONOMIC CONTROL FUNCTIONS IN POLAND'S SPACE (SUMMARY) 310

http://rcin.org.pl

TABLE OF CONTENTS

Preface 13

1. INTRODUCTION 17
   1.1. Research premises, subject matter's scope, formulating the research problem and the work's main aims 17
   1.2. Research hypothesis 20
   1.3. An arrangement of the work and research methods 22
   1.3. Sources of data 31

2. RESEARCH DEVELOPMENT IN THE FIELD OF GEOGRAPHY OF FIRMS AND ECONOMIC CONTROL FUNCTIONS 35
   2.1. The basic definition issues related with a company and geography of firms 35
   2.2. Research studies conducted in countries with well established market economy 38
   2.3. Research studies conducted in Poland 42

3. COMPANY AND THE SPACE: MUTUAL RELATIONS 49
   3.1. Socio-economic space 49
   3.2. Location theories concerning economic activity 50
   3.3. Administrative functions versus economic control functions 54
   3.4. Hierarchical systems and theory of central places 62
   3.5. Functional links and a network of links 64
   3.6. Theories concerning organization and management 68
   3.7. Management space and control centers 72

4. FACTORS BEHIND DEVELOPMENT OF ECONOMIC CONTROL FUNCTIONS IN POLAND 77
   4.1. Economic control functions under the central command-and-distribution economic system 77
   4.2. Restructuring process and privatization of economy 82
      4.2.1. Political-economic background 82
      4.2.2. Development of enterprise 88
      4.2.3 Ownership transformations in the state owned companies 90
      4.2.4. Role of foreign investments 96
   4.3. Division and consolidation processes in the companies 100
      4.3.1. Introductory issues 100
      4.3.2. Division of companies 101
      4.3.3. Consolidation of companies 103
   4.4. Conclusions 104

http://rcin.org.pl

5. TRANSFORMATION TRENDS IN THE STRUCTURE AND DISTRIBUTION OF FIRMS 109
5.1. Introductory issues 109
5.2. General regularities concerning changes in a degree of market concentration 110
5.3. Sector shifts 114
5.4. Firms' headquarters within the administrative-settlement structure 117
5.4.1. General information about companies 117
5.4.2. Mining 126
5.4.3. Industry 129
5.4.4. Electrical power engineering and supplying water and gas 138
5.4.5. Retail 142
5.4.6. Transport and communication 147
5.4.7. Financial services 150
5.4.8. Other specialized services 154
5.5. Conclusions: processes of concentration and deconcentration of firms within the administrative-settlement structure 157

6. REGULARITIES IN DISTRIBUTION OF THE FIRMS' HEADQUARTERS 163
6.1. Introductory issues 163
6.2. Location of the firms' headquarters in general versus administrative-settlement structure 168
6.3. Size structure 173
6.4. Ownership structure 175
6.4.1. State and communal ownership 175
6.4.2. Private ownership 178
6.4.3. Foreign ownership 179
6.5. Sector structure 180
6.5.1. Agricultural sector 180
6.5.2. Mining 181
6.5.3 Industrial processing 184
6.5.4. Electrical power engineering and supplying water and gas, as well as other public utility activities 187
6.5.5. Construction 189
6.5.6. Sale of vehicles 191
6.5.7. Wholesale 194
6.5.8. Retail 197
6.5.9. Tourism and gastronomy sector 198
6.5.10. Transport and logistics 200
6.5.11. Communication 203
6.5.12. Financial intermediary 204
6.5.13. Business and specialized activities 209
6.6. Discussion and conclusions 210

7. SHAREHOLDING LINKS BETWEEN MANAGEMENT CENTERS 217
7.1. Detailed methodological problems 217
7.2. General regularities 221
7.2.1. General information about companies 221
7.2.2. Foreign control 227

http://rcin.org.pl

7.3. Types of activity 233
7.3.1. Mining 233
7.3.2. Industrial processing 235
7.3.3. Electrical power engineering 238
7.3.4. Construction 239
7.3.5. Retail 240
7.3.6. Transport and communication 244
7.3.7. Financial intermediary 245
7.3.8. Other specialized higher services 247
7.4. Conclusions 248

8. REGULARITIES AND MODELS WITHIN THE SPACE OF MANAGEMENT 251
8.1. Conceptual-theoretical frameworks and limitations 251
8.2. Regularities in economic locations of control functions with respect to settlement system 253
8.3. Capital links 258
8.4. Process of changes 261

9. RECAPITULATION AND SUGGESTIONS FOR FURTHER RESEARCH 265
9.1. Discussion of results and cognitive conclusions 265
9.2. Methodological conclusions 269
9.3. Practical conclusions 270
9.4. Review of the raised issues and suggestions for further research 272

REFERENCES 277

ECONOMIC CONTROL FUNCTIONS IN POLAND'S SPACE (SUMMARY) 310

http://rcin.org.pl

PRZEDMOWA

Przedstawiana praca jest studium z geografii społeczno-ekonomicznej, które pokrywa się częściowo swoim zakresem badawczym z innymi dyscyplinami naukowymi. Wymaga to na wstępie wyjaśnienia.

W ostatnich dekadach mamy do czynienia z niespotykanym dotychczas rozwojem badań nad najróżniejszymi aspektami życia społeczno-gospodarczego. Ocenia się, że w dobie współczesnej żyje i pracuje więcej badaczy, niż miało to miejsce łącznie we wcześniejszych okresach historycznych. Duża liczba podejmowanych tematów powoduje, że tymi samym zagadnieniami zajmuje się wielu przedstawicieli różnych nauk, często nie wiedząc o swoich dokonaniach. Dotyczy to również badań przestrzennych dotyczących form, zjawisk i procesów związanych z działalnością człowieka. W ostatnim półwieczu obserwuje się wzmożone zainteresowanie tą tematyką innych nauk, w szczególności socjologii i ekonomii. W rezultacie paradygmat badań przestrzennych przestał być wyłączną domeną geografii. W dodatku ciężar metodologiczny przenosi się z tradycyjnie pojmowanej nauki, jako zbioru rozróżnialnych, odrębnych dyscyplin, na rozwiązywanie konkretnych problemów, coraz częściej o charakterze utylitarnym. Można przypuszczać, że w przyszłości procesy konwergencji pomiędzy różnymi naukami geograficznymi, ekonomicznymi i społecznymi będą się nasilać.

Konsekwencją zazębiania się dyscyplin naukowych, takich jak geografia społeczno-ekonomiczna i ekonomia oraz nakładania się ich zakresów badawczych, jest rozwiązywanie wspomnianych problemów badawczych na gruncie odmiennych podejść koncepcyjno-teoretycznych. Nie zawsze daje to zadowalające efekty, szczególnie w sytuacji, gdy dany problem w jednej z dyscyplin jest już gruntownie rozpoznany i wyjaśniony. Dorobek metodologiczny i metodyczny geografii jest wielokrotnie ignorowany przez przedstawicieli innych nauk społecznych i ekonomicznych, ale podobnie geografowie bardzo często nie podejmują wysiłku, aby zaznajomić się z osiągnięciami z zakresu ekonomii i socjologii. Zaistniała sytuacja rodzi też oczywiste spory metodologiczne i koncepcyjno-teoretyczne. Opisane zjawiska wymagają dobrego przepływu informacji oraz podejmowania badań interdyscyplinarnych.

Nakładanie się zakresów badawczych w jeszcze większym stopniu ujawnia się podczas porównań warsztatu metodycznego. Dosyć często dochodzi do sytuacji, w której trudno jest pogodzić odrębność postępowania badawczego,

http://rcin.org.pl

ugruntowanego tradycją lub szkołą naukową. Te same zagadnienia w ramach różnych dyscyplin są badane w odmienny sposób i z naciskiem na inne aspekty.

Sformułowane powyżej kwestie, każą stawiać fundamentalne pytania o tożsamość i oryginalność badawczą poszczególnych nauk, w tym geografii. Czy w XXI wieku czeka je przełom metodologiczny i czy będą one przez to zupełnie inne, niż obecnie? W jakim stopniu przedstawiciele różnych dyscyplin zechcą ze sobą współpracować?

***

Oddawana do rąk Czytelnika praca nie stawia sobie za cel pogodzenia różnych podejść i koncepcji badawczych, gdyż na obecnym etapie rozwoju nauk geograficznych, społecznych i ekonomicznych nie jest to możliwe, a nie wiadomo też, czy kiedykolwiek będzie, pomimo wspomnianych procesów konwergencji. W pewnym stopniu jest to jednak studium interdyscyplinarne, gdyż przedmiotem badań jest przedsiębiorstwo i jego oddziaływanie na przestrzeń, leżące w spektrum zainteresowań wielu różnych dyscyplin naukowych.

W pracy autor świadomie czerpał głównie z dorobku metodologicznego geografii społeczno-ekonomicznej, gdyż wyszedł z założenia, że „przestrzenność" jest swego rodzaju paradygmatem lub zbiorem paradygmatów, który pozwolił geografii najlepiej spośród innych nauk, rozpoznać i wyjaśnić prawidłowości rozmieszczenia oraz przestrzennego oddziaływania zjawisk społeczno-gospodarczych na Ziemi. Nie oznacza to jednak marginalizacji innych dyscyplin badawczych, wręcz przeciwnie. Starano się wykorzystać ich doświadczenia, próbując zaadoptować wybrane zagadnienia, głównie z zakresu ekonomii i nauk o zarządzaniu, do dotychczasowego dorobku metodologicznego i metodycznego geografii społeczno-ekonomicznej.

***

Przedstawiana praca podsumowuje kilkuletnie badania autora nad strukturą przestrzenną gospodarczych funkcji kontrolnych i ogólnie, nad geografią przedsiębiorstw. Były one prowadzone w Zakładzie Geografii Miast i Ludności Instytutu Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania PAN im. Stanisława Leszczyckiego. Stąd też w tym miejscu pragnę podziękować wszystkim Osobom, które na różnych etapach badań przyczyniły się do jej ostatecznego kształtu. Podziękowania kieruję w pierwszej kolejności do prof. dr. hab. Grzegorza Węcławowicza, za wskazówki i uwagi w trakcie przygotowania pracy oraz za szczególną, przyjacielską życzliwość i wsparcie. Dziękuję też dr. Markowi Jerczyńskiemu, doc. dr. hab. Tomaszowi Komornickiemu, dr. Mariuszowi Kowalskiemu oraz dr. Markowi Więckowskiemu, którzy wnieśli uzupełnienia

http://rcin.org.pl

i życzliwe komentarze do pierwszej wersji pracy. Dziękuję także doc. dr. hab. Jerzemu Solonowi za pomoc w zakresie wykorzystania narzędzi statystycznych.

Słowa podziękowania kieruję również do recenzentów wydawniczych, geografa i ekonomisty – prof. dr. hab. Jana Łobody i prof. dr. hab. Andrzeja Cieślika, dzięki którym możliwe było wprowadzenie istotnych zmian do przygotowywanej publikacji. W szczególny sposób cenna okazała się dla mnie konfrontacja rezultatów badań z ekonomicznego punktu widzenia, gdyż uświadomiła mi konieczność weryfikacji nie tylko osiągniętych wyników, ale również podejść koncepcyjno-teoretycznych i metodycznych, w szerszym spektrum nauk społecznych i ekonomicznych. To co w geografii wydaje się być modelem, w ekonomii bywa nieraz ledwie „sformalizowanymi ramami konceptualnymi" i odwrotnie, wiele współczesnych wyjaśnień ekonomicznych związanych z przestrzenią geograficzną, przez geografów może być traktowanych jako wtórne lub banalne, gdyż zostało poczynionych już dawno temu.

Dziękuję ponadto redakcjom tygodników Gazeta Bankowa i Polityka za udostępnienie archiwów zawierających dane wykorzystane w pracy.

Na zakończenie pragnę serdecznie podziękować mgr Magdalenie Januszewskiej-Stępniak, która z ogromnym zaangażowaniem pomagała mi w różnego rodzaju pracach techniczno-organizacyjnych na poszczególnych etapach badań.

Za wszystkie wyniki badań i wyrażone opinie oraz wady i niedociągnięcia pracy odpowiadam oczywiście sam.

Warszawa, listopad 2007 *Przemysław Śleszyński*

http://rcin.org.pl

http://rcin.org.pl

1. WSTĘP

1.1. PRZESŁANKI BADAWCZE, ZAKRES TEMATYCZNY, SFORMUŁOWANIE PROBLEMU BADAWCZEGO I GŁÓWNYCH CELÓW PRACY

Przełom polityczny 1989 roku zapoczątkował intensywne przekształcanie dotychczasowej lub tworzenie nowej struktury przestrzennej gospodarki. W przeciągu pierwszych lat uległy zmianie niemal wszystkie ważniejsze ramy prawno-organizacyjne, wpływające na rozwój instytucjonalny podmiotów rynkowych. Przedsiębiorstwo, podporządkowane dotychczas, w dużym stopniu, władzy politycznej (poza sektorem drobnej wytwórczości), stało się w praktyce samodzielnym podmiotem. Proces ten dokonywał się w ciągu ostatnich dwóch dekad, co przyjmuje się jako okres transformacji (1989-2004).

W praktyce usamodzielnianie się polskich przedsiębiorstw było procesem bardziej złożonym i zapoczątkowanym jeszcze w latach 70. ubiegłego wieku. Jednak o ile przed 1989 rokiem zmiany te były powolne i ewolucyjne, wprowadzenie ustawy o działalności gospodarczej od stycznia 1989 roku spowodowało skokową, fundamentalną zmianę jakościową.

Prowadzenie badań nad przedsiębiorstwem i ich wpływu na otoczenie jest szczególnie ważne, jeśli weźmie się pod uwagę, że to właśnie one posiadają obecnie wielką władzę poprzez znaczny udział w organizacji gospodarki i życia społeczeństw. Władza ta przekłada się również na możliwości organizacji przestrzennej różnych działalności, inwestycji, kształtowania rynku pracy, a nawet rozwiązań legislacyjnych. Specjalistyczne rankingi podają, że bez uwzględnienia parytetu siły nabywczej, przychody co najmniej kilku największych firm światowych przewyższały w ostatniej dekadzie wartość polskiego Produktu Krajowego Brutto. W Polsce w 2004 roku dziesięć największych firm osiągnęło przychody prawie w takiej wysokości, jak przychody budżetu państwa. To właśnie największe przedsiębiorstwa, ze względu na ich zasoby finansowe i związane z tym możliwości inwestycyjne oraz kontrolowanie dużej części rynku pracy, w sposób najbardziej istotny kształtują przestrzeń pod względem ekonomicznym. Przedsiębiorstwa posiadają władzę gospodarczą, czyli gospodarcze funkcje kontrolne.

Sformułowanie podstawowego problemu badawczego wynika zatem nie tylko z uwzględnienia roli, jaką odegrała transformacja w nowej organizacji przestrzennej gospodarki kraju. Kluczowe znaczenie w tym procesie odegrały

http://rcin.org.pl

duże przedsiębiorstwa. Natomiast ze względu na podporządkowanie pewnym ramom legislacyjnym, aktywny udział miało państwo, a samo funkcjonowanie firm odbywało się w obrębie szerszych struktur przestrzenno-ekonomicznych. Duże firmy, ze względu na swój potencjał w gospodarce, wpływały też na przemieszczenia ludności (siły roboczej), związane z kształtowaniem się rynku pracy oraz stały się podstawowymi ogniwami, w sensie instytucjonalnym, przestrzeni gospodarczej w systemie wolnorynkowym.

Wyjaśnieniem roli, jaką odgrywają przedsiębiorstwa w organizacji przestrzeni, jest zatem wykrycie prawidłowości w obrębie ich rozmieszczenia oraz identyfikacja powiązań funkcjonalnych pomiędzy nimi. Ponieważ są one częścią obszerniejszego systemu społeczno-gospodarczego, konieczne jest znalezienie odpowiedzi na usytuowanie ośrodków zarządzania względem głównych innych elementów tego układu, zwłaszcza węzłów sieci osadniczej oraz odnalezienie dróg komunikacji (wymiany informacji, przepływów finansowych, itd.), a następnie określenie ich kierunku i siły. Zakłada się równocześnie *a priori*, że zbiór ośrodków zarządzania gospodarczego, które w tym miejscu wstępnie przyjmuje się jako miejsca koncentracji decyzji gospodarczych, stanowi pewną podprzestrzeń w obrębie przestrzeni ekonomicznej. Z tych względów wykorzystany powinien być dorobek koncepcyjno-teoretyczny, wypracowany na bazie nie tylko różnorodnych badań nad przedsiębiorstwem, ale również m.in. teorii lokalizacji i systemów osadniczych.

Biorąc pod uwagę powyższe przesłanki, zakres tematyczny pracy obejmuje badanie struktury przestrzennej lokalizacji siedzib zarządów dużych przedsiębiorstw w okresie transformacji (1989-2004). Analiza zawiera zarówno sam sposób ich umiejscowienia, względem istniejącego systemu osadniczego, jak też zmiany w czasie. Podjęta została również próba wyjaśnienia czynników lokalizacyjnych, efektem których jest określony sposób występowania siedzib w przestrzeni, dający się scharakteryzować w postaci wykrytych i opisanych prawidłowości.

Szczegółowe zakresy tematyczne pracy obejmują sformułowane niżej zagadnienia oraz próby udzielenia odpowiedzi na następujące pytania badawcze:

1) Rozwój gospodarczych funkcji kontrolnych w Polsce w przededniu transformacji:
   a) jaka była struktura przestrzenna ówczesnych ośrodków zarządzania gospodarczego?
   b) jaki był stopień centralizacji podejmowanych decyzji, w jakich rodzajach działalności był największy i dlaczego?
   c) jaki to miało wpływ na zmiany gospodarczych funkcji kontrolnych po 1989 roku?

http://rcin.org.pl

2) Główne kierunki przemian gospodarczych funkcji kontrolnych na tle struktury administracyjno-osadniczej kraju w latach 1989-2004:
   a) czy w okresie transformacji w strukturze przestrzennej ośrodków zarządzania nastąpiła decentralizacja czy centralizacja?
   b) jeśli tak, to w jakich rodzajach działalności, własności, formy organizacyjnej, itd? I w jakim stopniu?
   c) jaki jest wpływ kapitału zagranicznego oraz jaki jest stopień penetracji przedsiębiorstw międzynarodowych w kontekście globalizacji i integracji z Unią Europejską?
3) Stan rozwoju struktury przestrzennej ośrodków zarządzania gospodarczego i powiązania pomiędzy nimi:
   a) jaka jest struktura przestrzenna ośrodków zarządzania i czy nawiązuje ona do sieci administracyjnej, osadniczej oraz cech rozwoju społeczno-gospodarczego?
   b) czy istnieją prawidłowości w strukturze przestrzennej powiązań własnościowych?
   c) jeśli tak, to jaka jest struktura sieci tych powiązań pomiędzy poszczególnymi ośrodkami zarządzania?
   d) czy sieci te nawiązują do znanych powiązań w sferze społeczno-gospodarczej – transportowych, infrastrukturalnych, przepływu osób, dóbr, usług, informacji, itd?
   e) jakie może mieć znaczenie ewentualna odmienność struktury przestrzennej tych sieci na rozwój gospodarczy i regionalny?

Pierwsze dwa zagadnienia i zawarte w nich szczegółowe problemy (pytania) badawcze charakteryzują się zmiennością w czasie, trzeci dotyczy stanu w danym okresie. Zakłada się, że ten stan jest uwarunkowany wynikiem przemian w czasie, a rozpoznanie przemian pod względem zachodzących prawidłowości umożliwia wyjaśnienie ukształtowania się struktury przestrzennej ośrodków zarządzania gospodarczego i powiązań pomiędzy nimi.

Główne cele pracy można określić jako poznawcze (które uważa się w pracy za podstawowe), metodyczne i praktyczne (utylitarno-wdrożeniowe). Cele poznawcze to przede wszystkim:

1) rozszerzenie wiedzy o strukturze przestrzennej gospodarczych funkcji kontrolnych w Polsce;
2) identyfikacja powiązań pomiędzy ośrodkami decyzyjnymi, stanowiąca również rozwinięcie i uszczegółowienie znanej dotychczas struktury powiązań społeczno-gospodarczych;

http://rcin.org.pl

3) konstrukcja modeli (schematów) struktury przestrzennej gospodarczych funkcji kontrolnych oraz klasyfikacji ośrodków zarządzania.

Z kolei cel metodyczny określa się jako rozwinięcie metodyki badań gospodarczych funkcji kontrolnych i ośrodków zarządzania w aspekcie przestrzennym przy niemal zupełnym braku prowadzonych obecnie analiz w tym zakresie w Polsce. W szczególności dotyczy to sposobów pomiaru badanego zjawiska. Można też wymienić cel praktyczny, którym jest dostarczenie ośrodkom planistyczno-strategicznym i administracyjnym szczegółowej informacji o procesach zachodzących w obrębie przestrzeni zarządzania, szczególnie w powiązaniu z istniejącą siecią osadniczo-administracyjną oraz wskazanie, jaki to powinno mieć wpływ na prowadzenie polityki regionalnej i przestrzennej.

W przypadku gospodarczych funkcji kontrolnych, czyli funkcji zarządzania, związanych z występowaniem i oddziaływaniem w przestrzeni siedzib dużych przedsiębiorstw, zachodzi potrzeba bardziej wyczerpującego ich określenia. Dlatego wśród celów pracy można wymienić sformułowanie zarysu koncepcji gospodarczych funkcji kontrolnych. Nie jest to jednak zasadniczy cel pracy, który, w przypadku jego rozwinięcia, można byłoby traktować jako metodologiczny, ale raczej sprecyzowanie ram koncepcyjnych, pomocnych dla opisu i objaśnienia struktury przestrzennej ośrodków zarządzania gospodarczego w Polsce, ich oddziaływania i zmian w czasie.

1.2. HIPOTEZY BADAWCZE

Obserwowane skupienie dużej liczby siedzib zarządów firm w Warszawie zostało odziedziczone po ustroju socjalistycznym oraz polityce centralnego planowania i zarządzania, w którym silna funkcja polityczno-administracyjna zlokalizowana w stolicy determinowała powstawanie ośrodków zarządzania gospodarczego. Drugim ważnym powodem lokalizacji zarządów jest atrakcyjność największych w Polsce aglomeracji, zwłaszcza warszawskiej, powiązana z napływem kapitału zagranicznego i rozwojem firm o tym udziale. Warszawa pozostaje główną „bramą" („oknem na świat" lub „witryną Europy"), najważniejszym miejscem styku Polski z gospodarką światową.

Przejście z gospodarki nakazowo-rozdzielczej do gospodarki wolnorynkowej powoduje zmiany ilościowe i jakościowe w rozmieszczeniu przestrzennym gospodarczych funkcji kontrolnych oraz w systemie powiązań między nimi. Rozpad jednych struktur i wykształcenie się nowych odbywa się z różnym natężeniem i w różnym czasie, lecz nie dynamika zdarzeń jest tutaj najistotniejsza. Transformacja jednego układu w drugi jest rozróżnialna nie tylko na podstawie sumy różnic pomiędzy stanem wyjściowym i końcowym. Istotą zmian

http://rcin.org.pl

organizacji przestrzennej jest uzyskanie nowej jakości poprzez zmiany struktury, czyli układu poszczególnych elementów. Na podstawie literatury, głównie z zakresu geografii społeczno-ekonomicznej, przedstawionej obszerniej w dwóch kolejnych rozdziałach pracy, można sformułować następujące główne hipotezy badawcze:

1) Struktura przestrzenna gospodarczych funkcji kontrolnych w okresie transformacji kształtuje się w kierunku zdecentralizowanego modelu hierarchicznego, co wynika z dostosowania się do gospodarki wolnorynkowej i policentrycznego systemu osadniczego.
2) Struktura przestrzenna gospodarczych funkcji kontrolnych w okresie transformacji kształtuje się w kierunku scentralizowanego modelu hierarchicznego (biegunowego) opartego na Warszawie, co wynika z inercji zarządzania gospodarczego.
3) Funkcjonowanie gospodarki polskiej w układzie międzynarodowym, głównie wskutek napływu kapitału inwestycyjnego, wprowadza lub intensyfikuje sieciowy charakter powiązań.

Dwie pierwsze hipotezy są związane z sytuacją w ramach systemu krajowego, trzecia dotyczy powiązań w szerszym układzie międzynarodowym. Stąd też konstruując możliwe scenariusze zdarzeń, pierwsza i druga z wymienionych są równorzędne i niejako alternatywne (konkurencyjne), trzecia ma charakter dopełniający (komplementarny). Rozszerzenie powyższych hipotez można opisać za pomocą dwóch scenariuszy zdarzeń, w których zawarte są dalsze twierdzenia o niższej randze:

1) W wyniki rozpadu dotychczasowych struktur, powstaje nowa organizacja przestrzenna zarządzania gospodarczego, polegająca na hierarchicznym układzie funkcji kontrolnych, zgodnie z teorią ośrodków centralnych, gdzie funkcje wyższego rzędu (działalności zaawansowane pod względem organizacyjnym i technologicznym) są związane z wyższymi stopniami hierarchii osadniczej. Jest to wyraz dostosowania się przedsiębiorstw do nowej sytuacji społeczno-ekonomicznej. Napływ kapitału zagranicznego powoduje „wprzęgnięcie" systemu osadniczego do europejskich i światowych powiązań gospodarczych, które mają charakter sieciowy. Wraz z upływem czasu różnice w koncentracji i specjalizacji sieci zmniejszają się i spadają odległości (zmniejszają się różnice) pomiędzy poszczególnymi stopniami hierarchicznymi, zwłaszcza w stosunku do Warszawy. Rezultatem zmian jest stopniowe wykształcanie się struktury policentrycznej, zgodnie z potencjałem ludnościowo-gospodarczym Polski, względnie zmniejszanie się monocentryczności układu. Obejmuje to zarówno lokalizację siedzib, jak również powiązania na różnych szczeblach

http://rcin.org.pl

hierarchicznych. Z punktu widzenia rozwoju regionalnego w układzie krajowym jest to proces pożądany.

2) Powstawanie nowej organizacji przestrzennej ma charakter dostosowania się (adaptacji przestrzennej) do istniejących struktur zarządzania, usytuowanych głównie w Warszawie. Wynika to z inercji przestrzennej oraz dużego oporu w zmianach struktury społeczno-gospodarczej ośrodków administracyjno-osadniczych, w tym znacznej przewagi Warszawy jako miejsca skupienia władzy publicznej i dotychczas wykształconych sieci powiązań biznesowych, umożliwiających łatwiejszy dostęp do informacji, instytucji, specjalistycznej kadry, itd. W efekcie następuje koncentracja gospodarczych funkcji kontrolnych i ich specjalizacja. Powiązania funkcjonalne koncentrują się wokół małej liczby ośrodków, w sytuacji ekstremalnej jest to głównie jeden dominujący ośrodek (stołeczny). Napływ kapitału zagranicznego i związana z tym lokalizacja siedzib zarządów postępują podobnie – z tendencją do koncentracji na najwyższych szczeblach hierarchicznych, a układ powiązań przyjmuje charakter biegunowy. Rezultatem zmian jest utrzymanie się lub pogłębianie struktury monocentrycznej całego układu, a tym samym polaryzacja gospodarcza. Z punktu widzenia rozwoju regionalnego w układzie krajowym jest to proces negatywny.

1.3. UKŁAD PRACY I METODY BADAŃ

W schemacie postępowania badawczego wydzielono trzy grupy zagadnień:

1) identyfikację ośrodków zarządzania, struktur przestrzennych i procesów zachodzących w przestrzeni ekonomicznej;
2) wyjaśnienie przyczyn, które powodują tworzenie się określonych ośrodków i struktur przestrzennych;
3) analizę tych procesów służącą uogólnieniu i konstrukcji klasyfikacji ośrodków i modeli (schematów) przestrzeni zarządzania.

Praca składa się z kilku części, nawiązujących do powyższego schematu. W części wstępnej (rozdz. 1) sformułowano problem, cele i hipotezy badawcze oraz przedstawiono główne założenia metodyczne. W rozdziale 2 dokonano przeglądu istniejących badań w zakresie geografii przedsiębiorstw i gospodarczych funkcji kontrolnych. Następnie punktem wyjścia do analizy empirycznej stałą się interpretacja istniejących koncepcji pod kątem ich zastosowania w analizach gospodarczych funkcji kontrolnych (rozdz. 3). Ponieważ specyfika zarządzania gospodarczego polega na różnorodności lokalizacji i powiązań, konieczne było pewne ich usystematyzowanie. Na początek przedstawiono

http://rcin.org.pl

kwestie najogólniejsze (przestrzeń geograficzna, region), następnie podstawowe zagadnienia z zakresu lokalizacji i powiązań funkcjonalnych oraz elementów teorii organizacji i zarządzania. Dały one podstawy do wyprowadzenia i sformułowania głównych pojęć, w tym przestrzeni zarządzania. Na zakończenie rozważań teoretycznych skonstruowano ogólny model (schemat) przestrzeni zarządzania, który stanowi swego rodzaju porządkujące ramy koncepcyjne dla dalszych badań.

Główną część pracy zajmuje analiza empiryczna. Najpierw przedstawiono wewnętrzne i zewnętrzne uwarunkowania rozwoju funkcji kontrolnych, przede wszystkim takie, jak restrukturyzacja i prywatyzacja oraz napływ kapitału zagranicznego (rozdz. 4). Stworzyło to możliwości do lepszego objaśniania procesów zmian w lokalizacji siedzib firm, a tym samym koncentracji i dekoncentracji gospodarczej funkcji kontrolnej (rozdz. 5). W kolejnych rozdziałach uwaga została skupiona na szczegółowej lokalizacji siedzib w jednym przekroju czasowym (rozdz. 6) oraz, w podobnej konwencji, powiązań właścicielskich[1] (rozdział 7).

Efektem przeprowadzonych analiz jest konstrukcja modeli (schematów) zarządzania: cząstkowych (w poszczególnych rozdziałach) oraz bardziej syntetycznych (rozdz. 8)[2]. Podsumowanie (rozdz. 9) zawiera najważniejsze, syntetyczne wnioski poznawcze, metodyczne i praktyczne oraz propozycje dalszych badań.

Ze względu na tematykę opracowania, w tekście używa się bardzo często sformułowań koncentracja i dekoncentracja oraz centralizacja i decentralizacja. Nie są to pojęcia zamienne. Pierwsze dwa są rozpatrywane w odniesieniu do struktury przestrzennej, a kolejne – w stosunku do funkcji. A zatem koncentracji lub dekoncentracji używa się w odniesieniu do stanu lub procesu zmieniającego elementy jakiegoś układu, np. fizycznie istniejących, w sensie infrastruktury, siedzib zarządów. Pojęcie centralizacji i decentralizacji stosowane jest w przypadku objaśniania zmian funkcji, czyli relacji pomiędzy dwoma elementami, najczęściej posiadającej własność wpływu.

Specyfika badanego problemu sprawiła, że praca musiała czerpać z różnorodnych źródeł koncepcyjno-teoretycznych, mieszczących się jednak w podstawowym nurcie zainteresowań badawczych geografii społeczno-ekonomicznej,

---

[1] W nomenklaturze prawnej wyróżnia się własność, będącą z definicji ogólnym prawem rzeczowym oraz właścicielstwo, będące konkretnym tytułem prawnym, np. posiadania akcji przedsiębiorstwa. Dlatego też w pracy używa się tego drugiego określenia (kontrola właścicielska), które wydaje się lepiej oddawać sens gospodarczych funkcji kontrolnych, opierających się na relacjach pomiędzy firmami.

[2] Kwestia tego, czy wykryte prawidłowości można nazwać modelem lub też nie, została przedstawiona na początku rozdziału 8.

http://rcin.org.pl

w tym osadnictwa i ludności. Największą uwagę starano się skupić na objaśnieniu prawidłowości w ramach obserwowanych zjawisk i procesów. Stąd też wiele bardziej ogólnych wniosków zawarto w poszczególnych częściach empirycznych. Ponieważ jednym z celów pracy jest ukazanie nowych, niezbadanych dotychczas zagadnień (nie tylko zresztą w geografii), starano się też zamieścić, w granicach rozsądku, odpowiedni materiał statystyczny i ilustracyjny, który sam w sobie może stanowić źródło dalszych analiz.

Przyjęto kilka kryteriów doboru metod. Były one związane zarówno ze specyfiką przedmiotu badań, jak też zakresem czasowym oraz ilościowym. Ponieważ podstawowym zadaniem było zbadanie stanu i dynamiki koncentracji (rozproszenia) gospodarczych funkcji kontrolnych względem różnych elementów i stopni układu osadniczego oraz ich wzajemnych powiązań, metodyka badań musiała uwzględniać dorobek zarówno geografii ekonomicznej, geografii osadnictwa i ludności, ale także ekonomii. Stąd też nastąpiło wykorzystanie podstawowych mierników ekonomicznych oraz przestrzennych (w sensie zróżnicowania przestrzennego). Równocześnie wielkość (liczebność) i szczegółowość materiałów źródłowych wymagała zastosowania pewnych podstawowych metod statystycznych. Tak więc do zastosowanych sposobów pomiaru i analizy należą:

1) mierniki wielkości przedsiębiorstw i poszczególnych ośrodków zarządzania gospodarczego, ujmowane przez podstawowe dane charakteryzujące wielkość: liczbę przedsiębiorstw, przychody z całokształtu działalności oraz liczbę zatrudnionych;
2) mierniki struktury przedsiębiorstw (ilościowo-jakościowe): względny (relatywny) i bezwzględny (absolutny) udział poszczególnych sektorów własnościowych, wielkościowych i rodzajowych oraz relacje pomiędzy tymi składnikami w czasie;
3) mierniki koncentracji i rozproszenia przestrzennego: udział danej kategorii względem poszczególnych elementów i stopni hierarchicznych systemu administracyjno-osadniczego, iloraz lokalizacji względem potencjału ludnościowego;
4) mierniki i metody analizy statystycznej, dotyczące:
   a) struktury zbioru (średnia, mediana, itp.);
   b) prawidłowości w zakresie współwystępowania i współzależności (korelacja, regresja);
   c) koncentracji i rozproszenia (udział procentowy, krzywa Lorentza, wspomniany iloraz lokalizacji, który jest miarą przestrzenno-statystyczną);

http://rcin.org.pl

d) klasyfikacji i grupowania, wykorzystujące analizę podobieństwa (analizy klasterowe, m.in. metoda Warda);

5) metody kartograficzne (kartogram, kartodiagram).

Metody te są dobrze znane i ugruntowane w literaturze geograficznej (zob. m.in. Chojnicki i Czyż 1973; Chojnicki 1977; Parysek i Wojtasiewicz 1979; Parysek 1982; Paszyński 1999) i traktowane jako podstawowe, zatem z oczywistych względów nie wymagają w tym miejscu szczegółowego objaśnienia. Ponadto w opracowaniu celowo starano się unikać zaawansowanych metod statystycznych, gdyż nie wymagała tego specyfika przedmiotu badań oraz weryfikacja postawionych hipotez badawczych. Ważne natomiast okazało się wypracowanie sposobów i zaproponowanie pomiaru badanych zjawisk, czyli mierników siły, natężenia i kierunku oddziaływania gospodarczych funkcji kontrolnych. Potrzebne są w tym miejscu bardziej szczegółowe wyjaśnienia.

Po pierwsze, o specyfice przedsiębiorstwa stanowi jego działalność w warunkach rynkowych, czyli osiąganiu dochodów i ponoszeniu kosztów. Z czysto ekonomicznego punktu widzenia znacznie mniej istotny jest czynnik ludzki, gdyż logika działania firmy opiera się przede wszystkim na osiąganiu zysku, warunkującego przetrwanie i rozwój firmy na rynku. Przy takim pojmowaniu przedsiębiorstwa czynnik ludzki jest jedną ze składowych działania systemu. Nie należy traktować tego podejścia bezkrytycznie, gdyż podstawową jego wadą jest nadmiernie eksponowany ekonomizm. Natomiast dużą zaletą przyjęcia miernika finansowego jest jego uniwersalność i porównywalność, gdyż w gospodarce rynkowej pieniądz jest środkiem bardzo dobrze (niemal idealnie) wymienialnym.

Po drugie, powiązania ekonomiczne działalności człowieka w przestrzeni należą do najsilniejszych i równocześnie najtrudniejszych do zbadania. Przyczyną jest tutaj nie tyle trudność zdefiniowania tych powiązań (zakłada się bowiem *explicite* istnienie zarówno przestrzeni ekonomicznej, jak i powiązań, tych ostatnich zgodnie z klasycznym, słownikowym rozumieniem), co raczej brak dobrych cząstkowych mierników oraz utrudniony dostęp do wiarygodnych i szczegółowych danych źródłowych, zwykle objętych tajemnicą handlową i bankową.

Biorąc pod uwagę powyższe przesłanki, z punktu widzenia pomiaru działalności przedsiębiorstwa jako instytucji zarządzającej, najważniejsza wydaje się odpowiedź na pytanie o wielkość (wartość) ekonomiczną i strukturę organizacyjną. Pierwsze z zagadnień powinno być mierzone skalą wpływu (kontroli), to jest wielkością zgromadzonych kapitałów, sumą przychodów w danym przedziale czasowym lub liczbą kontrolowanych pracowników (w sensie kontroli rynku pracy). Z kolei struktura organizacyjna to najogólniej całokształt

http://rcin.org.pl

elementów wraz z ich wzajemnymi powiązaniami. Implikuje to badanie struktury zarządzania z punktu widzenia zarówno podziału władzy i kompetencji, jak też integracji całości. Zarówno w jednym, jak i drugim aspekcie konieczne jest wzięcie pod uwagę liczby elementów wchodzących w skład układu, sposobu uporządkowania (np. hierarchiczności), rodzaju i stopnia wykształcenia więzi organizacyjnych, itd. Są to cechy właściwe dla większości badanych układów przestrzennych, zatem oryginalnością metodyczną, odróżniającą ją od innych podejść, będzie w tym przypadku koncentracja uwagi na właściwościach władzy i delegacji uprawnień zarządczych.

Przyjmując najogólniejszą roboczą definicję powiązań ekonomicznych jako tych, które dotyczą produkcji, dystrybucji oraz konsumpcji dóbr i usług, zaproponowano uwzględnienie wskaźników ekonomicznych związanych przede wszystkim z obiegiem pieniądza. Sugeruje to wybór wskaźników uwarunkowanych z jednej strony przepływami lub zależnościami finansowymi, a z drugiej strukturą przestrzenną firm, czyli powiązaniami organizacyjno-własnościowymi.

W nurcie geografii ekonomicznej związanym z analizą struktury przestrzennej finansów stosuje się mierniki związane z przepływem pieniądza oraz zależnościami w obrębie organizacji przestrzennej przedsiębiorstw. Podstawą możliwości szczegółowego prześledzenia oraz analizy stanu i rozwoju powiązań funkcjonalnych jest posiadanie odpowiednich danych dotyczących badanych przedsiębiorstw. Ze względu na specyfikę przedmiotu badań, jak i na tajemnicę handlową, nie jest możliwe otrzymanie danych o rzeczywistych przepływach finansowych, np. realizacji przez poszczególne firmy umów handlowych, rachunków, przelewów itd. Stąd też proponuje się wykorzystanie takich mierników, jak powiązania portfelowe akcjonariatu (udział przedsiębiorstwa *A* z miasta *X* w przedsiębiorstwie *B* z miasta *Y*).

Opisany miernik niestety obarczony jest pewnym błędem, którego z technicznego punktu widzenia nie sposób lub niezwykle trudno jest wyeliminować. Otóż istotą funkcji kontrolnej jest realny wpływ, tymczasem ujawniana struktura akcjonariatu nie zawsze odzwierciedla faktyczny wpływ na działalność przedsiębiorstwa. Zgodnie z kodeksem prawa handlowego istnieje bowiem pojęcie akcji uprzywilejowanych, których posiadanie przez danego akcjonariusza gwarantuje większy wpływ na podejmowane decyzje, niż wynikałoby to z udziału procentowego.

Objaśnienie jest konieczne także w przypadku objęcia badaniami przychodów z całokształtu działalności dla jednego roku. Z rachunkowego punktu widzenia jest to najpoprawniejsze rozwiązanie, gdyż wszystkie firmy traktują rok obrachunkowy, zaczynający się w większości 1 stycznia, jako podstawę do analiz ekonomicznych. Nie można jednak przy tym wykluczyć pewnej przy-

http://rcin.org.pl

padkowości, gdyż firmy w różnych latach mają różne wyniki finansowe. Ponieważ badany jest niemal cały zbiór największych firm, stąd też, podobnie jak w spisie powszechnym, przeprowadzanym także w przypadkowym (choć dobranym według ścisłych kryteriów) momencie, jest to redukowalne, a suma otrzymanych wskaźników składa się na całościowy obraz.

W analizie struktury własnościowej, wielkościowej i rodzajowej przedsiębiorstw zastosowano podział na klasyczne, podstawowe kategorie, związane ze specyfiką przedsiębiorstw. Wykorzystana została Polska Klasyfikacja Działalności (PKD), ale niejednokrotnie zastosowany w niej podział musiał być modyfikowany w zależności od potrzeb lub dostępności danych źródłowych. Przykładowo, często miała miejsce sytuacja, gdy wydzielona sekcja PKD była mało lub zbyt liczna, stąd występowała konieczność agregowania lub dzielenia jej na mniejsze części (np. działy PKD). Zwykle stosowany był podział na przedsiębiorstwa sektora rolniczego (sekcje A i B), górniczego (C), przetwórstwa przemysłowego (D), energetycznego (E), budowlanego (F), handlowego (G), turystyczno-gastronomicznego (H), komunikacyjnego (I), finansowego (J) oraz innych usług wyższego rzędu (K, M, N, O), przy czym niektóre sektory musiały być modyfikowane. Przykładowo, każdorazowo z sekcji D wyłączano część działu 22, w którym znajdowały się wydawnictwa i przesuwano je do sektora usług wyższego rzędu. Podobne korekty dotyczyły turystyki, gdzie konieczne było włączenie części sekcji I (biura turystyczne) i N (uzdrowiska), a także sekcji E, do której włączano przedsiębiorstwa komunalne z sekcji O.

W przypadku podziału wielkościowego (wysokość obrotów handlowych) konieczne było arbitralne przyjmowanie klas wielkości. Natomiast podział na kategorie własnościowe obejmował podstawowe jej rodzaje: publiczną (państwową i komunalną) i prywatną. Tę ostatnią kategorię zróżnicowano na kapitał prywatny polski i zagraniczny. Ponieważ własność spółki jest często zróżnicowana, konieczne były też arbitralne ustalenia, i tak, jeśli kapitał w danej firmie nie był w całości jednego rodzaju, znaczenie w ostatecznym przyporządkowaniu miała jego większościowa lub dominująca pozycja. Opisana zasada dotyczyła analiz związanych z występowaniem firm na różnych obszarach przestrzennych. Natomiast zróżnicowanie jednej firmy na wiele własności było możliwe (i konieczne) w przypadku badań powiązań akcjonariatu.

Szczegółowego wyjaśnienia wymaga dobór jednostek przestrzennych, będących przedmiotem analizy. Delimitacja obszaru badań, jak też jego podział na mniejsze elementy, które były przedmiotem późniejszej analizy jest bowiem jednym z najważniejszych zagadnień metodycznych. Zły dobór obszarów cząstkowych uniemożliwia często przeprowadzenie poprawnych analiz i tym samym otrzymanie prawidłowych wyników, tj. zgodnych z rzeczywistością lub umożliwiających przyjęcie lub odrzucenie zakładanej hipotezy. Klasycznym

http://rcin.org.pl

przykładem jest tutaj niezgodność pomiędzy jednostkami przestrzennymi rozumianymi jako obszar (zakres) poznania, narzędzie badania i instrument działania, sformułowana w teorii regionu ekonomicznego przez prof. K. Dziewońskiego w latach 60 ubiegłego wieku. Tak więc przyjęcie obszarów cząstkowych analizy musiało uwzględniać różne podejścia, a przede wszystkim pogodzić obszary problemowe (w sensie sformułowania problemu badawczego i tematyki badań, a nie występowania jakichś kłopotów czy trudności) z systematyką statystyczną, umożliwiającą pozyskanie i wprowadzenie danych do analizy.

Ponieważ istotą podjętych badań jest identyfikacja prawidłowości w obrębie zbioru gospodarczych funkcji kontrolnych, zaistniała konieczność takiego podziału przestrzennego, który umożliwiałby przeprowadzenie różnorodnych porównań. W pierwszej kolejności narzuca się podział na poszczególne miasta, jednak jest on zbyt liczny (886 jednostek w 2005 roku). Zgodnie z przyjętymi hipotezami badawczymi, konieczne było przyjęcie pewnego uporządkowanego zbioru jednostek, który umożliwiałby dokonanie porównania cech opisujących i charakteryzujących gospodarcze funkcje kontrolne. Najwłaściwszym wydało się wydzielenie kilku kategorii administracyjno-osadniczych, jednak istniejący podział administracyjno-terytorialny jest zaledwie trójstopniowy, co intuicyjnie wydaje się zbyt małą liczbą. Po drugie, obowiązuje on dopiero od 1999 roku, a przyjęte ramy czasowe opracowania sięgają całego okresu transformacji (1989-2004). Zdecydowano się zatem na dodatkowe wyróżnienie kilku stopni pośrednich, uwzględniających zarówno wcześniejsze uwarunkowania administracyjne, jak i współczesne procesy (choć te drugie są w dużej mierze również związane z historią osadniczą i gospodarczą). Przyjęto podział na 7 kategorii ośrodków (w dalszej części pracy będą używane zamiennie sformułowania stopnie lub szczeble hierarchiczne):

1) stołeczny (metropolia warszawska);
2) pozostałe metropolitalne (Gdańsk, Katowice, Kraków, Łódź, Poznań, Szczecin, Wrocław);
3) pozostałe wojewódzkie (Białystok, Bydgoszcz, Gorzów Wielkopolski, Kielce, Lublin, Olsztyn, Opole, Rzeszów, Toruń, Zielona Góra);
4) pozostałe grodzkie powiatowe (są one w dużej części największymi ośrodkami wojewódzkimi w podziale administracyjnym z lat 1975-1998);
5) pozostałe powiatowe;
6) pozostałe miejskie;
7) obszary wiejskie (inne miejscowości).

W badaniach regionów i systemów miejskich (w tym zwłaszcza obszarów metropolitalnych) przyjmuje się, że funkcje zewnętrzne, związane z obsługą jakiegoś obszaru, zwłaszcza na najwyższych szczeblach hierarchicznych, pełni

http://rcin.org.pl

nie tylko miasto, ale także jego strefa zewnętrzna. W przypadku funkcji metropolitalnych, do których zaliczają się gospodarcze funkcje kontrolne największych przedsiębiorstw, jest to obszar metropolitalny (Wolaniuk 1999; Gawryszewski i in. 1998; Śleszyński 2003)[3]. Tak więc przyjęto, że w skład najwyższych kategorii hierarchicznych wejdą ich strefy zewnętrzne (podmiejskie). Istotnym problemem było tutaj wyznaczenie tych stref, jednak z pomocą przyszły ostatnie osiągnięcia badawcze programu ESPON 1.4.3[4], w którym m.in. zdelimitowano Funkcjonalne Obszary Miejskie (*Functional Urban Areas, FUA's*). Delimitacja uwzględniała takie kryteria, jak gęstość zaludnienia i wielkości liczby mieszkańców (były one podstawowe dla wyznaczenia rdzeni) oraz natężenia przedsiębiorczości, udziału usług wyższego rzędu, w tym dla biznesu (sekcje J i K według Polskiej Klasyfikacji Działalności), udziału pracujących w usługach (w tym w sektorze rynkowym) oraz udziału ludności z wykształceniem wyższym (które z kolei posłużyły do wyznaczenia stref zewnętrznych). Podstawowe charakterystyki tych kategorii przedstawiono w tabeli 1, a obraz kartograficzny na rycinie 1.

Tabela 1. Charakterystyka społeczno-gospodarcza kategorii (stopni, szczebli) administracyjno-osadniczych wydzielonych na potrzeby badań (2004).

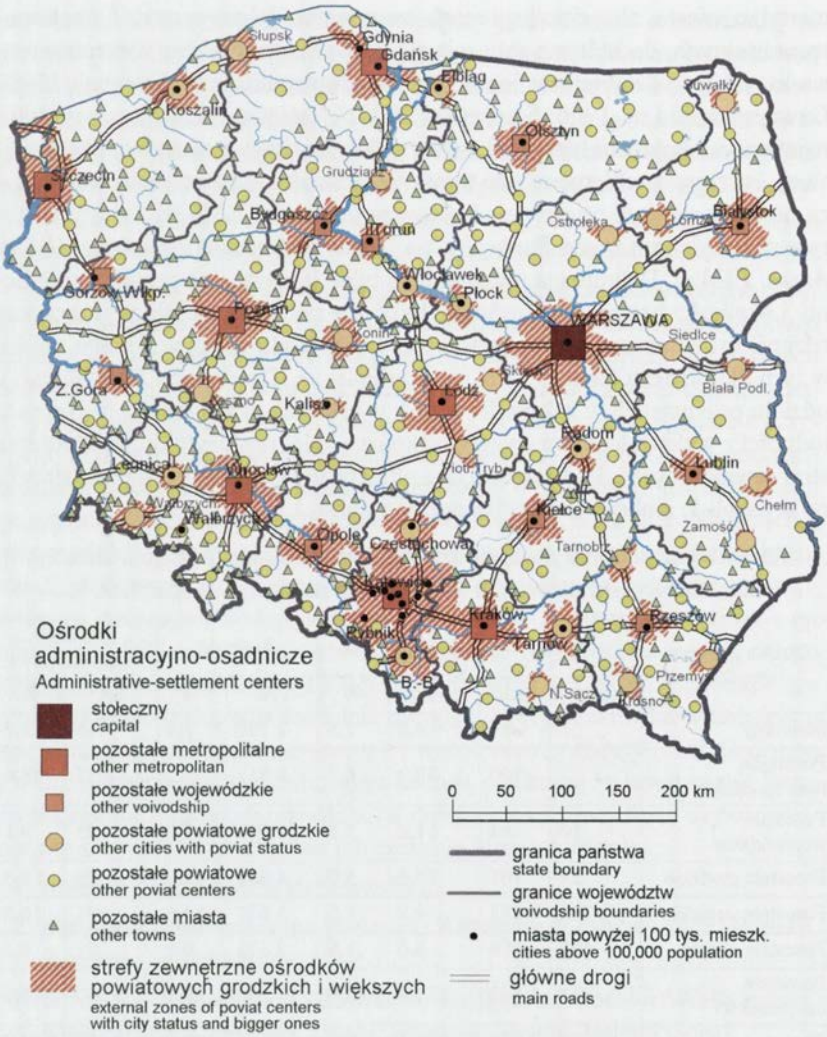
Nazwa kategorii ośrodków	Liczba		Powierzchnia		Ludność		Podmioty gospodarcze	
	jednostek	gmin	tys. km^2	%	tys.	%	tys.	%
Stołeczny	1	57	4,5	1,5	2 785	7,3	418	11,7
Pozostałe metropolitalne	7	190	19,2	6,1	8 812	23,1	1 017	28,4
Pozostałe wojewódzkie	10	82	11,0	3,5	3 020	7,9	325	9,1
Pozostałe grodzkie	28	165	15,8	5,0	4 532	11,9	438	12,3
Pozostałe ziemskie	224	163	4,9	1,6	5 572	14,6	601	16,8
Pozostałe miasta	408	159	5,6	1,8	2 313	6,1	221	6,2
Pozostałe miejscowości	1*	1 662	251,6	80,5	11 140	29,2	557	15,6
Razem	679	2 478	312,7	100,0	38 174	100,0	3 577	100,0

* obszar wiejski traktowany jako całość.

[3] Wyróżnienie podsystemu aglomeracji (a nie np. tylko największych miast) było obecne również w badaniach krajowego systemu osadniczego już w latach 70. ubiegłego wieku w pracach K. Dziewońskiego.

[4] Program realizowany w Instytucie Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania PAN w latach 2005-2007 w składzie: prof. dr hab. Piotr Korcelli (kierownik projektu), doc. dr hab. Tomasz Komornicki, dr Ewa Korcelli-Olejniczak, dr Przemysław Śleszyński. Piszący te słowa wraz z prof. P. Korcellim był autorem delimitacji Funkcjonalnych Obszarów Miejskich.

http://rcin.org.pl



Ryc. 1. Struktura i położenie kategorii administracyjno-osadniczych wydzielonych na potrzeby badań.

Structure and location of administrative-settlement categories designated for the research needs.

Pod względem technicznym w analizach wykorzystano oprogramowanie MapInfo Professional 7.8 (analizy kartograficzne, przekształcenia na zbiorach), Past (metody klasyfikacyjne), Curve Expert 1.38 (regresje zmiennych)

http://rcin.org.pl

oraz Microsoft Excel (proste obliczenia matematyczno-statystyczne, np. korelacje i ilorazy lokalizacji). Analizy kartograficzne, matematyczne i statystyczne związane były ze specyfiką poszczególnych etapów badań. W przypadku niektórych bardziej zaawansowanych narzędzi objaśniono je także w odpowiednich partiach tekstu lub w przypisach.

Wraz z postępem badań powstawała szczegółowa baza kartograficzno-statystyczna. Jest ona bardzo obszerna i ze zrozumiałych względów nie może być w przedstawianej pracy zamieszczona w całości. Ponieważ baza ta ma istotny walor źródłowo-dokumentacyjny, opracowane dane mogą posłużyć w przyszłości do kolejnych badań, nie tylko z zakresu geografii przedsiębiorstw.

Na zakończenie zagadnień metodycznych przedstawia się zakres czasowy badań. Wśród politologów, socjologów i ekonomistów dość powszechny jest pogląd, że okres transformacji wyznaczają dwie cezury czasowe. Punktem początkowym są częściowo wolne wybory z czerwca 1989 roku (w wymiarze gospodarczym jest to wprowadzenie podstawowych zasad rynkowych z początkiem tegoż roku), a punktem kończącym – przystąpienie Polski do struktur Unii Europejskiej w maju 2004 roku. Wybór roku 2004 jako kończącego zakres badań został więc podyktowany faktem, że był to rok przełomowy, w którym firmom przyszło funkcjonować w dużej mierze jeszcze przed formalnym wejściem Polski do struktur Unii Europejskiej. Zamyka to niejako okres transformacji i jest dobrą cezurą do badań porównawczych. Drugim, choć nie najważniejszym powodem, była dostępność danych źródłowych. Dynamika zmian w tym okresie była niejednolita, zróżnicowanie dotyczy także czynników mających wpływ na lokalizację siedzib przedsiębiorstw.

1.4. ŹRÓDŁA DANYCH

Podstawą możliwości szczegółowego prześledzenia oraz analizy stanu i rozwoju funkcji kontrolnych jest posiadanie odpowiednich danych dotyczących badanych przedsiębiorstw. Do niedawna jeszcze w Polsce nie istniały szczegółowe i wyczerpujące bazy gromadzące wiarygodne dane charakteryzujące firmy. W końcu lat 1990. sytuacja znacznie się poprawiła, zaś tzw. *Listy 500* sporządzane na potrzeby rankingów różnych czasopism (*Rzeczpospolita, Polityka, Gazeta Bankowa*) zaczęły obejmować ponad 90% firm o największych dochodach. Równocześnie powstały pierwsze komercyjne bazy danych obejmujące szczegółowe charakterystyki firm, w tym ich strukturę własnościową oraz powiązania kapitałowe. Największym i najbardziej wiarygodnym źródłem danych jest baza *Hoppenstedt Bonnier*, zawierająca informacje o około 60 tys. polskich firm, w tym o ponad 15 tys. największych podmiotów zarejestrowanych w Polsce z ich charakterystyką dotyczącą obrotów

http://rcin.org.pl

handlowych, struktury własnościowo-kapitałowej i zatrudnienia. Baza ta stanowiła podstawowy, choć nie jedyny, materiał źródłowy. Trzeba podkreślić, że łączne przychody z całokształtu działalności 10 tys. największych polskich firm, które brano pod uwagę, w 2004 roku osiągnęły 1,3 bln zł, a więc ponad 85% przychodów wszystkich firm ogółem. Uprawnia to do wnioskowania o dużym stopniu reprezentatywności przeprowadzonych badań w aspekcie finansowym. W badaniach nie uwzględniono tzw. szarej lub czarnej strefy, co w przypadku największych przedsiębiorstw nie powinno mieć większego znaczenia (jak wiadomo, szara strefa dotyczy głównie sektora małych firm).

Baza *Hoppenstedt Bonnier* była wykorzystywana w analizach dotyczących lokalizacji firm (Śleszyński 2002a). Pozyskanie danych i wprowadzenie ich do spójnej bazy było wprawdzie czasochłonne[5], ale dało unikalną informację o powiązaniach kapitałowych firm i tym samym analizowanych ośrodkach zarządzania. Trzeba podkreślić, że zbudowanie macierzy powiązań akcyjnych pomiędzy ośrodkami zarządzania jest zadaniem nowatorskim i oryginalnym dla Polski, jak również rozwijającym metodycznie w dorobku całej geografii ekonomicznej. Tego typu analizy zwykle są przeprowadzane niemal wyłącznie dla wielkich firm globalnych (np. w celu rozwoju badań nad koncepcją miast światowych), natomiast brakuje opracowań dotyczących krajów słabiej rozwiniętych, przechodzących transformację ustrojowo-gospodarczą, jak np. regionu Europy Środkowej.

W przypadku najstarszych *List 500* konieczne było samodzielne przyporządkowanie przedsiębiorstw, stąd, w celu uniknięcia nieporozumień i wątpliwości, zdecydowano się na przyjęcie mniejszej liczby działów (sektor górniczy, przemysłowy, energetyczny, handlowy, komunikacyjny, usług wyższego rzędu, ten ostatni wraz z turystyką). Było to zresztą ułatwione i niejako naturalne, gdyż ze względów ekonomicznych (spuścizna gospodarki nakazowo-rozdzielczej), wśród największych firm, jednostki reprezentujące niektóre działalności były bardzo rzadko spotykane. Trzon *List 500* stanowiły bowiem firmy sektora przemysłowego, górniczego, energetycznego i handlowego, które obejmowały ponad 90% przedsiębiorstw. Należy zastrzec, że w wielu przypadkach dokładniejszy podział firm ze względu na wykonywaną działalność nie byłby celowy, gdyż największe podmioty zwykle prowadzą różnorodną działalność, np. produkcję i sprzedaż. W przypadku korporacji międzynarodowych przyjmowano główną działalność w Polsce.

[5] Przykładowo na potrzeby analizy powiązań finansowych zebrano informacje o akcjonariacie ponad 1300 firm o obrotach powyżej 150 mln zł w 2004 roku (zwykle akcjonariat stanowiło kilka podmiotów), które dalej porównywano ze względu na rodzaj działalności i własności oraz miejscowość kontrolującą i kontrolowaną. Dało to w sumie kilkadziesiąt tysięcy różnych rekordów.

http://rcin.org.pl

Źródła uzupełniające, a dla analizy dynamiki zmian po 1989 roku – materiały podstawowe, stanowiły wspomniane listy rankingowe dzienników i tygodników. Ich zaletą jest coroczna powtarzalność, umożliwiająca śledzenie dynamiki zmian rozmieszczenia siedzib firm i ich przychodów według poszczególnych ośrodków oraz ich strukturę rodzajową i własnościową. W części dotyczącej zmian w okresie transformacji (1989-2004) jako podstawową przyjęto *Listę 500* największych przedsiębiorstw dziennika *Rzeczpospolita* (osiągalną za lata 1999-2004) oraz tygodników *Polityka* (1993-1998) i *Gazeta Bankowa* (1991-1998). Ze względu na różną metodologię i braki na poszczególnych listach, przydatne było wzajemne porównanie *List 500*, które umożliwiło uzupełnienie danych o pominięte przedsiębiorstwa.

W przeprowadzonych badaniach nie wykorzystano bazy KRUPGN-REGON[6] z kilku względów. Po pierwsze, w przypadku lokalizacji różny może być adres zarejestrowanego podmiotu, zaś inne rzeczywiste miejsce działalności. Po drugie, dane zamieszczone w rejestrze REGON nie są aktualne i całkowicie wiarygodne, np. E. Nowosielska (2000) podaje, że w skali kraju w latach 1993-95 aż 30-40% zarejestrowanych podmiotów nie prowadziło działalności, a W. Kamińska pisze (2006), że o podobnym odsetku można wnioskować na podstawie porównania danych z urzędów skarbowych. Po trzecie nie jest możliwe udostępnienie danych o obrotach handlowych poszczególnych firm, a dane zagregowane są mało przydatne dla celów niniejszej pracy. Ostatnią przeszkodą wykorzystania danych z bazy REGON są wysokie koszty ich uzyskania. Natomiast ze względu na tajemnicę statystyczną, niemożliwe jest otrzymanie danych jednostkowych o obrotach handlowych za pośrednictwem urzędów skarbowych (chociaż dane te dla spółek prawa handlowego zwykle są publikowane w *Monitorze Polskim B*).

Do celów porównawczych wykorzystano szereg cech społeczno-gospodarczych, pochodzących zarówno ze źródeł oficjalnych (GUS, min. Bank Danych Regionalnych), jak również zgromadzonych w bazach własnych Instytutu Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania PAN (dane dotyczące sieci osadniczej, zagospodarowania przestrzennego, rozmieszczenia działalności gospodarczej i in.). Cennym źródłem informacji były źródła internetowe: archiwa czasopism (zwłaszcza dziennika *Rzeczpospolita*), portale ekonomiczne (np. www.money.pl. www.bankier.pl), internetowe strony domowe urzędów państwowych (Narodowy Bank Polski, Ministerstwo Finansów, Ministerstwo Gospodarki, Główny Urząd Statystyczny), jak też poszczególnych przedsiębiorstw.

---

[6] Krajowy Rejestr Urzędowy Podmiotów Gospodarki Narodowej – baza REGON.

http://rcin.org.pl

http://rcin.org.pl

2. ROZWÓJ BADAŃ Z ZAKRESU GEOGRAFII PRZEDSIĘBIORSTW I GOSPODARCZYCH FUNKCJI KONTROLNYCH

2.1. PODSTAWOWE ZAGADNIENIA DEFINICYJNE ZWIĄZANE Z PRZEDSIĘBIORSTWEM I GEOGRAFIĄ PRZEDSIĘBIORSTW

Przedsiębiorstwo jest przedmiotem badań nie tylko geografii społeczno-ekonomicznej, ale różnych innych nauk, przede wszystkim ekonomicznych, o zarządzaniu, socjologicznych, psychologicznych i prawnych. Istnieje zatem poważna trudność metodologiczna, wiążąca się z zakreśleniem obszaru badawczego, będącego podstawą dla rozwoju badań nad przedsiębiorstwem w typowym ujęciu geograficznym, odróżnialnym od podejść niegeograficznych. Pomijając dyskusję nad istotą samej geografii i przestrzeni ekonomicznej, na wstępie przyjmijmy roboczą definicję geografii przedsiębiorstw jako nurtu w obrębie geografii społeczno-ekonomicznej, obejmującego badania nad lokalizacją, oddziaływaniem i organizacją przedsiębiorstw w przestrzeni. Jest to podejście zakładające, że geografia przedsiębiorstw odnosi się do konkretnych, świadomych decyzji człowieka. Decyzje te zasadzają się na cechach związanych z podstawowymi relacjami przestrzennymi, takimi jak odległość, kierunek oraz więź typologiczna, czyli inaczej rodzaj relacji (zależności) z otoczeniem. A zatem opisywany nurt wyróżnia się przede wszystkim ze względu na metodę badawczą.

Tak zdefiniowana *sensu stricto* geografia przedsiębiorstw jest nadal w Polsce nieczęsto uprawiana, pomimo wielu głosów postulujących rozwój tego typu badań (Chojnicki 1996; Domański B. 1997a). Geograficzne badania nad przedsiębiorstwami są jednak prowadzone, ale podejmowane z innych pozycji metodologicznych. Szczególną rolę odgrywają tutaj teorie lokalizacji, a w ostatnim czasie – nowa dziedzina ekonomii, nazwana, niezbyt szczęśliwie, nową geografią ekonomiczną (*new economic geography*). Ponieważ z powodów semantycznych mogłoby się wydawać, że chodzi tutaj o nową koncepcję lub podejście w ramach jednej z dziedzin tradycyjnej geografii, kwestie nazewnicze stały się jednym z powodów krytyki ze strony geografów. Podstawowe różnice opierają się na podejściu badawczym. W przypadku nowej geografii ekonomicznej jest to rozszerzenie dorobku klasycznej ekonomii w kierunku objaśniania zjawisk przestrzennych, zwłaszcza takich jak przepływy kapitału,

http://rcin.org.pl

inwestycje zagraniczne oraz szeroko rozumiany rozwój regionalny. Nawiązuje ona zatem zwłaszcza do nowej teorii handlu zagranicznego oraz ekonomii rozwoju.

Nowa geografia ekonomiczna czerpie w istocie bardzo wiele z klasycznych teorii lokalizacji. Przy tym dyskusja na temat określenia roli i perspektyw badawczych nowej geografii ekonomicznej w stosunku do „starych" teorii lokalizacji jest szczególnie żywa i stanowi przedmiot licznych kontrowersji. Dotyczy to nie tylko nowej geografii ekonomicznej, ale szerzej swoistego „paradygmatu przestrzennego" w naukach społecznych i ekonomicznych, dających podstawy do rozwoju dziedzin, nazywanych subdyscyplinami (lub niekiedy zaledwie nurtami), jak regionalistyka i studia regionalne (*regional sciences*) oraz gospodarka przestrzenna (zob. np. Grosse 2002; Chojnicki 2004; B. Domański 2004a; R. Domański 2007). W ostatnim czasie w Polsce głos na ten temat zabrał A. Cieślik (2005), wyrażając pogląd na temat zbliżenia koncepcyjno-teoretycznego nowej geografii ekonomicznej z tradycyjną geografią ekonomiczną. Zwraca on równocześnie uwagę na fakt, że wartościowe studia przypadków i materiał mikroekonomiczny może być z powodzeniem wykorzystany przez ekonomistów w celu stwierdzania bardziej ogólnych prawidłowości w skali makroekonomicznej.

Ponieważ przedsiębiorstwo jest najważniejszą lub co najmniej jedną z głównych form organizacyjnych w przestrzeni ekonomicznej, stąd też trudno wyobrazić sobie pominięcie tej tematyki w większości subdyscyplin z zakresu geografii społeczno-ekonomicznej. Przedsiębiorstwo jest zatem przedmiotem – wprost lub domyślnie, różnorodnych badań nad przedsiębiorczością, rozwojem regionalnym, a także całego spektrum cząstkowych, branżowych analiz wśród dziedzin geografii (przemysłu, usług, handlu, transportu, itd.). Można więc podejrzewać, że to nie brak badań, ale pewna inercja związana z tradycyjnymi podziałami w geografii społeczno-ekonomicznej jest powodem niewykształcenia się w Polsce geografii przedsiębiorstw jako wyraźnej subdyscypliny badawczej, tak jak to ma miejsce w krajach charakteryzujących się ugruntowaną gospodarką rynkową.

Umiejscowienie geografii przedsiębiorstw w strukturze geografii społeczno-ekonomicznej i wyodrębnienie jej jako odrębnej subdyscypliny nie jest jednak oczywiste. W dużym stopniu jej zakres badawczy pokrywa się z tradycyjną geografią przemysłu. Dotyczy to nie tylko metod badawczych, ale również podejścia do przedsiębiorstwa jako podmiotu organizującego przestrzeń. Zwracają na to uwagę J. Grzeszczak (1985) i B. Domański (1997a). Z kolei R. Walker twierdzi (1989), że przedsiębiorstwa działają w ramach szerszych struktur przestrzennych, stąd przydawanie samodzielności dla geografii

http://rcin.org.pl

przedsiębiorstw jest niecelowe. Ta krytyka wydaje się jednak mieć podstawową słabość, związaną z faktem, że przedmioty zainteresowań innych geografii branżowych również znajdują się w obrębie bardziej ogólnych struktur i podlegają ich prawom.

Wyjaśnień wymagają niektóre pojęcia używane w pracy. Część z nich jest wprowadzana lub formułowana na nowo, a wynika to z przyjmowanych stopniowo założeń i dyskusji nad innymi zagadnieniami. Dlatego też stosowane pojęcia są rozwinięte w dalszej części pracy, w tym miejscu przedstawione są jedynie ich wyjściowe definicje i sposoby rozumienia.

W niniejszej pracy przedsiębiorstwo pojmuje się w znaczeniu systemowo-organizacyjnym, jako realnie istniejący podmiot, wyodrębniony prawnie, organizacyjnie oraz ekonomicznie. Prowadzi ono działalność gospodarczą, zwykle w celu osiągnięcia (maksymalizacji) zysku. W dalszej części pracy zamiennie używa się też sformułowań *firma* lub *podmiot gospodarczy* (z prawnego punktu widzenia określenie *firma* oznacza co innego, niż *przedsiębiorstwo*, mianowicie nazwę, pod jaką osoba fizyczna lub prawna prowadzi przedsiębiorstwo albo działalność gospodarczą). Przytoczmy zatem jeszcze dokładną definicję przedsiębiorstwa zgodnie z zapisem Kodeksu Cywilnego (*Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 roku Kodeks Cywilny*, Dz. U. Nr 16 poz. 93, Księga I, część ogólna, Tytuł III Mienie, art. 55, ust. 1):

„Przedsiębiorstwo jest zorganizowanym zespołem składników niematerialnych i materialnych przeznaczonym do prowadzenia działalności gospodarczej. Obejmuje ono w szczególności:

1) oznaczenie indywidualizujące przedsiębiorstwo lub jego wyodrębnione części (nazwa przedsiębiorstwa);

2) własność nieruchomości lub ruchomości, w tym urządzeń, materiałów, towarów i wyrobów, oraz inne prawa rzeczowe do nieruchomości lub ruchomości;

3) prawa wynikające z umów najmu i dzierżawy nieruchomości lub ruchomości oraz prawa do korzystania z nieruchomości lub ruchomości wynikające z innych stosunków prawnych;

4) wierzytelności, prawa z papierów wartościowych i środki pieniężne;

5) koncesje, licencje i zezwolenia;

6) patenty i inne prawa własności przemysłowej;

7) majątkowe prawa autorskie i majątkowe prawa pokrewne;

8) tajemnice przedsiębiorstwa;

9) księgi i dokumenty związane z prowadzeniem działalności gospodarczej".

http://rcin.org.pl

Wyodrębnienie w przytoczonym znaczeniu dotyczącym przedsiębiorstwa oznacza jego samodzielność decyzyjną. Jest to podstawą do określenia gospodarczych funkcji kontrolnych. Przyjmuje się je jako funkcje związane z zarządzaniem i administracją. Określenie „kontrolne" rozumiane jest tak, jak ma to miejsce najczęściej w literaturze światowej (*control functions*). Wynika ono z tego, że w przypadku przedsiębiorstw rynkowych lepiej oddaje istotę sprawowania władzy nad czymś lub na jakimś obszarze w odróżnieniu od władzy formalnej, jak ma to miejsce w odniesieniu do np. publicznych funkcji administracyjnych (por. B. Domański 1997b).

2.2. BADANIA W KRAJACH O UGRUNTOWANEJ GOSPODARCE RYNKOWEJ

W krajach zachodnich badania z zakresu geografii przedsiębiorstw i funkcji kontrolnych były uwarunkowane rozwojem przemysłu w pierwszej połowie XX wieku i zainteresowań geografów tą tematyką, szczególnie w Stanach Zjednoczonych. Początkowo analizy koncentrowały się na różnych branżach przemysłowych (Hoover 1937; McNee 1958), gdzie siedziba firmy była zwykle miejscem działalności (produkcji). Początki geografii przedsiębiorstw ukształtowane zostały zatem poprzez dyskusję nad klasycznymi teoriami lokalizacji, przede wszystkim przemysłu (por. Hamilton 1974). Dopiero w dalszym okresie dziedzina ta została powiązana z sektorem usługowym oraz teoriami dotyczącymi hierarchii osadniczej ośrodków i systemów miejskich (Goodwin 1965; Pred 1974, 1977).

Pojęcie geografia przedsiębiorstwa (*geography of enterprise*) w kontekście nowego kierunku badawczego pojawiło się prawdopodobnie po raz pierwszy w 1960 roku w pracy pt. *W kierunku zwiększenia roli geografii humanistycznej. Geografia przedsiębiorstw* cytowanego wyżej geografa ekonomicznego Roberta B. McNee (1922-1992), związanego z Katedrą Geografii na Uniwersytecie w Cincinatti, a sformułowanie *geography of the firm* – w jego wcześniejszej pracy z 1958 roku. W pracy tej podjęto analizy dotyczące interakcji pomiędzy firmami i ich wpływu na organizację przestrzenną działalności gospodarczej. Definicja geografii przedsiębiorstw R. McNee'go została ograniczona do nurtu nazywanego dziś geografią behawioralną. Wypracowana koncepcja badań nad organizacją przestrzenną wielkich przedsiębiorstw była jednak kontynuowana dość rzadko w tym samym ośrodku, i to z pozycji głównie lokalizacji przemysłu oraz organizacji firm przemysłowych (McNee 1963 i 1974; Stafford 1960, 1972 i 1974). Zdefiniowana przez R. McNee'ego geografia przedsiębiorstw zdobyła za to licznych naśladowców na całym świecie (Krumme 1967, 1969 i 1970; Townroe 1969; Dicken 1971; Hayter

http://rcin.org.pl

i Watts 1983; Laulajainen i Stafford 1995), doczekując się po pewnym czasie także zdecydowanej krytyki (Walker 1989). Z kolei za głównego propagatora wspomnianego nurtu behawioralnego, uważa się A.R. Preda, będącego autorem m.in. koncepcji macierzy zachowań decyzyjnych przedsiębiorstw (Pred 1967, 1969), która zdobyła pewien wydźwięk i była kontynuowana w pracach w kolejnych dekadach (Cox 1972; Lloyd, Dicken 1977; Hayter, Watts 1978; Cox, Golledge 1981; Selby 1987; Benoit 1995; Hayter 1997; van Dijk, Pallenbarg 2000).

Szczególnie żywe zainteresowanie tematyką geografii przedsiębiorstw notuje się począwszy od lat 1970., kiedy zagadnienia te były jednymi z częściej poruszanych niemal we wszystkich czasopismach z zakresu geografii ekonomicznej. Oprócz prac mieszczących się mniej lub bardziej w klasycznym nurcie lokalizacyjnym (Burns 1977; Hayter 1978; Rees 1978; Malecki 1979), rozwinięta została też tematyka dotycząca ściśle lokalizacji siedzib przedsiębiorstw (Evans 1973; Hamilton 1974; Dicken 1976; Semple 1973; Taylor 1977) i funkcji kontrolnych (Borchert 1978; Goddard i Smith 1978). Koncentrację siedzib przedsiębiorstw w aglomeracjach i dużych ośrodkach miejskich objaśniano też na podstawie christallerowskich teorii lokalizacji oraz hierarchii systemów osadniczych (Pred 1974, 1977; Westaway 1974). Umiejscowienie przestrzenne zarządów firm wiązano z łatwiejszym (względnie wymuszonym) dostępem do administracji i urzędów, komunikowaniem się ze „światem" (transport, łączność), istnieniem specjalistycznej obsługi (kancelarie prawne, banki, doradztwo gospodarcze, itd.), a także łatwiejszym pozyskiwaniem kadry zarządzającej. W geografii znalazła też odzwierciedlenie żywa dyskusja z lat 1970. dotycząca jej podstaw filozoficznych i metodologicznych, znana najogólniej jako spór pomiędzy orientacją humanistyczną a pozytywistyczną. Rozwinął się istotnie kierunek behawioralny, w którym dużą uwagę zwracano na zachowania nie tyle samych firm, co decydentów nimi kierującymi (Dicken 1971; Stafford 1972; Hamilton 1974; Erickson 1976; Wheeler 1981). Lata 1970. to równocześnie czas restrukturyzacji gospodarki, co wymusiło nowe zachowania lokalizacyjne, zwłaszcza wśród korporacji międzynarodowych (korporacji transnarodowych; *multinationals*). N. Thrift (1986) twierdzi, że procesy te wymogły podniesienie poziomu stopnia integracji gospodarki światowej.

W latach 1980. zainteresowanie problematyką głównych siedzib nieco osłabło, ale rozmieszczenie zarządów firm analizowano jeszcze ściślej w powiązaniu ze strukturą osadniczą i systemami miejskimi. Tradycyjnie badania prowadzono w krajach anglosaskich, zwłaszcza w Ameryce Północnej (Marshall 1980; Semple i Phipps 1981; Wheeler i Park 1984; Semple i in. 1985; Wheeler, Brown 1985; Daniels 1986; Wheeler 1986, 1988), a z czasem

http://rcin.org.pl

podjęto je również w innych krajach (Taylor 1980; Taylor, Thrift 1981; Strickland, Aiken 1984; Sheppard i in. 1990). Równolegle powstawały też prace przekrojowe, historyczne, zwłaszcza na gruncie nauk o zarządzaniu (Mizruchi 1982). Mamy także do czynienia z przeglądowymi opracowaniami studium przypadków (de Smidt, Weaver 1990).

Lata 1990. przyniosły eksplozję badań „globalizacyjnych", zapoczątkowanych jeszcze w latach 1980.[7], szczególnie po poświęconym tej tematyce zeszycie czasopisma *Development and Change* (Friedmann 1986, a ponadto m.in. Rimmer 1986), który odbił się szerokim echem w świecie ekonomistów (szczegółowy przegląd badań z politologicznego i ekonomicznego punktu widzenia został ostatnio przedstawiony m.in. w pracy A. Zorskiej, 2007). W badaniach i definicjach miast światowych odwoływano się bardzo często do funkcji zarządzania gospodarczego (Sassen 1991; Knox, Taylor 1995), stąd też obserwować można ponowny wzrost zainteresowania tradycyjną geografią przedsiębiorstw (Holloway, Wheeler 1991; Laulajainen, Stafford 1995).

Powszechność występowania przedsiębiorstwa jako przedmiotu badań różnych nauk społecznych i różnych dyscyplin geograficznych wymusiła dyskusję nad istotą geografii przedsiębiorstw (Hayter 1997). Nastąpiło przy tym dalsze zaawansowanie koncepcji metodycznych (zob. uwagi Taylor, Asheim 2000). Wykorzystywano m.in. podejście systemowe, teorię grafów i in., jako element modelu lub teorii rozwoju regionalnego, albo też sieci powiązań regionalnych (ó hUallacháin 1994; Rodrigue, Oliver 1994; Fujita 1995; Klagge 1997; Park 1997; Yeung 1997; Zeller 2000; Yeung i in. 2006). Na bazie geografii przedsiębiorstw wykształciło się też nowe podejście, niekiedy rozróżniane jako subdyscyplina – geografia finansowa, która w równym stopniu kładzie nacisk zarówno na lokalizację ośrodków finansowych, jak i wewnętrzne przepływy kapitałowe (Porteous 1995; Leyshon 1995 i 1997; Laulajainen 1998a i 2003; Martin 1999; Budd 2000; Tschoegl 2000)[8].

Po 2000 roku miało miejsce kilka istotnych wydarzeń, związanych z napiętą sytuacją geopolityczną, a przede wszystkim niespotykany dotychczas

[7] Za prekursora idei globalizacji uważa się neomarksistowskiego historyka-ekonomistę I.M. Wallersteina, twórcę koncepcji systemu światowego (*world-system*), który w ostatniej dekadzie procesy rozwoju współzależności międzynarodowej jednak mocno krytykuje. Natomiast problematyka integracji gospodarki światowej była oczywiście obecna w literaturze geograficzno-ekonomicznej znacznie wcześniej. Geografowie co najmniej od lat 1970. wskazywali na rosnący udział wymiany międzynarodowej w gospodarce krajów oraz ekspansję przedsiębiorstw międzynarodowych. Przewidywano, że firmy te w przyszłości mogą odegrać główną rolę w organizacji przestrzeni. Warto też przypomnieć, że jeszcze na początku lat 1980. czołowy kraj pod względem eksportu osiągał z tego tytułu przychód w wysokości zaledwie 170 mld dol. USA (około 1/6 w skali świata), i nie były to Stany Zjednoczone (drugie miejsce), tylko zachodnie Niemcy. Obecnie przychody tego rzędu wielkości mają największe korporacje międzynarodowe.

http://rcin.org.pl

wzrost zagrożenia terrorystycznego (zamachy w Nowym Jorku, eskalacja napięcia na Bliskim Wschodzie, w tym wojna w Iraku), które wywołały żywą dyskusję, głównie w kręgach ekonomistów, socjologów i politologów, ale także i geografów. Wydarzenia te zbiegły się z obserwowanym od dwóch dekad intensywnym rozwojem technologicznym wśród technik informacyjno-komunikacyjnych (sieć internetowa, telefonia komórkowa i satelitarna), które prowadzą do istotnych zmian w obrębie dostępności komunikacyjnej, przepływu informacji, światowego podziału pracy, itp. Stąd też ożywiona stała się dyskusja na temat dalszej roli kartezjańskiej przestrzeni geograficznej w procesach społeczno-gospodarczych.

Jakkolwiek próby zanegowania, bagatelizowania lub co najmniej pomniejszania (np. kompresji) znaczenia przestrzeni są znane od dziesięcioleci (choćby w niektórych pracach D. Harveya czy A. Tofflera[9]), to wzrost krytyki jest szczególnie wyraźny w ostatnich dwóch dekadach. Szerokim echem odbiło się wydanie książki M. Castellsa pt. *The Informational City* (1989). W późniejszym czasie S.D. Brunn i T.R. Leinbach (1991) postawili tezę o „upadku przestrzeni i czasu" (*collapsing space and time*), R. O'Brien (1991/1992) – o „kresie" lub „końcu geografii" (*the end of geography*), a F. Cairncross (1997) – o „śmierci odległości" (*the death of distance*). Zdecydowany odpór tym poglądom dali B.J.L. Berry i in. (1997), tłumacząc rolę bliskości przestrzennej jako decydującą lub krytyczną (*critical*) dla wielu funkcji, gdyż różna odległość nadal warunkuje różne koszty osiągalności dla poszczególnych funkcji i typów informacji. Z kolei P. Dicken i A. Malmberg (2001) zauważyli, że na bazie przemian globalizacyjnych nastąpiło odwrócenie relacji pomiędzy przedsiębiorstwem a terytorium (obszarem). Według tych autorów, współcześnie to wielkie korporacje ponadnarodowe podporządkowują sobie przestrzeń i ją kształtują, podczas gdy w przeszłości struktura przestrzeni i jej charakter wymuszały naturę czynników lokalizacyjnych. Paradoksalnie zatem początkowe zanegowanie znaczenia przestrzeni dało bodziec do jej uwydatnienia, zwłaszcza w pracach ekonomistów. Zaowocowało to nowymi (czy raczej przetworzonymi na nowo) koncepcjami badawczymi w obrębie tzw. nowej geografii

---

[8] Wcześniejsze pionierskie prace, choć dotyczące tematyki finansów w przestrzeni (np. Kerr 1965; Kindleberger 1974; Warf 1989), miały raczej walor faktograficzny, niż wyjaśniający, w sumie rozwój koncepcyjno-teoretyczny geografii finansowej należy datować na lata 1990. (por. też przypis na str. 59). W Polsce tematyka finansowa też nie była obca, klasyczne są tu np. badania A. Wróbla (1960) dotyczące hierarchizacji ośrodków usługowych województwa warszawskiego na podstawie m.in. obrotów finansowych handlu. Ponadto oprócz współczesnej geografii finansów, której istotą jest obieg pieniądza w przestrzeni w makroskali (zwłaszcza w ujęciu globalnym i krajowym), spotyka się dość wyraźny nurt zainteresowań związany z lokalną gospodarką finansową, np. gmin.

[8] Zwłaszcza znana także w Polsce książka pt. *Szok przyszłości* (PIW, Warszawa 1975), w której jeden z rozdziałów został zatytułowany „Śmierć geografii".

http://rcin.org.pl

ekonomicznej (*new economic geography*), wiążącej się m.in. z takimi nazwiskami, jak np. P. Krugman, M. Fujita czy A.J. Venables. Wywodząca się z tych przesłanek literatura naukowa jest obecnie niezwykle bogata i po blisko dwóch dekadach idzie w setki, jeśli nie tysiące pozycji. W Polsce nurt ten nie jest tak popularny, jednak w ostatnich latach można zauważyć szybki wzrost zainteresowania (Cieślik 2005).

Zachwianie tradycyjnych sposobów wyjaśniania w geografii, opierających się w dużej części na kartezjańskim rozumieniu przestrzeni, nie oznacza wcale schyłku badań geograficznych. Wręcz przeciwnie, każda zmiana paradygmatu badawczego wymusza powstawanie nowych koncepcji badawczych, odkrywających nowe sposoby wyjaśniania naukowego. W geografii przedsiębiorstw w mniejszym stopniu liczą się relacje geometryczno-przestrzenne, a w większym – powiązania funkcjonalne. Kontynuowane są zatem prace mieszczące się w nurcie geografii przedsiębiorstw (Ludema 2002; Baaij i in. 2004; Zhao i in. 2004; Fujita i Gokan 2005; Adenfelt i Lagerström 2006; Quark 2007), a o skali powodzenia świadczy chociażby ich ciągła obecność nie tylko w specjalistycznym dyskursie, ale także na łamach najbardziej prestiżowych czasopism ogólnonaukowych (Axtell 2001).

W efekcie, w ciągu ostatniego półwiecza, geografia przedsiębiorstw była poligonem różnorodnych badań, koncentrujących głównie geografów ekonomicznych, ale także ekonomistów, socjologów, urbanistów, planistów przestrzennych, a nawet politologów. Równocześnie opisywany zamęt definicyjny oraz różnorodność podejść koncepcyjno-teoretycznych i metodycznych powodowały nie tylko powstawanie, często niezależnie od siebie, odrębnych dróg rozwojowych, ale także niemal wszystkie możliwe określenia, wiążące się z geografią i przedsiębiorstwem. Dlatego też nurty badawcze wiążące się z opisywaną tematyką mają w literaturze przedmiotu bardzo różne sformułowania terminologiczne. Omawianą dziedzinę badań określano wprawdzie najczęściej jako *geography of the enterprise* lub *geography of the firm*, ale również *corporate geography* (Hagstrom 1990; Laulajainen, Stafford 1995), *managerial geography* (Laulajainen 1998b), *geography of multinationals* (Taylor, Thrift 1982), *organizational geography, management geography* i inne.

2.3. BADANIA W POLSCE

W Polsce w warunkach systemu nakazowo-rozdzielczego przedsiębiorstwo nie znajdowało się w polu szczególnego zainteresowania ze strony geografów. Pierwsze geograficzne badania na temat rozmieszczenia central i filii przedsiębiorstw przeprowadzili P. Eberhardt i A. Wróbel (1963), analizując 15

http://rcin.org.pl

organizacji handlowych pod względem ich przestrzennego oddziaływania. Podobne zagadnienia były badane w późniejszym czasie przez J. Owczarka (1983) i P. Eberhardta (1986). W pracach tych wykazywano, że w Polsce jest na ogół 8 ośrodków, których znaczenie regionalne jako ośrodków zarządzania jest istotne (Warszawa, Kraków, Wrocław, Katowice, Łódź, Poznań, Szczecin i Gdańsk). Analizowano również rolę wielkich miast w Polsce z punktu widzenia koncentracji działalności społeczno-gospodarczej i wzajemnych powiązań w strukturze regionalnej (Eberhardt 1968, 1970; Korcelli, Potrykowska 1979).

W warunkach centralnego planowania i zarządzania, w analizach zakładano z góry dominację Warszawy jako ośrodka centralnego dla siedzib przedsiębiorstw państwowych lub też badano zależności regionalne położenia zarządów oddziałów terenowych. W latach 1980. pojawiły się też pierwsze prace dotyczące przedsiębiorstw polonijnych, mające przede wszystkim walor dokumentacyjno-faktograficzny (Manikowska i in. 1985; Skalmowski 1988). Penetracja ze strony firm globalnych była jednak, ze względu na uwarunkowania polityczno-gospodarcze, znikoma, co podkreślano także w opracowaniach zagranicznych (Bornschier 1982). Dopiero po przełomie politycznym powstała wyczerpująca praca na temat wpływu władzy wielkich zakładów przemysłowych na struktury społeczno-przestrzenne i organizację przestrzeni (Domański B. 1997b, 1999). Kontrola przemysłowa była tu rozumiana jako pewna polityka industrializacyjna w okresie nakazowo-rozdzielczym.

Po 1989 roku pierwsze obszerniejsze analizy rozmieszczenia siedzib ważniejszych przedsiębiorstw w Polsce przedstawił B. Wyżnikiewicz (1997). Wcześniej krótki, opisowy podrozdział pt. *Zróżnicowanie władzy ekonomicznej* zamieszczony został w artykule G. Gorzelaka (1994). W obydwu studiach wskazywano na duże zróżnicowanie siły ekonomicznej lub potencjału gospodarczego w pierwszych latach transformacji, w tym dużą koncentrację siedzib firm w dwóch województwach: warszawskim i katowickim oraz narastającą polaryzację przestrzenną pod tym względem.

Zagadnienie funkcji kontroli i zarządzania było znacznie częściej badane w geografii przemysłu (por. Misztal, Zioło 1998). Tematyka ta jest rozwijana zwłaszcza w ośrodku krakowskim, gdzie warto wrócić uwagę na pracę pod redakcją Z. Zioło (1994a) pt. *Funkcjonowanie przedsiębiorstw przemysłowych w zmieniających się warunkach gospodarowania*. Opracowanie to zawiera 21 artykułów, powstałych na bazie konferencji Komisji Geografii Przemysłu PTG, dotyczących różnorodnych aspektów transformacji społeczno-gospodarczej widzianych przez pryzmat firm przemysłowych. Znajdują się tu omówienia procesów zmian własnościowych i strukturalnych (Misztal 1994; Pączka 1994; Zioło 1994b), analizy sektorowe (Sieńko, Zio-

http://rcin.org.pl

ło 1994; Tkocz 1994), oraz lokalne i regionalne (Dziadek 1994; Jażewicz, Rydz 1994; Kamińska 1994; Kozysa i in. 1994; Matykowski, Szulc 1994). Praca zawiera też wiele studiów przypadków (Adamczak 1994; Parysek 1994; Rochnowski 1994; Tobolska 1994; Wypychło 1994). Prace te jednak trudno zakwalifikować *explicite* do geografii przedsiębiorstw, gdyż przedstawiane w nich analizy są prezentowane z odmiennych pozycji koncepcyjno-teoretycznych i metodycznych, wywodzących się głównie z klasycznych badań geografii przemysłu. Podejście takie było później coraz częściej kontynuowane na przykładzie firm przemysłowych (Rachwał 2000a, 2000b; Klimczak 2004).

Pierwszym „typowym" badaniem podjętym przez geografów dotyczącym lokalizacji funkcji zarządzania gospodarczego jest praca R. Guzika i K. Gwosdza (2000), którzy zbadali koncentrację funkcji kontrolnych w przemyśle. Analizy, którymi objęto około 700 największych przedsiębiorstw w Polsce wykazały, że system zarządzania w kraju podobny jest do występującego w Wielkiej Brytanii i Francji, gdzie funkcja kontrolna skoncentrowana jest w jednym głównym mieście – stolicy. Podobne badania, ale w układzie dynamicznym, przeprowadził też H. Rogacki (2004, 2006).

Zagadnienia konkurencyjności i rangi wielkich miast Polski w świetle napływu kapitału zagranicznego rozwinięto w pracy B. Domańskiego i in. (2000), gdzie dokonano hierarchizacji ośrodków miejskich w zależności od lokalizacji siedzib firm z kapitałem zagranicznym. W Instytucie Geografii UJ były też prowadzone liczne prace dotyczące innych aspektów związanych z lokalizacją przedsiębiorstw, m.in. wpływu działalności korporacji transnarodowych w Polsce na przestrzeń (Domański B. 2000, 2003a, 2005a, 2005b) oraz relacjom pomiędzy regionem a władzą gospodarczą przedsiębiorstw przemysłowych (Domański B. 2003b, a wcześniej dla okresu socjalistycznego – Domański B. 1997, 1998b).

W sumie kierunek „przemysłowy" w geografii przedsiębiorstw (lub „przedsiębiorstwa" w geografii przemysłu) okazał się bardzo popularny. Efektem było rozwinięcie koncepcji adaptacji przedsiębiorstw przemysłowych do nowych warunków gospodarowania po 1989 roku (Stryjakiewicz 1999). Prowadzone w ośrodku poznańskim późniejsze badania dotyczą głównie nurtu funkcjonalnego i organizacyjno-systemowego (Stryjakiewicz 2004a; Tobolska 2004a, 2004b), także w postaci szczegółowych studiów przypadku (Stryjakiewicz 2004b), w których analizom poddawane są różnorakie związki przedsiębiorstwa z otoczeniem. T. Stryjakiewicz i J. Wajda (2003) prawdopodobnie po raz pierwszy w polskiej literaturze geograficznej sformułowali i opisali organizację przestrzenną grup kapitałowych, na przykładzie spółek KGHM Polska Miedź i Optimus.

http://rcin.org.pl

Badania z zakresu geografii przedsiębiorstw są rozwijane także w ośrodku warszawskim w Instytucie Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania PAN. T. Lijewski (2000) przedstawił analizę przebiegu planowanej sieci drogowej względem siedzib największych polskich spółek. Następnie E. Nowosielska (2001) przedstawiła lokalizację siedzib ważniejszych przedsiębiorstw sektora usługowego w 1999 roku w układzie 16 województw. Zagadnienia geografii przedsiębiorstw w skali ogólnokrajowej podjęto również w pracach P. Śleszyńskiego (2002a) oraz T. Lijewskiego (2003), gdzie wykazano silną dominację funkcji kontrolnych w ośrodku stołecznym (hipertrofię Warszawy), z tendencją do jej pogłębiania. We wspomnianej pracy P. Śleszyńskiego przedstawiono również prawidłowości rozmieszczenia funkcji kontrolnych względem ośrodków osadniczych. Dało to w efekcie trzy modele (schematy) zarządzania, zbudowane w zależności od natężenia występowania rodzajów branżowych największych spółek i ich przychodów w stolicy oraz pozostałych ośrodkach wojewódzkich i powiatowych. W innych badaniach wykazano też, że znaczne różnice rozmieszczenia przestrzennego siły ekonomicznej i funkcji kontrolnych jest charakterystyczne dla układów regionalnych (Śleszyński 2002b, 2005a). Zagadnienia te były badane wcześniej również w ośrodku krakowskim (Domański B. 1996/1997).

W opracowaniu J. Wendta (2001) przedstawiono strukturę przestrzenną ośrodków władzy w Polsce. Wyróżnione zostały m.in. czynniki i centra aktywności gospodarczej, dla których istotne znaczenie miało położenie głównych siedzib największych przedsiębiorstw, central banków oraz terytorialne struktury wybranych sieci usługowych. Podobnie rozpatrywane były poszczególne, wyspecjalizowane rodzaje działalności, np. bankowe, będąc pionierskimi w Polsce pracami z zakresu geografii finansowej (Stryjakiewicz, Potrzebowski 1995; Weltrowska 2003). W tym ostatnim studium empirycznym dokonano m.in. typologii struktur organizacyjno-przestrzennych banków i ich sieci. Wraz z upływem czasu, również w Polsce postępuje zaawansowanie koncepcyjno-teoretyczne i metodyczne geografii przedsiębiorstw.

Poza wspomnianymi badaniami, problematyka lokalizacji działalności gospodarczej w nowych warunkach polityczno-ekonomicznych była podejmowana często przez ekonomistów. Tematyka ta była obecna zwłaszcza w Szkole Głównej Handlowej (Kuciński 1998; Fierla 2001). Analiza siedzib zarządów największych firm była jednak prowadzona rzadko i zwykle miała charakter w większym stopniu opisowy, niż wyjaśniający (Rakowski 1996; Pakulska 2001). Krótkie opracowanie dotyczące lokalizacji firm znajdziemy też w pracach ekonomistów poświęconych Łodzi (Głowacka 2000). W badaniach ekonomistów warto też zwrócić uwagę na wspomnianą wcześniej pracę A. Cieślika (2005) z Uniwersytetu Warszawskiego, poświęconą w dużej części

http://rcin.org.pl

czynnikom lokalizacji przedsiębiorstw zagranicznych w Polsce oraz wyboru siedzib zarządzania i która została nagrodzona przez Polskie Towarzystwo Ekonomiczne. Autor dokonuje w niej m.in. wyczerpującego i mającego duży walor poznawczy przeglądu teorii oraz koncepcji lokalizacji, organizacji przestrzennej i rozwoju regionalnego.

Znacznie więcej literatury powstało na temat geografii przedsiębiorstw *sensu largo*, czyli wszystkich badań geograficznych, których głównym przedmiotem poznawczym jest przedsiębiorstwo. Są to przede wszystkim prace dotyczące rozwoju przedsiębiorczości (np. Jałowiecki 1992; Mync, Jałowiecki 1994; Kamińska 1997; Kuciński 1997; Dolata 2004; Dominiak 2006; Kamińska 2006; Śleszyński 2006a; Zioło, Rachwał 2006), w których analizowane są zwykle wszystkie firmy, względnie wszystkie firmy wybranego sektora lub rodzaju działalności (Wilk 2001; Weltrowska 2003; Śleszyński 2005b i in.) – a nie tylko te największe, mające zasadniczy wpływ na kształtowanie funkcji kontrolnych. Warto zaznaczyć, że pierwsze prace w tym nurcie pojawiły się bardzo szybko po 1989 roku i dotyczyły ważnej problematyki przedsiębiorstw zagranicznych (Matykowski, Stryjakiewicz 1993). Tematyka roli przedsiębiorstw w inwestycjach zagranicznych doczekała się w późniejszym czasie wśród geografów rozległej kontynuacji (m.in. Dziemianowicz 1997; Kukliński i in. 2000; Domański B. 2001; Domański B., Gwosdz 2005, serie *Prace Komisji Geografii Przemysłu PTG* oraz wydawane w ośrodku wrocławskim *Przekształcenia regionalnych struktur funkcjonalno-przestrzennych*). W licznych publikacjach podkreślano też rolę największych ośrodków miejskich (względnie specjalnych stref ekonomicznych) i umiejscowionych w nich siedzib przedsiębiorstw, jako potencjalnych miejsc kontaktu z gospodarką światową (np. Korcelli 1995, 1997, 2000; Domański B. 1996/1997, 2001; Gawryszewski i in. 1998; Węcławowicz 1998; Domański R. 1999; Furman 1999; Komorowski 1999, 2000; Kukliński 1999; Kukliński i in. 2000; Furman 2001; Królikowski 2002; Domański i Gwosdz 2005; Dominiak 2006).

Gospodarcze funkcje kontrolne badane są też dla układów wewnątrzmiejskich, w tym Warszawy (Śleszyński 2002c, 2003a), gdzie stwierdzono silną koncentrację na obszarze centrum funkcjonalnego miasta. Lokalizacja największych przedsiębiorstw została też wykorzystana do jednego ze sposobów delimitacji centrum stolicy (Śleszyński 2002d). Przykłady badań z innych miast są znacznie rzadsze i pojawiają się albo przy okazji analizy szerszych zagadnień, np. funkcji metropolitalnych (Wolaniuk 1997), albo głównie w pracach magisterskich. Więcej badań dotyczy rozmieszczenia i czynników lokalizacji przedsiębiorstw ogółem lub według wybranych rodzajów działalności (np. Wilk 2001; Śleszyński 2002c; por. przegląd literatury na ten temat w pracy autora, Śleszyński 2006a).

http://rcin.org.pl

Odrębnym zagadnieniem jest umiejscowienie geografii przedsiębiorstw w bardziej ogólnym nurcie badań „globalizacyjnych" oraz nad rozwojem międzynarodowym i regionalnym, a także procesami metropolizacji. W Polsce chociaż tematyka ta wśród geografów jest poruszana dosyć często, to większość opracowań stanowi dopasowanie pewnych obserwacji, spostrzeżeń czy poglądów do koncepcji globalizacyjnych (czy nawet szerzej teorii rozwoju regionalnego), niestety bez praktycznie żadnej podstawy ilościowo-statystycznej. Natomiast większe prace typowo empiryczne, z solidną dokumentacją faktograficzną, pojawiają się stosunkowo rzadko (Gawryszewski i in. 1998; Stryjakiewicz 1999; Domański B. 2001; Komornicki 2003; Stryjakiewicz 2004b; Korcelli-Olejniczak 2005; Gorzelak, Smętkowski 2005). Znacznie więcej jest różnego rodzaju opracowań zbiorowych, które zawierają zwykle krótkie studia dotyczące wybranych problemów lub studiów przypadków (przodują w tym zakresie *Prace Komisji Geografii Przemysłu PTG*), znanych jest też kilka opracowań wykonanych w ramach większych projektów (np. Kukliński i in. 2000; Jałowiecki 1999). Więcej prac mieszczących się w nurcie badań „globalizacyjnych" czy „metropolitalnych" można znaleźć w kwartalniku *Studia Regionalne i Lokalne*, wydawanym przez Europejski Instytut Rozwoju Regionalnego i Lokalnego (np. Smętkowski 2001). Dopiero w ostatnim czasie został natomiast wydany pierwszy polski podręcznik na temat globalizacji (Czerny 2005). Stąd też trzeba postawić tezę, może dosyć ryzykowną, że tak naprawdę wiemy stosunkowo mało, jakie jest miejsce struktury przestrzennej Polski, jej systemu osadniczego, społeczno-gospodarczego, itd. w systemie globalnym oraz jakie tu występują powiązania w układzie międzynarodowym. Z powodu braku wiedzy faktograficznej formułowane są bowiem opinie, sądy i prognozy, dotyczące zwłaszcza rozwoju regionalnego, które bardzo często mają charakter życzeniowy lub też wewnętrznie sprzeczny. Dotyczy to w szczególności różnego rodzaju prac aplikacyjnych – strategii rozwoju, programów resortowych, itp. Brak wiedzy naukowej przekłada się w tym przypadku na brak możliwości transferu do zastosowań praktycznych.

Znacznie rzadziej geografowie polscy podejmują tematykę wychodzącą poza obszar kraju. Badania dotyczą albo struktury przestrzennej (Zioło 2001, 2006; Zioło, Piróg 2001; Gierańczyk, Stańczyk 2003), albo studiów pojedynczych przypadków (Wajda 2003, 2006; Wajda, Zoričič-Wołek 2003).

Zagadnienie funkcji zarządzającej miast doczekało się natomiast bardzo bogatej literatury w odniesieniu do administracji państwowej, m.in. głównie tej problematyce poświęcone było jedno z łódzkich Konwersatoriów Wiedzy o Mieście (*Funkcja administracyjna miast*, 1992 – zob. zwłaszcza Biderman 1992; Liszewski 1992; Węcławowicz 1992). W poszczególnych referatach wprawdzie przewijały się w różnym stopniu zagadnienia lokalizacji siedzib

http://rcin.org.pl

przedsiębiorstw (najszczegółowiej u S. Liszewskiego i A. Wolaniuk 1992), ale w tym znaczeniu funkcja gospodarcza w opracowaniach odgrywała rolę wtórną.

Podsumowując, geografia przedsiębiorstw w Polsce na obecnym etapie kształtuje się zdecydowanie w nurcie badawczym wyrosłym na gruncie organizacyjno-lokalizacyjnym, a w mniejszym stopniu behawioralnym. Obydwa nurty wypracowane zostały w obrębie geografii przemysłu, a także klasycznych lub neoklasycznych teorii lokalizacji, w tym teorii miejsc centralnych oraz koncepcji sieci powiązań (*networking*) i zakorzenienia firm (*embededdness*). Problematyka przedsiębiorstwa jest z natury częstsza w badaniach dotyczących rozwoju regionalnego oraz dotyczących transformacji społeczno-gospodarczej. Analizy dotyczą zarówno obszaru całego kraju, jak też mniejszych regionów i poszczególnych przedsiębiorstw, szczególnie przemysłowych.

http://rcin.org.pl

3. PRZEDSIĘBIORSTWO W PRZESTRZENI: WZAJEMNE RELACJE

3.1. PRZESTRZEŃ SPOŁECZNO-EKONOMICZNA

Przegląd badań na temat koncepcji przestrzeni w geografii człowieka (społecznej i ekonomicznej) wyczerpująco opisał ostatnio A. Lisowski (2003; zob. też Maik i in. 2005), zatem nie ma w tym miejscu potrzeby szerszego rozwijania tej tematyki. Zauważmy tylko, że w naukach geograficznych pojęcie przestrzeni jest najogólniej formułowane na dwa sposoby, tj. konkretny i abstrakcyjny (Dziewoński 1967a). Podejście konkretne (newtonowskie) wiąże się z tradycyjnym matematycznym (euklidesowym, kartezjańskim, geodezyjnym) rozumieniem świata, w którym położenie obiektów można scharakteryzować na podstawie trzech wymiarów oraz opisać za pomocą miar geometrycznych (długość, szerokość, wysokość, a także odległość, powierzchnia, objętość, kąt lub nachylenie, itd.). Cytowany K. Dziewoński obok trzech wymienionych miar geonomicznych dodatkowo wymienia w tym kontekście czwartą: czas, jako uzupełnienie pozostałych. Zwraca ponadto uwagę na wielorakość przestrzeni społeczno-ekonomicznych oraz fakt, że składają się one z rozlicznych przestrzeni cząstkowych.

Znacznie częściej spotyka się jednak pojęcie przestrzeni jako definicję pewnego zakresu (zbioru, systemu), w obrębie którego istnieją elementy wchodzące ze sobą w interakcje o różnym kierunku, sile, czasie występowania i celu działania. Tak też w najogólniejszym znaczeniu rozumiana jest w niniejszej pracy przestrzeń ekonomiczna, będąca podzbiorem systemowo rozumianej przestrzeni geograficznej i wiążącej się nieodłącznie z teorią regionu ekonomicznego, który jest częścią tej przestrzeni.

Punktem wyjścia do dalszych rozważań jest przyjęcie relacyjnej definicji przestrzeni ekonomicznej. Definicja ta zasadza się na uwzględnieniu powiązań pomiędzy elementami wypełniającymi przestrzeń („*stanowi zespół relacji będących funkcją oddziaływań zachodzących między obiektami materialnymi*" – Lisowski 2003, s. 64). Ma ona zatem wydźwięk (sens) funkcjonalny, z którego wynika celowość tych powiązań. Jest to nadrzędna zasada, umożliwiająca w geografii konstruowanie modeli wyjaśniających, opierających się na związkach przyczynowo-skutkowych (por. też uwagi zawarte w rozdziale 8).

Warto zauważyć, że przestrzeń konkretna (fizyczna) służy w geografii społeczno-ekonomicznej do objaśniania przestrzeni abstrakcyjnej (a nigdy odwrotnie), co jest często powodem dodatkowych nieporozumień metodologicznych.

http://rcin.org.pl

F. Perroux jeszcze w 1950 roku na określenie przestrzeni konkretnej użył wręcz określenia „banalna", tymczasem obydwie są komplementarne, gdyż w badaniach geograficznych nie da się zrozumieć działania przestrzeni abstrakcyjnej bez uwzględnienia jej fizycznych właściwości.

Przyjmijmy dalej na zasadzie tautologicznej, że przestrzeń ekonomiczna jest wyróżniana na podstawie cech ekonomicznych, tj. – w najogólniejszym rozumieniu, mających związek z powstawaniem, dystrybucją oraz konsumpcją dóbr i usług. W tym rozumieniu przestrzeń ekonomiczna jest obszarem interakcji zachodzących pomiędzy poszczególnymi elementami tego łańcucha. Dla dalszych rozważań pomocne będzie przyjęcie uproszczenia, że elementy te tworzą lub organizują przede wszystkim przedsiębiorstwa.

3.2. TEORIE LOKALIZACJI DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ ORAZ PRAWIDŁOWOŚCI ROZWOJU PRZESTRZENNEGO PRZEDSIĘBIORSTW

Teorie lokalizacji należą do kluczowych w geografii społeczno-ekonomicznej i na ich gruncie powstała znaczna część modeli opisujących szereg zjawisk przestrzennych. *Sensu stricto* oznaczają one czynniki takiego a nie innego umiejscowienia danej działalności, *sensu largo* zaś są podstawowym „wsadem" koncepcyjno-teoretycznym służącym do budowy syntez związanych z organizacją działalności człowieka w przestrzeni. W tym ostatnim pojęciu mieści się zatem bardzo szerokie spektrum zagadnień, związanych lub wywodzących się zarówno z ujęć klasycznych i neoklasycznych (J. H. von Thünen, F. Launhardt, A. Weber, A. Marshall, A. Predöhl, H. Hotelling, T. Palander, A. Lösch, L. Lefeber, W. Isard, E. Hoover), jak też nowszych koncepcji, często w jeszcze większym stopniu związanych z tradycyjną ekonomią (międzynarodowy cykl życia produktu R. Vernona, „eklektyczna" teoria bezpośrednich inwestycji zagranicznych J. H. Dunninga, model konkurencji monopolistycznej Dixit-Stiglitza, grona-klastry R. Portera, optymalny rozkład Ch. Tiebouta, przestrzenna samoorganizacja R. Domańskiego i in.). Stanowią one najczęściej punkt wyjścia do formułowania teorii rozwoju regionalnego, podobnie klasycznych (R.M. Hurd, G. Myrdal, E. H. Chamberlin, E. Dunn, E. Ullman, J. Schumpeter, J. R. Boudeville, F. Perroux, A. O. Hirschmann, C. Ponsard, W. Isard), jak również przedstawionych w nowszych ujęciach (O. E. Wiliamson, P. Romer, R. E. Lucas, K. Leffer, R. Barro, J. Parr i in.). Z ich zasobu czerpie także bardzo popularna i dynamicznie rozwijająca się w ostatniej dekadzie dziedzina ekonomii regionalnej (przestrzennej), zwana nową geografią ekonomiczną (P. Krugman, M. Fujita, A. Venables, a ponadto G. Ottaviano, J-F. Tisse, R.E. Baldwin i in.).

Mnogość i różnorodność teorii lokalizacyjnych, przy na ogół częstym niezadowalającym stopniu ich wyjaśniania, była niejednokrotnie powodem tworzenia

http://rcin.org.pl

teorii syntetyzujących (Korcelli 1974). Autor ten przytacza następującą wypowiedź T. Hägerstranda z 1969 roku: *„badania miejskie i regionalne przypominają w większym stopniu rynek, na którym oferuje się różnorodne idee, aniżeli pole badań, na którym cegłę dodaje się do cegły w uporządkowany sposób"*. Po upływie niemal trzech dekad słowa te nie tylko nie straciły, ale zyskały na aktualności.

Opis teorii lokalizacyjnych oraz zarys ewolucji poglądów zostały ostatnio wyczerpująco przedstawione w bardzo wielu pracach (Godlewska 2001; Kuciński 2002; Grosse 2002; Olejniczak 2003; Budner 2004; Domański B. 2004b; Wieloński 2004; Cieślik 2005; Gorzelak, Smętkowski 2005; Domański R. 2006; Sokołowski 2006; Tobolska 2006; Domański R. 2007), stąd też nie ma potrzeby ich szczegółowego omawiania w tym miejscu. Z punktu widzenia sformułowanego w niniejszej pracy problemu badawczego ważne jest natomiast zastanowienie się, w jaki sposób lokalizacja działalności gospodarczej jest powiązana z umiejscowieniem siedzib zarządów lub też jakie możemy dostrzec w tym zakresie różnice. Na początek, na bazie dotychczasowej wiedzy, sformułujmy najbardziej ogólne cechy charakterystyczne, związane z lokalizacją i oddziaływaniem przedsiębiorstw w przestrzeni:

1) Wzrost wielkości w sferze ekonomicznej (kapitalizacja, przychody ze sprzedaży, inwestycje, zatrudnienie), co powoduje określone konsekwencje, takie jak opisane dalej poszerzanie skali działalności gospodarczej we wszystkich aspektach (przestrzennym, organizacyjnym, produkcyjno-usługowym, itd.). Efektem zwiększania się wielkości przedsiębiorstw są również skutki typowo społeczne (np. wzrost zatrudnienia powoduje oddziaływanie nie tylko na pracowników, ale pośrednio na ich rodziny).
2) Zwiększanie przestrzennego zasięgu działalności przedsiębiorstw. Wynika to zarówno z ich wzrostu, jak też umiędzynarodowienia oraz globalizacji (rewolucja komunikacyjno-informatyczna, łatwość nawiązywania relacji z otoczeniem i wyborów lokalizacyjnych). Stąd następuje deterytorializacja i ograniczenie roli przestrzeni jako czynnika lokalizacji (Dicken, Malmberg 2001), gdyż lokalizacja zarządu nie musi uwzględniać zasobów naturalnych, siły roboczej, itd. oraz następuje dywersyfikacja procesu produkcji. Działalność powinna zatem „delokalizować się" (Botteron i in. 2003), czyli przenosić moce produkcyjne w rejony o popycie na określone produkty (w Polsce zob. na ten temat przeglądowe opracowanie B. Kostrubca 2006)[10].

[10] Równocześnie rośnie waga czynników „miękkich", jak np. walory środowiskowe, a nawet panujące mody, które wpływają na lepsze warunki pracy i zamieszkania potencjalnej kadry zarządzającej. Opisana prawidłowość tłumaczy dekoncentrację siedzib zarządów obserwowaną w latach 1970 i 1980. w krajach najwyżej rozwiniętych (Stany Zjednoczone), np. wśród firm informatycznych w Kalifornii.

http://rcin.org.pl

3) Rosnące zróżnicowanie działalności, zacierające ostry niegdyś podział na sektor usługowy i przemysłowy (Grzeszczak 1999; Tobolska 2006a). Jednak przyczyna upodabniania się tkwi nie tylko w poszerzaniu działalności o funkcje uzupełniające, zwłaszcza usługowe w przypadku przemysłu (np. tworzenie własnego zaplecza bankowego), ale także samo upodobnianie się produkcji do usług, wynikające częściowo np. z unowocześniania procesu technologicznego. Rosnące zróżnicowanie działalności powoduje również rozrost struktur organizacyjnych i własnościowych przedsiębiorstwa. Równocześnie firmy te zyskują poprzez osiągnięcie elastyczności (*flexibility*), czyli łatwiejszego dostosowywania się do zmieniających się warunków, głównie w wymiarze organizacyjno-finansowym, ale również przestrzennym (Muralidhar 1999; Piore 2002; Büchel, van Ham 2003).
4) Wzrost komplikacji organizacyjnej. Nie tylko największe korporacje mają coraz bardziej złożoną strukturę, dotyczy to w coraz większym stopniu również mniejszych firm. Zjawisko to jest uwarunkowane rosnącą liczbą form organizacyjnych podmiotów (np. kategorii spółek prawa handlowego), powstawaniem nowych ich rodzajów, komplikowaniem przepisów prawnych oraz wydzielaniem i zlecaniem podwykonawcom części działalności (*outsourcing, outworking*) w celu obniżenia kosztów. W efekcie organizacja przestrzenna bardziej przypomina model sieciowy niż systemowy (więcej na ten temat w literaturze polskiej pisał np. T. Stryjakiewicz 2001).
5) Efektem powyższych prawidłowości jest permanentna nierównowaga przestrzenna, polegająca na tendencji do dywergencji, czyli wzrostu zróżnicowań przestrzennych (społeczno-ekonomicznej polaryzacji przestrzennej)[11]. Wydaje się, że ta niestałość (niestabilność) może być jednym z głównych powodów niewystarczającego objaśniania rozwoju i struktury przestrzeni społeczno-gospodarczej przez dotychczasowe teorie i koncepcje lokalizacyjne.

Z punktu widzenia położenia siedziby, wymienione wyżej tendencje mogą mieć różnorakie znaczenie. Dotyczyć to może koncentracji lub dekoncentracji przestrzennej lokalizacji zarządów. Aby to dokładniej wyjaśnić, potrzebne jest przyjęcie pewnych uproszczeń. Na początek przyjmijmy najogólniej, że lokalizacja siedziby dużej firmy może być związana lub nie z działalnością (zarówno produkcyjną, jak i usługową). Z jednej strony jej umiejscowienie powinno być zatem związane z istnieniem odpowiedniego zaplecza, umożliwiającego obsługę konsultingową, prawną, informatyczną itd. na najwyższym

[11] Jest to kwestia sporna, gdyż część badaczy uważa, że wzrost zróżnicowań jest właśnie oznaką pozostawania systemu w równowadze.

http://rcin.org.pl

poziomie, a więc w największych i najbardziej rozwiniętych metropoliach, prowadząc do koncentracji siedzib firm. Równocześnie jednak działają czynniki dekoncentrujące w postaci np. rozwiniętej technologii informatyczno-komunikacyjnej, umożliwiające sprawne zarządzanie niemal z dowolnego miejsca na Ziemi. Istnieje więc możliwość uniknięcia dużych kosztów, np. wynajmu, w centrach miast (zob. więcej na ten temat np. w pracy B. Jałowieckiego, 1999).

Czynnikiem sprzyjającym dekoncentracji przestrzennej siedzib zarządzania są też względy środowiskowo-ekologiczne, warunkujące chęć pracy i zamieszkania w otoczeniu zdrowszym, wygodniejszym i bardziej estetycznym (np. pod względem krajobrazowym, ze względu na „urodę pejzażu" – podkreśla to G. Benko 2003, jako jeden z czynników lokalizacji). W przypadku produkcji przemysłowej, szczególnie w warunkach rosnącego umiędzynarodowienia handlu i produkcji, dochodzi całe spektrum zagadnień związanych z kosztami pracy (w tym rosnącymi możliwościami przenoszenia produkcji do krajów oferujących tzw. tanią siłę roboczą), dostępnością zasobów, itd.[12]

Wymienione grupy czynników lokalizacji nieustannie ścierają się ze sobą i przewaga jednej z nich w danym otoczeniu, np. kraju i określonym czasie może wpływać na decyzje lokalizacyjne siedzib największych przedsiębiorstw. Generalnie jednak można przypuszczać, że rośnie znaczenie miejsca lokalizacji siedziby przedsiębiorstwa pod względem porządkowania i hierarchizowania struktury przestrzennej.

Podsumowując, zagadnienie to nie jest do końca rozpoznane, trzeba jednak przyjąć, że lokalizacja głównej siedziby przedsiębiorstwa i miejsca jego rzeczywistej działalności nie zawsze się pokrywają, zgodnie z poczynioną wcześniej uwagą, że lokalizacja ta może być związana lub niezwiązana z miejscem faktycznie wykonywanej działalności, zwłaszcza w sektorze przemysłowym. W przybliżeniu istnieje zasada, że im przedsiębiorstwo jest większe i bardziej zróżnicowane pod względem prowadzonej działalności, tym stopień tego pokrycia jest mniejszy. Prawidłowość ta dotyczy zarówno branż przemysłowych, jak i usługowych, tym bardziej, że granica pomiędzy tymi działalnościami jest coraz bardziej płynna. Rozmieszczenie siedzib przedsiębiorstw nie mówi zatem o faktycznym rozmieszczeniu sił wytwórczych, środków trwałych, miejsc produkcji i dystrybucji, inwestycji, itd., ale o lokalizacji ośrodków decyzyjnych, czyli funkcji kontrolnej (*control function*). W literaturze spotykane są następujące synonimy tego określenia: funkcje zarządzania (zarządcze) i decyzyjne oraz wiele pochodnych (funkcje zarządzania i kontroli, decyzyjno-kontrolne, regulacyjno-kontrolne, itp.; zob. np. Korcelli-Olejniczak 2005).

[12] Jest to przedmiotem szeregu teorii i koncepcji produkcji, jak np. produkcji międzynarodowej J. H. Dunninga (tzw. paradygmat OLI – *Ownership, Location, Internationalization*), zob. ostatnio przegląd badań w pracach A. Cieślika, 2005 oraz A. Zorskiej, 2007.

http://rcin.org.pl

3.3. FUNKCJE ADMINISTRACYJNE A GOSPODARCZE FUNKCJE KONTROLNE

Jedną z funkcji osadniczych jest administracja[13]. Stanowi ona o istocie danego ośrodka, najczęściej miasta i zwykle jest jego podstawowym czynnikiem rozwojowym. S. Liszewski (1992) i W. Budner (1999a) formułują funkcje administracyjne *sensu stricto* i *sensu largo*. Pierwsze, węższe określenie, odnosi się do konkretnych urzędów administracji, przede wszystkim publicznej, drugie, szersze – także do ich działalności oraz, dodatkowo, do działalności kierowniczo-organizacyjnej wszelkich innych podmiotów (instytucji, organizacji, przedsiębiorstw, itp.). Stąd też często na określenie funkcji administracyjnych używa się określenia „baza instytucjonalna" (por. Jerczyński 1977, a także np. Chojnacki 1996).

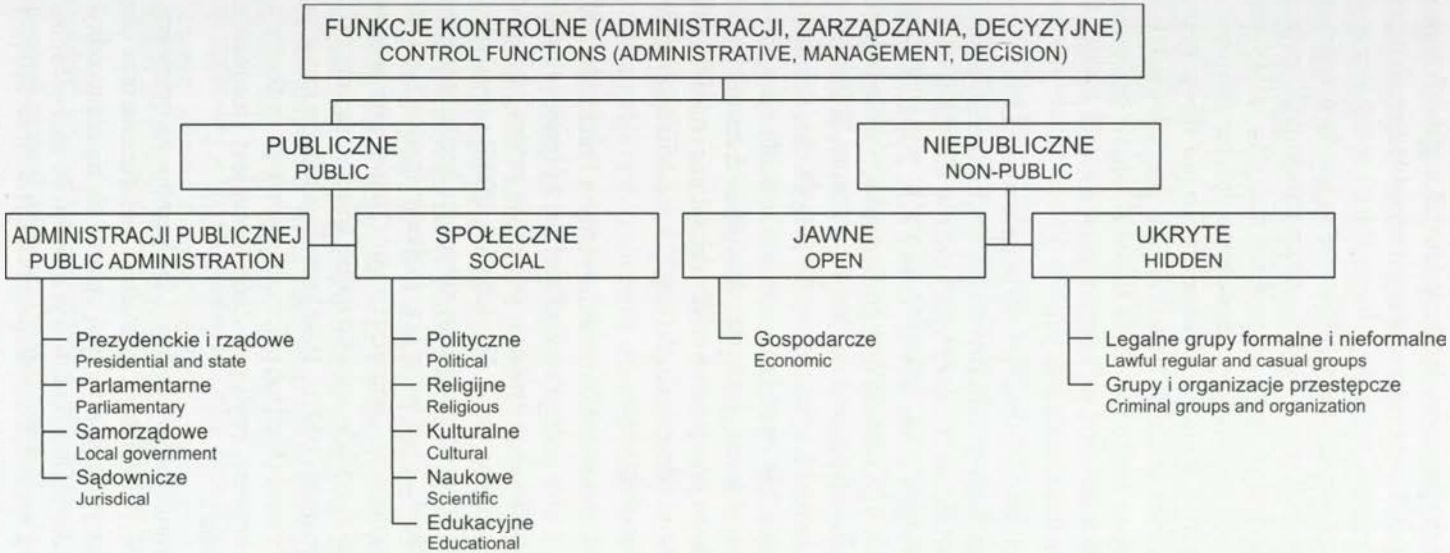
Podobnie E. Biderman (1992) i T. Kaczmarek (1996) zwracają uwagę na podmiotowość i przedmiotowość funkcji administracyjnych. W pierwszym przypadku chodzi o grupę osób i instytucji, w drugim – o działalność tych osób i instytucji. Natomiast W. Budner (1999b) na określenie podmiotowego i przedmiotowego aspektu funkcji administracyjnej używa określenia „wąskie" i „szerokie".

W niniejszej pracy przyjmuje się podmiotowo-przedmiotowe rozumienie funkcji administracyjnej (*sensu largo*). Wychodząc dalej z przesłanek systemowo-organizacyjnych, funkcje administracyjne najogólniej podzielić można na publiczne i niepubliczne oraz jawne i ukryte (ryc. 2). Dalsze klasyfikacje mogą nawiązywać do klasycznych podziałów, obejmujących całokształt życia politycznego, społecznego i gospodarczego. Wyróżnić tutaj można kilkustopniowy, zorganizowany terytorialnie podział administracji publicznej (w Polsce zgodnie z Konstytucją RP urząd Prezydenta, Rząd, Parlament, sądownictwo i samorząd), a także rolę społeczną (najbardziej zróżnicowaną, gdyż nawiązującą do bogatego życia społeczeństw) oraz *stricte* gospodarczą. Specyficznym rodzajem funkcji administracyjnej są funkcje ukryte (niejawne), które w szczególnych, patologicznych przypadkach mogą odgrywać większą rolę, niż działalności oficjalne (np. zorganizowana przestępczość, loże masońskie, nieformalne grupy interesów; por. np. Zybertowicz 2005). Nie jest przedmiotem pracy ustalenie, które z wymienionych funkcji są ważniejsze, czy też jakie są miedzy nimi relacje.

Istotą administracji jest jej ściśle określony zasięg przestrzenny. Najłatwiej uchwytne „geograficznie" są funkcje administracji publicznej związane np. z trójstopniowym podziałem terytorialnym, gdyż podlegają ustawowej delimitacji. Ich

[13] Przegląd badań na temat funkcji i struktury funkcjonalnej miast można znaleźć m.in. w opracowaniach: Jaroszewska, Maik 1994; Sokołowski 2006.

http://rcin.org.pl



Ryc. 2. Miejsce gospodarczych funkcji kontrolnych wśród funkcji administracyjnych.
Position of economic control functions among administrative functions.

http://rcin.org.pl

bardzo ważną cechą jest nierozłączność klasyfikacyjna. Polega ona na tym, że każdy element znajdujący się na niższym szczeblu hierarchicznym przynależy, na danym poziomie, tylko do jednego zbioru znajdującego się na szczeblu wyższym. Funkcje administracji publicznej są wtedy przestrzennie domknięte. Wśród pozostałych typów funkcji administracyjnych, zwłaszcza gospodarczych, takich sztywnych reguł na ogół nie ma, jeśli już występują, to w warunkach rynkowych domknięcie przestrzenne dotyczy tylko jednego podmiotu, np. przedsiębiorstwa, związku wyznaniowego lub stowarzyszenia. W systemie wolnorynkowym wskutek konkurencji w zdecydowanej większości przypadków ma miejsce zachodzenie na siebie zasięgów przestrzennych. Od tej ostatniej prawidłowości istnieją wyjątki, powodowane występowaniem monopoli sektorowych lub przestrzennych.

W tym miejscu warto zaznaczyć, że pojęcie funkcji kontrolnych często spotykane jest w naukach technicznych (telekomunikacja, informatyka), matematycznych (zwłaszcza w teorii gier) oraz w naukach o zarządzaniu (Sia i Siong 1996; Felgenhauer 2001; Young i in. 2001; Xu i Shapley 2003; Gonzáles i in. 2004). Oznacza ono podległość lub uzależnienie funkcjonalne jednego podmiotu (elementu) od drugiego. Kontrola jest tutaj podstawą do formułowania hierarchii systemowej. W innych dziedzinach pojęcie funkcji kontrolnych wprawdzie występuje, ale nie ma ściśle sprecyzowanego znaczenia i jest traktowane intuicyjnie, jako domyślnie zrozumiały związek frazeologiczny. Przykładowo jako jeden z celów działalności mediów przyjmuje się ich funkcje kontrolne w odniesieniu do szeroko rozumianego życia politycznego, gospodarczego i społecznego.

Istotą funkcji w rozumieniu matematycznym i niematematycznym jest taka jej własność, która polega najogólniej na wpływie jednego elementu na drugi. Funkcja, także ekonomiczna, opiera się zatem na powiązaniach, czyli relacjach. J.G. Lambooy (za A. Wielońskim, 2004) przyjmuje relacje między uczestnikami gry ekonomicznej jako dotyczące konkurencji, współpracy (kooperacji) lub kontroli. Stąd też w przypadku gospodarczych funkcji zarządzania, zamiast przymiotnika „administracyjny" lepiej użyć tego ostatniego określenia, które lepiej oddaje sprawowanie władzy nad czymś lub na jakimś obszarze. B. Domański (1997b, 1998) odróżnia władzę formalną (zwierzchnią) od władzy efektywnej (kontroli). Przedsiębiorstwa rynkowe z zasady posiadają władzę efektywną, czyli podobnie lepiej jest stosować sformułowanie „funkcja kontrolna".

Typologie wymienionych relacji J.G. Lambooya cytowany A. Wieloński dzieli na osobowe (personalne), formalne i nieformalne oraz okazjonalne i długookresowe. Relacje mogą przy tym opierać się na różnorodnych czynnikach: zasobach naturalnych lub finansowych, kontroli zarządzania, prawach własności licencyjnej, osobistych powiązaniach dyrekcji zarządów i akcjonariuszy,

http://rcin.org.pl

komplementarności produkcji lub usługach konsultingowych. W konsekwencji relacje można interpretować jako przejaw władzy.

Kontrola, jako zjawisko wszechobecne, jest zatem jednym z atrybutów władzy, umożliwiającym jej sprawowanie. Polega ona nie tylko na jej potocznym rozumieniu jako sprawdzaniu (uzyskiwaniu informacji na temat) danego stanu lub ocenie osiągnięć względem zamierzeń, ale także na obserwacji (monitoringu). Stąd też, w ścisłym znaczeniu tego słowa, kontrola jest warunkiem lub etapem występującym bezpośrednio przed podjęciem decyzji (wyjaśnia to genezę pojęcia „funkcje kontrolno-decyzyjne").

Gospodarcza funkcja kontrolna to zatem jedna z funkcji miasta, zwykle egzogeniczna, poprzez którą staje się ono ośrodkiem organizującym, a zatem podporządkowującym i ewentualnie dominującym nad otaczającą przestrzenią. W ten sposób funkcja ta staje się podstawą (bazą) ośrodka węzłowego w koncepcji regionu ekonomicznego. Znaczenie gospodarczej funkcji kontrolnej bardzo zwiększyło się w ostatnich dekadach wraz z rozrostem przedsiębiorstw, osiągających coraz większe obroty handlowe. W skali globalnej jeszcze w połowie lat 1980. największa pod tym względem firma – General Motors, miała przychody z całokształtu działalności na poziomie 60 mld dol. USA (Dicken 2003). Po upływie dwóch dekad wartość ta w przypadku największej (już innej – Exxon Mobil) światowej firmy wzrosła ponadsześciokrotnie (380 mld dol. USA), a przychody General Motors w tym czasie wzrosły „tylko" trzykrotnie (190 mld dol. USA). Tak więc relatywnie szybszy wzrost firm przekłada się na zwiększone znaczenie miast-ośrodków władzy gospodarczej w stosunku do kraju lub regionu. Ma to również związek ze zwiększaniem skali produkcji, a więc i z poszerzaniem rynku.

Podstawą do objaśnienia i zaczątkiem teorii (preteorii) gospodarczej funkcji kontrolnej w ujęciu geograficzno-ekonomicznym powinno być przyjęcie założenia, że kontrola ma pewien zasięg (dotyczy konkretnej przestrzeni ekonomicznej) oraz że jest umiejscowiona w danym miejscu. Dalsze rozważania teoretyczne powinny wobec tego odbywać się na gruncie połączenia teorii przestrzeni ekonomicznej z koncepcjami systemów hierarchicznych, w tym teorii ośrodków centralnych. W dalszej kolejności przydatne mogą być też inne modele hierarchiczne i (lub) organizacji sieciowej.

W gospodarce rynkowej umiejscowienie siedziby przedsiębiorstwa ma zatem ważne znaczenie. Można zidentyfikować następujące role wynikające z istnienia gospodarczej funkcji kontrolnej w danej miejscowości (Śleszyński 2002a):

1) rola gospodarcza, najbardziej złożona, która polega przede wszystkim na różnym udziale w tworzeniu miejscowego PKB i odprowadzaniu

http://rcin.org.pl

podatków, w zależności od posiadania (lub nie) oddziałów zamiejscowych, filii, itp. Posiadanie oddziałów zamiejscowych jest charakterystyczne m.in. dla dużych przedsiębiorstw sektora usługowego, zwłaszcza w bankowości. Rolą gospodarczą jest też udział w inwestycjach oraz efekt mnożnikowy, polegający w tym przypadku na tendencji do koncentracji działalności w regionie oddziaływania siedziby dużego przedsiębiorstwa (m.in. obsługa finansowa, prawna i logistyczna, doradztwo gospodarcze, itp.; zob. np. Domański i Gwosdz 2005);

2) rola społeczna, w której można wydzielić dwie grupy ściśle powiązanych ze sobą zagadnień: wynikające z aspektów gospodarczych (np. wpływ na stopę bezrobocia, migracje związane z przyciąganiem wysoko kwalifikowanej kadry) oraz polegające na kreowaniu wizerunku poprzez podnoszenie prestiżu miejscowości i regionu, co wprost przekłada się np. na atrakcyjność inwestycyjną (por. ostatnio np. A. Łuczak 2006);

3) rola polityczna, konsekwencją której jest często udział przedstawicieli biznesu we władzach lokalnych i tym samym realny wpływ przedsiębiorstwa na administrację lokalną oraz zarządzanie miejscowością i regionem.

W różnych systemach społeczno-gospodarczych poszczególne role mają odmienne znaczenie. Niewątpliwie w systemie komunistycznym (a w klasyfikacji ekonomicznej – nakazowo-rozdzielczym) rola polityczna była ważniejsza, niż obecnie. Z. Rykiel podaje (1995b), że w latach 1960. i 1970. funkcje rdzenia gospodarczego pełnił Górnośląski Okręg Przemysłowy, skupiając w 1965 roku (jako ówczesne województwo katowickie) odpowiednio 3,0% powierzchni, 11,2% ludności, 16,1% zatrudnienia w gospodarce uspołecznionej, 10,9% produkcji globalnej przemysłu, 27,7% wartości brutto środków trwałych w przemyśle i budownictwie, a w okresie władzy ekipy E. Gierka – 87,7% członków Biura Politycznego KC PZPR, usuniętych z partii na nadzwyczajnym zjeździe w 1981 roku. Podobnie A. Bielawska (1991) problem ten odnosiła do gospodarki w układzie lokalnym.

W praktyce gospodarcze funkcje kontrolne występują niemal we wszystkich ośrodkach osadniczych. Ze względu na różną wielkość i specjalizację, funkcja ta ma odmienny zasięg geograficzny, a tym samym jej znaczenie jest zróżnicowane.

Istotą funkcji kontrolnej jest jej domena kompetencyjna, czyli zakres możliwych uprawnień. Z tego punktu widzenia ważna jest struktura organizacyjna przedsiębiorstwa, która polega na delegowaniu uprawnień na różne szczeble hierarchiczne. Tematyka ta będzie szerzej rozwinięta w podrozdziale 3.5. W tym miejscu wskażmy jedynie, że zakres uprawnień jest odmienny nie tylko ze względu na fakt wielkości czy specyfikę działalności firmy, ale różni się też z powodu struktury własnościowej i pochodzenia kapitału. B. Pokorska

http://rcin.org.pl

i E. Maleszyk (2002) na podstawie badań ankietowych wielkich sieci handlowych formułują następujące główne zadania zarządzania strategicznego, realizowane przez koncern zagraniczny w stosunku do spółki-filii polskiej:

- określanie kierunków rozwoju wynikających ze strategii działania koncernu;
- przydział środków na inwestycje spółki;
- analiza i ocena działalności spółki;
- kontroling;
- podejmowanie nowej działalności;
- obsadzanie stanowisk zarządu w spółce;
- sterowanie transferem *know-how*;
- przydział innych środków wspierających rozwój spółki;
- likwidowanie działalności w określonych obszarach rynku;
- zarządzanie udziałami (akcjami) spółki;
- prowadzenie badań rozwojowych i rynkowych;
- wprowadzanie certyfikacji jakości;
- dokonywanie wyboru kanałów dystrybucji;
- stosowanie instrumentów polityki personalnej (np. kształtowanie poziomu płac, treningi korporacyjne, staże zagraniczne, itd.).

Podobne badania, ale na znacznie mniejszej próbie (zaledwie 9 łódzkich przedsiębiorstw zagranicznych) przeprowadzili T. Markowski i in. (2000), gdzie również wykazano duży zakres decyzji podejmowanych w spółkach macierzystych za granicą. Do zbieżnych wniosków dojść można także w świetle badań E. Gończ (2000) oraz B. Domańskiego i K. Gwosdza (2005).

Przedstawione kompetencje posiadają kluczowe znaczenie dla wyjaśnienia struktury przestrzennej gospodarczych funkcji kontrolnych. Warto podkreślić, że podstawowe decyzje zapadają nie w polskich ośrodkach zarządzania, ale za granicą, czyli tam, gdzie zlokalizowany jest większościowy właściciel. Dlatego tak ważna staje się analiza własnościowa (właścicielska), oparta na powiązaniach akcjonariatu, będąca przedmiotem części niniejszego opracowania.

Specyfika funkcji zarządzania polega na sprawowaniu kontroli nie tylko nad ośrodkami, ale, co może istotniejsze z funkcjonalnego punktu widzenia, nad przepływem informacji oraz obiegiem pieniądza. Z tego względu najsilniejszą pozycję mają instytucje finansowe, a zwłaszcza banki. Innymi słowy, skupienie kontroli zarządzania w jednym miejscu, skutkuje mniejszym lub większym prawdopodobieństwem zaistnienia interakcji z innym ośrodkiem, a zależy to od kierunku rozwoju funkcji kontrolnej. Takie przepływy informacyjne zostały zdefiniowane m.in. przez G. Tornqvista (1968), później idea powiązań finansowo-informacyjnych pojawiła się w niemal wszystkich pracach

http://rcin.org.pl

„globalizacyjnych", szczególnie w tych opartych na koncepcji usieciowienia (*networking*), czyli relacyjnych, zwykle horyzontalnych powiązań funkcjonalnych na różnych szczeblach hierarchii administracyjno-osadniczej.

W konsekwencji w badaniach przestrzenno-ekonomicznych z czasem wykształciło się podejście badawcze, nazwane geografią finansową lub geografią finansów (*financial geography* – Porteous 1995; Leyshon 1995, 1997; Laulajainen 1998a)[14]. Ma ona swój wyraźny nurt globalny, związany np. z obiegiem pieniądza pomiędzy krajami, jak też lokalny. To ostatnie zagadnienie dotyczy m.in. finansów samorządowych, przy czym nurt ten jest obecny w pracach polskich geografów. Nie jest to jednak *stricte* geografia finansowa, gdyż podejmowane badania są prowadzone na bazie dorobku gospodarki przestrzennej (zob. np. Malczewski 1990; Koter 1994; Swianiewicz 2004, 2006; Derek i in. 2005). Natomiast bardzo rzadko badane są w Polsce przepływy finansowe, powiązania kapitałowe, itp. z pozycji poszczególnych przedsiębiorstw. Oczywistym powodem jest tu nie tyle opóźnienie koncepcyjno-teoretyczne, co brak wyczerpujących danych. Więcej prac na ten temat znajdujemy w pracach ekonomistów, szczególnie tych związanych z gospodarką i ekonomiką przestrzenną (np. Fajferek 1990).

Działanie funkcji kontrolnej na poszczególnych szczeblach hierarchicznych systemu osadniczego ma bardzo różne znaczenie. Zauważmy najpierw, że przepływy finansowe są bardzo zmienne w czasie, i – w zależności od zasięgu terytorialnego, podlegają wpływowi bardziej ogólnych czynników polityczno-ekonomicznych. Przykładowo N. Thrift (1986) podaje, że w skali gospodarki globalnej, przed 1970 rokiem aż $^2/_3$ przepływów było wynikiem działalności korporacji międzynarodowych, tymczasem pod koniec lat 1970. udział ten spadł do około 50% (chociaż w wartościach bezwzględnych wartości te wzrosły). Było to skutkiem zarówno kryzysu ekonomicznego, wywołanego zawirowaniami na rynkach surowców energetycznych, zwłaszcza ropy naftowej, jak też rosnącą internacjonalizacją. Wymusiła ona zwiększoną wymianę handlową między państwami narodowymi i innymi, mniejszymi podmiotami w nich działającymi. Nie zmienia to faktu, że – podobnie jak współcześnie, korporacje międzynarodowe były nośnikiem procesu stopniowego zwiększania powiązań międzynarodowych. Tak więc tworzą się różne poziomy gospodarczych

[14] Samodzielność geografii finansów jest ciągle przedmiotem krytyki, gdyż odrębność dyscypliny badawczej polega na ściśle sprecyzowanym przedmiocie, polu badawczym, indywidualnej metodyce i wypracowanym dorobku koncepcyjno-teoretycznym, co w tym przypadku nie jest w dostatecznym stopniu zapewnione. Ponieważ prace z zakresu geografii finansów cechuje analiza zjawisk poprzez pryzmat alokacji i przepływów pieniądza (kapitału), właściwiej byłoby użyć określenia „podejście badawcze", choć i to nie jest do końca słuszne (zob. dyskusję na temat podstaw do wyróżniania dyscyplin, subdyscyplin i dziedzin w geografii ostatnio np. w pracy pod redakcją S. Liszewskiego i W. Maika 2005, a wcześniej zwłaszcza w zbiorze referatów pod redakcją Z. Chojnickiego 1991).

http://rcin.org.pl

funkcji kontrolnych, silnie powiązane z poszczególnymi szczeblami hierarchicznymi – państw, regionów oraz kategorii miast.

W celu uporządkowania i wykrycia dalszych prawidłowości w strukturze gospodarczych funkcji kontrolnych, zasadne jest dokonanie ich klasyfikacji. Zgodnie z podziałami spotykanymi w innych dziedzinach geografii ekonomicznej, zróżnicowania mogą dotyczyć zasięgu, czasu działania oraz rodzaju własności i rodzaju działalności przedsiębiorstwa. Ze względu na zasięg, możliwy jest zatem podział na funkcje kontrolne globalne, krajowe i regionalne oraz lokalne. Czas działania zwykle jest długokresowy, ale w pewnych przypadkach może być krótkookresowy. W wyjaśnieniu tego problemu mogą mieć zastosowanie teorie związane np. z cyklem życia produktu. Najwięcej możliwości klasyfikacyjnych daje podział ze względu na własność i rodzaj działalności, w którym możemy wyróżnić funkcje kontrolne zagraniczne i krajowe oraz przemysłowe, handlowe, finansowe, etc. Gospodarcze funkcje kontrolne można też rozpatrywać biorąc pod uwagę skutki ich oddziaływania. Uwzględniając wpływ na stabilność układu, wyróżnić tutaj można działanie kreujące, stabilizujące lub dezorganizujące. Wydaje się, że aspekt oddziaływania jest najistotniejszy, gdyż dotyczy realnego wpływu gospodarczych funkcji kontrolnych na organizację przestrzenną układów społeczno-ekonomicznych.

Na zakończenie rozważań dotyczących gospodarczych funkcji kontrolnych można przedstawić, wraz z uzasadnieniem, możliwe pola badawcze, w których ich znaczenie jest bardziej eksponowane i może być bardziej przydatne:

1) Systemy hierarchiczne i powiązania sieciowe. Gospodarcze funkcje kontrolne zajmują tutaj szczególną rolę, gdyż dotyczą funkcji zewnętrznych najwyższego rzędu, a więc świadczą o rodzaju i zasadach organizacji przestrzennej. Tym samym rozpoznanie struktury przestrzennej tych funkcji daje podstawy do formułowania pierwszych wniosków na temat stanu, rozwoju, hierarchii i powiązań ośrodków osadniczych. Gospodarcze funkcje kontrolne są też nieodłączne w badaniach systemów miejskich, zwłaszcza tzw. miast światowych.
2) Procesy internacjonalizacji i globalizacji. W ujęciu podmiotowym gospodarcze funkcje kontrolne są sprawowane w dużej mierze przez korporacje międzynarodowe, będące równocześnie głównym nośnikiem procesów globalizacji. Dlatego też rozpoznanie działania funkcji kontrolnej przyczynia się do poznania mechanizmów internacjonalizacji i globalizacji.
3) Rozwój regionalny i lokalny. Podstawowe znaczenie ma tu uwzględnienie różnego wpływu umiejscowienia siedziby przedsiębiorstwa na gospodarkę, rynek pracy oraz reprezentację firmy we władzach samorządowych, a także na kształtowanie wizerunku miasta i regionu.

http://rcin.org.pl

3.4. SYSTEMY HIERARCHICZNE I TEORIA OŚRODKÓW CENTRALNYCH

Zróżnicowanie funkcji społeczno-gospodarczych w przestrzeni nie jest przypadkowe. Występują tutaj wyraźne prawidłowości, należące do podstawowych problemów badawczych w geografii ekonomicznej. Jednym ze sposobów wyjaśniania jest przyjęcie zasady hierarchiczności, czyli uporządkowanej kolejności, w której następuje uszeregowanie elementów przestrzeni według stopnia ich ważności. R. Domański (1987a) dokonując przeglądu hierarchicznych systemów przestrzenno-gospodarczych, zwraca uwagę na następujące zagadnienia:

a) formowanie się i przekształcanie systemów hierarchicznych;

b) warunki efektywności systemów hierarchicznych (względna samodzielność, niska spójność, optymalna utrata szczegółowości informacji, relacje między korzyściami dużej skali a kosztami transportu);

c) koordynacja decyzji w systemie hierarchicznym;

d) szczególne przypadki systemów hierarchicznych (hierarchiczne filtrowanie rozwoju, hierarchiczne systemy usługowe typu pogotowia, świadomość hierarchii).

Wśród koncepcji hierarchicznych poczesne miejsce zajmują prawidłowości wykryte i opisane przez niemieckiego geografa W. Christallera w teorii ośrodków centralnych (1933), bodaj najbardziej znanej teorii z zakresu geografii ekonomicznej.[15] W koncepcji tej przyjmuje się najpierw, że zbiór ośrodków osadniczych w przestrzeni (zwykle miast) jest zróżnicowany liczbą pełnionych funkcji. Porządkując miasta pod względem tej liczby otrzymamy rozkład, w którym najbardziej różnorodne są ośrodki położone na wyższych szczeblach hierarchii administracyjnej. Najwięcej funkcji skupia stolica kraju, najmniej – ośrodki lokalne, np. szczebla gminnego. Równocześnie liczba tych ośrodków jest odwrotnie proporcjonalna do liczby spełnianych funkcji, co można ustalić za pomocą reguły matematycznej.

Funkcje miejskie (ośrodka centralnego) są również bardzo niejednorodne, a miernikiem ich znaczenia jest zasięg przestrzennego oddziaływania. Ranga hierarchiczna w teorii ośrodków centralnych jest wyrażana stopniem centralności, który z kolei wynika z ilości funkcji skoncentrowanych lub też jednostek obsługi. Bardziej zaawansowane i wyspecjalizowane funkcje mają większy zasięg, mniej zaawansowane i powszechne – obejmują tylko lokalny obszar. Do

[15] W. Christaller swoją koncepcję nazwał jedynie uzupełnieniem teorii lokalizacyjnych J.H. von Thünena i A. Webera, a sama praca aż do lat 1940. nie cieszyła się zainteresowaniem. Prekursorem badań nad teorią ośrodków centralnych w Polsce była W. Rewieńska (Jędrzejczyk 1994), później nastąpił szybki rozwój wielu analiz (Chilczuk 1963; Malisz 1966; Maik 1976a; Zagożdżon 1987; Maik 1988; Sokołowski 1999; Sokołowski 2006), zob. też omówienie definicji pojęciowych i ewolucji poglądów u P. Korcellego (1974), E. Nowosielskiej (1992), a ostatnio D. Sokołowskiego (2006).

http://rcin.org.pl

funkcji pierwszego typu zalicza się szczególnie usługi wyższego rzędu, np. szkolnictwo wyższe, zwłaszcza wyspecjalizowane. Wiążąc wielkość ośrodków miejskich z liczbą i rodzajami funkcji otrzymujemy hierarchiczny układ, który w postaci graficznej ma kształt heksagonalny (heksagon to figura geometryczna, która wypełnia jednolicie całą powierzchnię, a ma przy tym najmniejszy, czyli najbardziej efektywny, stosunek obwodu do powierzchni).

Powyższe prawidłowości powodują wykształcanie się różnej wielkości ośrodków. Na podstawie analiz empirycznych dla każdego kraju można obliczyć ich wielkość i liczbę, a także potencjalne zasięgi oddziaływania, mierzone powierzchnią lub liczbą obsługiwanych mieszkańców. Występujące w praktyce zakłócenia, zwłaszcza w postaci różnej dostępności czasowej dla tej samej fizycznej odległości oraz podziały administracyjne wpływają na zmniejszanie czytelności układu w stosunku do obrazu modelowego.

Teoria Christallera, począwszy od lat 1940., dała bodziec do dalszych badań. Zaowocowało to najpierw modelem gospodarki przestrzennej A. Löscha, w którym uogólniona i zmodyfikowana teoria ośrodków centralnych stała się częścią ogólnej teorii lokalizacji. W późniejszym czasie na bazie hierarchii osadniczo-administracyjnej miast wykrystalizowały się koncepcje systemów osadniczych, jako bardziej zaawansowanych związków funkcjonalnych, powstałych wraz z rozwojem społeczno-gospodarczym, w tym wzrostem usług (np. Duncan i in. 1960). Dało to podstawy do wyróżniania systemów osadniczych na różnych poziomach geograficznych: krajowym (Dziewoński 1986/1990; Maik 1988), ponadkrajowym (Korcelli i in. 2002), kontynentalnym (Hall, Hay 1980; Korcelli 2000) i globalnym (Sassen 1991)[16], a także lokalnym (Maik 1976b, 1993; Dziewoński 1978/1990; Biderman, Maik 1988) (por. też opracowanie P. Korcellego 2004, dotyczące zagadnień policentryczności systemów miejskich w polityce przestrzennej Unii Europejskiej).

Elementem scalającym sieć ośrodków centralnych i utrzymującym strukturę hierarchiczną są powiązania funkcjonalne.[17] Ich identyfikacja umożliwia

---

[16] Koncepcja *global city (world city)* jest lansowana w ostatniej dekadzie zwłaszcza w ośrodku Loughborough University, jako pewne przeciwieństwo do *megacity*. Ma to podkreślać znaczenie funkcji decyzyjno-kontrolnych i ogólnie procesów globalizacji dla rozwoju tylko niektórych miast światowych, podczas gdy inne miasta dysponują „jedynie" potencjałem ludnościowym. Ogólnie, proces globalizacji niesie za sobą (a koncepcja miast globalnych tłumaczy) konieczność uczestniczenia polskich miast w swoistej „konkurencji" (por. Parysek 1995; Korcelli 1997; Komorowski 2000; Korcelli-Olejniczak 2005).

[17] Co ciekawe, formuła powiązań w sieci osadniczej okazuje się nadal bardzo nośna w wyjaśnianiu hierarchiczności organizacji przestrzennej i tworzenia się systemu osadniczego. Ostatnio T. Zipser i M. Mlek wychodząc z koncepcji samoorganizującej się krytyczności Gella-Manna formułują (2005, s. 40) hipotezę łańcucha sieci hierarchicznej: *„w obrębie struktury sieciowej powiązań komunikacyjnych pojawia się w mimośrodowej pozycji silna 'masa' – zbiorowisko źródeł i celów kontaktów, a to wskutek działania ponadsystemowych determinant lub arbitralnych decyzji"*. Ma to dać zalążek tworzenia się ośrodków osadniczych wskutek takiego a nie innego położenia sieci.

http://rcin.org.pl

nie tylko wykrycie kierunków i natężenia tych powiązań pomiędzy poszczególnymi ośrodkami, ale też pozwala na hierarchizację systemu osadniczego według założonych kryteriów. W Polsce szczególnie rozwinęły się badania przepływów migracyjnych, na podstawie których dokonywano klasyfikacji ośrodków osadniczych (np. Maik 1977; Rykiel, Żurkowa 1981; Rykiel 1983, 1984, 1985; Czyż, Kotkowski 1987; Michalski 1991; Huk 1998), oprócz tego koncepcja hierarchiczności w systemach osadniczych znalazła zastosowanie w wielu innych pokrewnych badaniach, np. dojazdów do pracy (Potrykowska 1983), usług kultury (Parysek 1991) i in. (Kudłacz 1981). Badania rozwijające teorię Christallera są prowadzone też w ostatnim czasie (Sokołowski 2006).

Koncepcją w pewien sposób alternatywną w stosunku do hierarchii systemów osadniczych jest teoria bazy ekonomicznej miasta (Dziewoński 1967b). Przyjmuje się tutaj, że identyfikacja funkcji i bazy ekonomicznej miasta umożliwia jego wyróżnienie jako region ekonomiczny. Analiza struktury funkcjonalnej może też dać podstawy do wyznaczenia zasięgu przestrzennego oddziaływania oraz hierarchizacji funkcjonalnej ośrodków. M. Jerczyński udowadnia (1973) w ten sposób, metodą nadwyżki pracowników, związek między wielkością miasta a jego rangą funkcjonalną.

3.5. POWIĄZANIA FUNKCJONALNE I SIECI POWIĄZAŃ

Z czasem koncepcja ośrodków centralnych w coraz mniejszym stopniu tłumaczyła lokalizację funkcji miast i ich przestrzenne oddziaływanie. Działo się tak wskutek postępujących procesów społeczno-gospodarczych. Najogólniej polegały one na zmianie organizacji produkcji oraz wymiany dóbr i usług, czyli w istocie na przejściu ewolucji od statycznego modelu fordowskiego (produkcji masowej) do modelu bardziej elastycznego, związanego z informacją i komunikacją. Wskutek rozwoju technologiczno-telekomunikacyjnego oraz intensyfikacji powiązań międzyregionalnych i międzynarodowych następował rozpad dotychczasowej spójności i pewnej hermetyczności poszczególnych regionów ekonomicznych. Powszechnie uważa się, że dotychczasowy biegunowy model rozwoju społeczno-gospodarczego w krajach wysoko rozwiniętych stracił spójność powiązań wewnętrznych na rzecz układów bardziej otwartych. P. Dicken i N. Thrift (1992) wskazali, że w strukturze organizacji przestrzenno-gospodarczej, zwłaszcza w skali globalnej, następuje rozpad powiązań pionowych (wertykalnych) na rzecz poziomych (horyzontalnych), czyli „zdezagregowanej struktury pionowej". Tak więc najbardziej widoczną zmianą organizacyjno-przestrzenną ostatnich dwóch dekad stało się wykształca-

http://rcin.org.pl

nie słabo zhierarchizowanego modelu sieciowego, który z punktu widzenia podmiotów rynkowych okazywał się bardziej konkurencyjny i efektywny.[18]

Opisana wyżej koncepcja nie jest jednak nowa, jak przyjęło się często uważać. Wcześniej w latach 1970. na rolę powiązań poziomych w krajowych systemach osadniczych zwracali uwagę m. in A. Pred oraz J. Friedmann. Modele te opisywały wzrost i współzależności największych aglomeracji miejskich oraz wewnętrzne i zewnętrzne relacje organizacji gospodarczych. Okazywało się, że wraz ze wzrostem ośrodków osadniczych następowało zwiększenie udziału relacji horyzontalnych (por. przegląd badań na ten temat w pozycji P. Korcellego, 1976). Tak więc w istocie nowością w koncepcjach P. Dickena i N. Thrifta jest jedynie przeniesienie tych powiązań z systemów krajowych na globalny, co jest naturalną konsekwencją rosnącego umiędzynarodowienia gospodarki. W Polsce w latach 1970. W. Maik (1976b) zwracał uwagę, że w polskim systemie osadniczym w zależności od szczebla hierarchicznego ulega rozmyciu podział na funkcje egzo- i endogeniczne, a zatem na funkcje centralne i wyspecjalizowane. Jeszcze wcześniej P. Eberhardt (1970) zajmował się powiązaniami największych 8 aglomeracji miejskich w Polsce, czyli z góry zakładał ważność relacji poziomych. Ponadto w licznych badaniach w zespole K. Dziewońskiego (lata 1970. i 1980.) wskazywano na potrzebę wydzielania kilku podsystemów osadniczych (np. aglomeracji), co umożliwiało lepsze zrozumienie i wyjaśnienie obserwowanych powiązań. Sama koncepcja powiązań sieciowych miast też nie jest *novum* w geografii ekonomicznej i badaniach regionalnych (była np. dosyć oczywista w pracach historyków; zob. też przegląd niektórych koncepcji w przeglądowym artykule J.W. Komorowskiego 2005).

R. Domański i A. Marciniak (2003) wymieniają następujące pozytywne cechy układów sieciowych:

1) rozłożenie ryzyka na wiele podmiotów;
2) unikanie dublowania nakładów;
3) większa elastyczność – zwłaszcza przy krótkim cyklu produkcyjno-dystrybucyjnym,
4) szybszy dostęp do informacji i technologii,
5) podatność na przestrzenną dekoncentrację,
6) zbliżenie odbiorców i procesów produkcyjnych,

[18] Warto wspomnieć, że na rolę horyzontalnych powiązań sieciowych w przedsiębiorstwie zwrócił już uwagę H. Fayol (zob. przypis nr 22, s. 69). W jego ujęciu miała ona polegać na bezpośrednim komunikowaniu się wydzielonych pracowników z różnych komórek organizacyjnych na tym samym szczeblu hierarchicznym. Rozwiązanie to zwane jest mostem lub kładką Fayola.

http://rcin.org.pl

7) tworzenie nowego modelu hierarchicznego – nie eliminowanie hierarchii jako takiej, ale usuwanie stanowisk i przywilejów, które utrudniają przepływ informacji i podejmowanie decyzji.

R. Domański stwierdza (2006), że układy sieciowe są bardziej elastyczne, gdyż ze względu na różnorodność powiązań utrata jednego z elementów jest zastępowana przez inną. Sytuacja taka jest znacznie trudniejsza lub niemożliwa w układzie hierarchicznym (jego szczególną odmianą może być układ biegunowy) lub w różnorodnych łańcuchach produkcyjno-usługowych. Podsumowując, układ sieciowy jest zatem elementem stabilizującym system.

Podstawą istnienia sieci jest wykształcenie się specyficznych relacji pomiędzy poszczególnymi jej elementami (węzłami). Z. Chojnicki (1988, 1997) w koncepcji terytorialnego systemu społecznego określa je mianem powiązań (zob. na ten temat przegląd pojęć w pracy T. Komornickiego 2003, s. 16-17). Definiuje je jako pewien typ „relacji wiążących w strukturze systemu". Klarownego podziału tych relacji dokonuje natomiast G. Litowski (1980, za: W. Maik 1992). Wyróżnia on:

a) połączenia – względnie trwale zlokalizowane ciągłe przestrzennie elementy infrastruktury technicznej, społecznej lub osadniczej (drogi, linie telekomunikacyjnej, pasma zabudowy);

b) powiązania – związki spowodowane przemieszczaniem (przepływem) określonych elementów materialnych (osoby, towary, kapitał) lub niematerialnych (informacje);

c) więzi – związki wynikające z unormowanych form organizacji poszczególnych elementów (np. człowiek-człowiek, człowiek-instytucja, instytucja-instytucja).

W klasyfikacjach i interpretacji powiązań powinno się zwracać uwagę na te same sposoby ich wyróżniania, co w innych elementach przestrzeni geograficznej. Są to takie cechy jak np. trwałość, zasięg, kierunek, intensywność oraz cel. Podziały mogą więc uwzględniać powiązania twarde (związane z infrastrukturą transportową) i miękkie (opierające się na przepływach kapitału i informacji), a także globalne, krajowe, regionalne i lokalne oraz jednokierunkowe i dwukierunkowe, rozproszone i skoncentrowane, pionowe (wertykalne) i poziome (horyzontalne). B. Jałowiecki proponuje (2001), aby do badania sieci powiązań posłużyć się takimi wskaźnikami, jak: „twarde" (ruch samochodów między miastami, pociągów, lotów, pasażerów) i „miękkie" (liczba impulsów, serwerów komputerowych, siedzib zarządów i filii firm międzynarodowych, odbiorców, dostawców) oraz wskaźnikami umiędzynarodowienia (liczba kongresów, hoteli, cudzoziemców). Podobnie E.J. Malecki (2002) zwraca uwagę na znaczenie twardych i miękkich sieci w konkurencyjności

http://rcin.org.pl

regionów miejskich. Przegląd metod identyfikacji i pomiaru powiązań miast znaleźć można też w publikacjach serii *GaWC Research Bulletins*, przygotowywanych w ramach projektu *Globalization and World Cities* (Instytut Geografii Loughborough University).

Ze względu na tematykę badanego zagadnienia, warto zwrócić uwagę, że jedną z klasyfikacji sieci powiązań, dosyć oczywistą i niejako domyślnie narzucającą się, jest podział na jej rodzaje ze względu na kontekst działalności człowieka (społeczne, ekonomiczne, kulturowe, naukowe, itd.). Paradoksalnie, w kontekście powiązań regionalnych, badania te jednak są słabo zaawansowane (zwraca na to uwagę ostatnio T. Stryjakiewicz 2005; tam też zawarto przegląd najważniejszych koncepcji sieci gospodarczych). Być może jest to powodowane tym, że istnienie powiązań było zakładane „od zawsze" w nowożytnych badaniach przestrzenno-ekonomicznych jako rzecz oczywista (absolutna), a z ontologicznego punktu widzenia należały one do pojęć nieredukowalnych. Drugim powodem może być trudność w rejestracji odpowiednich danych, nie ujmowanych zwykle (poza np. lotniczymi przewozami pasażerskimi) przez służby statystyczne.

W sumie koncepcja sieci powiązań okazała się bardzo popularna. Dała bodziec do stworzenia wielu nowych modeli organizacji przestrzennej funkcji gospodarczych, w tym grona. M. Porter (2001, s. 283) formułuje je jako *„odmianę sieci, występującą w określonej lokalizacji geograficznej, w której bliskie sąsiedztwo firm i instytucji zapewnia istnienie pewnych rodzajów wspólnoty oraz zwiększa częstotliwość i znaczenie interakcji"*. Na idei sieci powiązań opierają się też inne koncepcje, jak np. społeczeństwa wiedzy i innowacyjności oraz zakorzenienia (*embededdness*). Z czasem wykształciła się też koncepcja usieciowienia (*networking*), przede wszystkim w przemyśle i szeroko rozumianym biznesie (por. przegląd badań w pracach J. Grzeszczaka 1999 i T. Stryjakiewicza 2001 oraz B. Domańskiego 2004b).

Można przyjąć, że większość modeli lokalizacji, czy też szerzej organizacji przestrzennej różnego rodzaju funkcji, opiera się na powiązaniach sieciowych *sensu stricto*, hierarchicznych, albo na biegunowych.[19] Jak wspomniano bowiem w podrozdziale dotyczącym przestrzeni ekonomicznej, w ujęciu systemowym jej składowe tworzą powiązane ze sobą elementy. Te więzi w istocie tworzą w mniejszym lub większym stopniu uporządkowane struktury, polegające

[19] Hierarchia (w tym układ biegunowy) w potocznym rozumieniu jest również typem sieci, gdyż opiera się tak samo na powiązaniach pomiędzy poszczególnymi elementami systemu. Prowadzi to często do nieporozumień pojęciowych. Przykładowo koncepcje polaryzacyjne były ściśle wiązane z sieciami powiązań, ale zorientowanymi pionowo, czyli hierarchicznie lub biegunowo (por. Grzeszczak 1999). Tymczasem koncepcja sieci powiązań *sensu stricto* obejmuje powiązania poziome, bez jasnej i wyraźnej dominacji.

http://rcin.org.pl

właśnie na relacjach – sieciowych, hierarchicznych lub biegunowych. Powinno być to jedną z najważniejszych podstaw do klasyfikacji systemów gospodarczych.[20]

3.6. TEORIE ORGANIZACJI I ZARZĄDZANIA

Przedsiębiorstwo jest podmiotem zorganizowanym, stąd w wyjaśnieniu złożoności struktury i powiązań gospodarczych szczególne znaczenie mają koncepcje wyrosłe na gruncie systemowym. J. Zieleniewski (1969) zauważa, że w języku polskim definicja organizacji posiada trzy znaczenia: atrybutowe (rodzaj stosunków poszczególnych części do całości, czyli struktura), rzeczowe (instytucja będąca rzeczą zorganizowaną, w skład której wchodzą ludzie i aparatura) oraz czynnościowe (w sensie tworzenia czegoś). R. Domański (1984) pod pojęciem organizacji rozumie sposób, według którego elementy zbioru zostają uporządkowane w całość w celu pełnienia określonych funkcji. Dosyć podobnie definicję organizacji formułuje M. Bielski (2004), według którego organizacja jest otwartym systemem społeczno-technicznym, zorientowanym celowo i mającym określoną strukturę (sposób uporządkowania). Zatem organizacje:

a) są tworami człowieka (artefaktami), stworzonymi do wykonania określonych celów. Na podstawie celów można wyróżnić organizacje gospodarcze (nastawione na zysk), administracji publicznej, użyteczności publicznej (z reguły niedochodowe) oraz społeczne (partie, stowarzyszenia), religijne, itd.;

b) składają się z ludzi oraz środków rzeczowych (aparatury), którymi ludzie ci posługują się w swoich działaniach. Przykładowo popularna jest koncepcja grup interesu (interesariuszy, ang. *stakeholders*), która zakłada istnienie osób indywidualnych lub grup ludzi, pozostających wewnątrz lub na zewnątrz organizacji, zainteresowanych z jakichś względów wynikami jej działania;

c) cechuje je rozmyślne zachowywanie się, co umożliwia korygowanie lub zmianę celów;

d) są wyodrębniane z otoczenia, a równocześnie pozostają systemem otwartym, co polega na czerpaniu z ludzi, materii, energii, informacji oraz wartości, a równocześnie przekazywaniu otoczeniu dóbr, usług informacji i wartości;

---

[20] Jednak rola powiązań funkcjonalnych w systemach ekonomiczno-przestrzennych i szerzej, w badaniach geograficznych, wcale nie była tak oczywista, jak obecnie, silny wzrost zainteresowania tą problematyką notuje się dopiero począwszy od klasycznej pracy E.L. Ullmanna (1957), który badał przepływy towarowe w Stanach Zjednoczonych. Warto nadmienić, że podobną tematyką polscy geografowie zajęli się również bardzo wcześnie (Chojnicki 1961, Chojnicki i Czyż 1972).

http://rcin.org.pl

e) posiadają wyraźną strukturę i hierarchię, w tym posiadają człon kierowniczy;

f) są to systemy samoorganizujące się, zdolne do podnoszenia stopnia swego wewnętrznego uporządkowania, czyli negatywnej entropii;[21]

g) są stabilne, dzięki zdolności utrzymywania równowagi;

h) są ekwifinalne, czyli zdolne do uzyskiwania tych samych rezultatów różnymi drogami.

Jeśli przyjmiemy, że organizacja jest stworzona do wykonania określonych celów, jej pojęcie musi być ściśle związane z zarządzaniem. T. Markowski (1999) definiuje je jako *„działanie polegające na oddziaływaniu ludzi w celu skłonienia ich do wykonania wyznaczonych zadań oraz takim wykorzystaniu zasobów organizacji, aby osiągnąć założone cele"*. W ujęciu klasycznym[22] na proces zarządzania składają się takie czynności, jak przewidywanie (formułowanie celów i sposobów ich osiągania), organizowanie (podział pracy, koordynacja zadań, logistyka), decydowanie (rozkazywanie), koordynowanie i kontrolowanie.

Wraz z rozwojem organizacji, następuje zazwyczaj wzrost stopnia jej komplikacji. Polega to nie tylko na wzroście liczby elementów, ale także liczby powiązań pomiędzy tymi elementami. Jeśli przyrost liczby elementów można opisać za pomocą ciągu liczbowego (np. 1, 2, 3, 4, 5), to odpowiedni przyrost możliwych połączeń pomiędzy nimi będzie wzrastać w tym samym czasie logistycznie (0, 2, 6, 24, 120). Ma to swoje dalsze implikacje przestrzenne, polegające również na komplikacji przestrzennej i powstawania przywołanego wcześniej systemu sieciowego.

Istnieje bardzo wiele koncepcji i modeli związanych z rozwojem organizacji i przedsiębiorstwa w czasie (por. przegląd badań, np.: Gościński 1989; Koźmiński, Piotrowski 2004; Kamińska 2006). Bardzo często klasyfikacje nawiązują do życia biologicznego (tzw. cykle życia organizacji i przedsiębiorstw), w których wyróżniane są fazy młodości, starości, itd. Przykładowo cytowany M. Bielski wyróżnia następujące fazy rozwoju organizacyjnego:

a) przedsiębiorczości (np. założyciel firmy kieruje sam jej działalnością, a struktura organizacyjna ma zwykle luźny i nieformalny charakter);

---

[21] W geografii samoorganizacja systemów przestrzennych została rozwinięta w pracach R. Domańskiego (1983 - wraz z A.P. Wierzbickim 1984, 1997, 2001). Prekursorem badań nad samoorganizacją był belgijski fizykochemik I. Prigogine, w roku 1977 laureat Nagrody Nobla.

[22] Za prekursora nauki o zarządzaniu uważa się francuskiego górnika H. Fayola (1841-1925). Został on w 1888 roku powołany na stanowisko dyrektora generalnego przedsiębiorstwa górniczego, w celu przeprowadzenia jego likwidacji. Jednak wskutek wprowadzenia nowatorskich (jak na owe czasy) metod, wkrótce firma stała się jedną z najlepszych w swej branży w Europie. Swoje przemyślenia i koncepcje, w tym słynne „14 zasad Fayola" zawarł w pracy *Administration industrielle et générale* opublikowanej w 1916 roku w 10 tomie *Bulletin de la Société de l'Industrie Minérale*.

http://rcin.org.pl

b) strukturalizacji (wraz z rozwojem zachodzi potrzeba oddzielenia władzy i własności w przedsiębiorstwie, zostają więc wyklarowane misja i cele firmy);

c) formalizacji (wraz z osiągnięciem dużych rozmiarów firmy, powstaje potrzeba sformułowania procedur, instrukcji, regulaminów, itd. w celu sprawnego i efektywnego funkcjonowania);

d) zespołowa (największe firmy muszą posiadać wyodrębnione działy, posiadające wyraźnie określone zadania oraz względną autonomię, gdyż ze względu na osiągniętą wielkość, dotychczasowy model zarządzania byłby w praktyce bardzo trudny do realizacji);

e) sieciowa (zaawansowana kooperacja wysoko wyspecjalizowanych zespołów z różnych przedsiębiorstw w celu osiągnięcia efektu synergii).

W efekcie upowszechnia się rola przedsiębiorstwa jako pewnej formy organizacyjnej. Procesowi temu towarzyszą (Wieloński 2004):

a) zmiany w przestrzennym zasięgu (ekspansja poprzez korporacje międzynarodowe);

b) zmiany w zarządzaniu (oddzielenie własności od zarządzania);

c) zmiany w organizacji (np. *outsorcing* – zlecanie podwykonawcom części działalności mniejszym firmom);

d) zmiany w relacjach z państwem (problem monopoli);

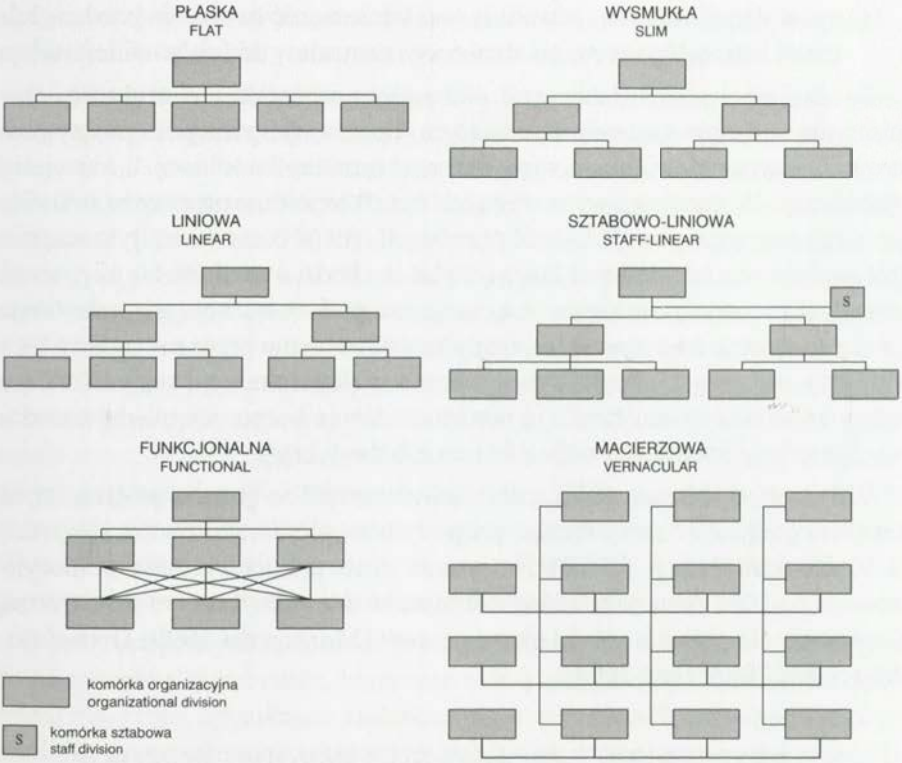
e) zmiany w relacjach z otoczeniem (zainteresowanie ze strony organizacji, np. ekologicznych, wymusza dbanie o wizerunek);

f) zmiany w ekonomice (tradycyjne zasoby ekonomiczne – ziemia, praca oraz kapitał ustępują kapitałowi wiedzy).

Konsekwencją omawianych procesów są takie zmiany uprawnień dotyczących decyzji organizacyjnych, które prowadzą do centralizacji lub decentralizacji, czyli zmian w uprawnieniach pomiędzy członem kierowniczym a pozostałą częścią organizacji. Pierwszemu z wymienionych procesów sprzyjają takie cechy organizacji, jak jej małe rozmiary (w sensie np. wielkości zatrudnienia), stabilność otoczenia prawno-administracyjnego, sprawna komunikacja wewnętrzna, homogeniczny rodzaj produkcji, a także niewielki zasięg terytorialny. I odwrotnie, decentralizację funkcji kontrolnej ułatwia duży rozmiar przedsiębiorstwa, częste zmiany prawno-administracyjne, różnorodność produkcji oraz duże odległości pomiędzy rynkami zbytu, dostawcami, pośrednikami, firmami konsultingowymi, itd. W efekcie tworzą się następujące typy struktur organizacyjnych (Griffin 1996; Kisielnicki 2004): liniowa, sztabowo-liniowa, funkcjonalna oraz macierzowa (ryc. 3).

Z punktu widzenia gospodarczych funkcji kontrolnych wszystkie wymienione zagadnienia mają zasadnicze znaczenie, ponieważ dotyczą formowania

http://rcin.org.pl



Ryc. 3. Typy struktur organizacyjnych. Źródło: *Kisielnicki J., 2004.*
Organizational structure types. Source: *Kisielnicki J., 2004.*

się struktury organizacyjnej na różnych poziomach hierarchicznych i o różnym zasięgu terytorialnym. Kluczowe jest tu przyjęcie założenia, że typ struktury organizacyjnej będzie zależny od wymienionych uwarunkowań zewnętrznych. Wychodząc z opisanych przesłanek, możemy sformułować zatem następujące prawidłowości:

1) potencjał społeczno-gospodarczy kraju stymuluje wielkość przedsiębiorstw. Wynika to wprost z założenia o potencjale rynkowym i korzyściach skali (aglomeracji). Na razie w tym założeniu pomijamy problem umiędzynarodowienia gospodarki;
2) poziom rozwoju gospodarczego wpływa na osiąganie wymienionych faz rozwoju firmy, względnie na szybkość przechodzenia przez poszczególne fazy;
3) rozległość geograficzna (kartezjańska), stopień koncentracji (rozproszenia) ludności oraz możliwość likwidacji oporu przestrzeni mają wpływ na strukturę organizacyjną. W zależności od sprawności infrastruktury transportu i łączności oraz rozwinięcia sposobów komunikowania się,

http://rcin.org.pl

np. w danej kulturze, powodują one konieczność tworzenia bardziej lub mniej rozciągłego systemu struktury (centrala – oddziały – filie, itd.).

Zgodnie z powyższymi uwagami, elementem zaburzającym strukturę organizacyjną w danym systemie zamkniętym (np. kraju) będzie postępujący proces umiędzynarodowienia, a więc wzrostu wymiany handlowej, a następnie globalizacji. W każdym z wymienionych trzech aspektów procesy te zmieniają relacje organizacyjne. Wielkość przedsiębiorstw w coraz mniejszym stopniu jest uzależniona od wielkości kraju (chyba że chodzi o wielkość filii korporacji międzynarodowych), mniejsze znaczenie ma poziom rozwoju gospodarczego (a często wejście na rynek dużej firmy powoduje samo przez się zmiany tego stopnia), natomiast odległość geograficzna w skali lokalnej i regionalnej nie odgrywa większego znaczenia (z punktu widzenia korporacji międzynarodowych bardziej istotny jest region świata lub dany kraj).

W Polsce już w latach 1970. usiłowano zaszczepić na gruncie geograficznym teorie organizacji i zarządzania, przy czym za pionierską uważa się pracę S.M. Komorowskiego (1978). Natomiast w warunkach systemu wolnorynkowego po 1989 roku, wzmożone zainteresowanie zarządzaniem przestrzenią obserwuje się głównie wśród ekonomistów (Markowski 1999; Domański, Marciniak 2003; Brol 2004).

3.7. PRZESTRZEŃ ZARZĄDZANIA I OŚRODKI KONTROLI

Przedstawiony w poprzednich podrozdziałach przegląd wybranych zagadnień z zakresu koncepcji przestrzeni w geografii, lokalizacji i oddziaływania przedsiębiorstw w przestrzeni, systemów hierarchicznych i sieciowych, funkcji administracyjnych oraz elementów teorii organizacji i zarządzania, pozwala na sformułowanie ram koncepcyjnych związanych z bliższym określeniem ośrodków zarządzania gospodarczego i gospodarczych funkcji kontrolnych w strukturze przestrzeni społeczno-gospodarczej. Pomocnym w sensie porządkowania dotychczasowych rozważań wydaje się wprowadzenie pojęcia *przestrzeń zarządzania*.

Zastanawiając się nad celowością wyodrębnienia kolejnego elementu w licznym już zbiorze podprzestrzeni geograficznych, przyjmijmy, że podstawowym kryterium umożliwiającym dokonanie takiego podziału, jest zgoda co do ważności wydzielanego zbioru. Wydaje się, że warunek ten w przypadku władzy gospodarczej jest spełniony, co zostało udowodnione właśnie w poprzednich podrozdziałach. Istota gospodarczej funkcji kontrolnej polega na sposobie organizacji przestrzennej i tym samym jej ważność wiąże się z wpływem na relacje pomiędzy poszczególnymi elementami. Na początek należy powrócić do stwierdzeń odnoszących się do koncepcji przestrzeni ekonomicznej. W najogólniejszym

http://rcin.org.pl

rozumieniu jest ona obszarem interakcji zachodzących pomiędzy poszczególnymi elementami, którymi są (w uproszczeniu) przedsiębiorstwa.

W dalszej kolejności należy stwierdzić, że przedsiębiorstwa mają swe siedziby w określonych miejscach tej przestrzeni, które możemy nazwać ośrodkami zarządzania lub ośrodkami kontroli gospodarczej. Tym samym można mówić o rozmieszczeniu omawianych siedzib w kontekście „przestrzeni zarządzania" (Śleszyński 2004b). Przestrzeń zarządzania – w prezentowanym ujęciu, jest *„całokształtem stosunków zachodzących między istniejącymi ośrodkami decyzyjnymi, tj. ich wzajemnym rozmieszczeniem, strukturą oraz występowaniem w czasie"*.[23] Definicję tę w świetle dyskusji przedstawionej w niniejszej pracy należy poszerzyć o kwestie związane z własnością, tj. w sensie prawnym, organizacyjno-finansowym, itd. Z kolei ośrodki kontrolne należy rozumieć jako miejsca istniejące w przestrzeni i czasie, w których zachodzi koncentracja decyzji dotyczących działania w sferze gospodarczej, mających najważniejszy wpływ na danym poziomie organizacyjnym i strukturalnym. Wybory działania obejmują m.in. tworzenie, kontrolę oraz dostosowywanie reguł postępowania, takich jak normy, plany, instrukcje, itp.

Z powyższego wynika, co starano się też udowodnić wcześniej, że ze względu na specyfikę zagadnienia, klasyczne teorie lokalizacji działalności produkcyjnej mają tutaj ograniczone zastosowanie, a w przypadku ich użycia do wyjaśniania przestrzennych i regionalnych zjawisk oraz procesów decyzyjnych muszą być znacznie modyfikowane. Równocześnie zdefiniowanie przestrzeni w duchu strukturalno-funkcjonalnym nakłada pewne ograniczenia, które trzeba jednak interpretować jako porządkujące i hierarchizujące stosowaną metodykę badawczą.

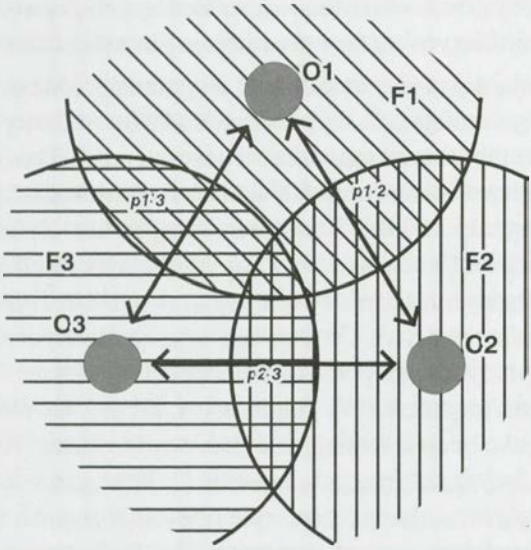
Przedstawiony ogólny model (schemat): ośrodki zarządzania – gospodarcze funkcje kontrolne – powiązania funkcjonalne jest modelem zamkniętym (ryc. 4). Został on ograniczony wyłącznie do jednej kategorii elementów, choć z pewnością należących do grupy najważniejszych. Takie postawienie akcentów ma sens wówczas, gdy przeprowadzana dalej analiza powiązań funkcjonalnych ma odpowiedzieć na pytanie, jaka jest struktura powiązań funkcjonalnych w obrębie przestrzeni zarządzania.

Z punktu widzenia przyszłych badań jest to model otwarty, mogący być uzupełniany o nowe elementy. Mamy tu do czynienia z szerokim spektrum zagadnień, z poznawczego punktu widzenia związanych przede wszystkim

---

[23] W naukach o zarządzaniu określeniem *przestrzeń zarządzania* obejmuje się często, na zasadzie tautologicznej, po prostu zakres przedmiotowy analiz („wszystko, co dotyczy zarządzania"). W naukach politologicznych podobną „karierę" zdobyło sformułowanie *przestrzeń wyborcza*, jeszcze więcej pokrewnych przykładów znajdziemy w codziennym, medialnym języku.

http://rcin.org.pl



Ryc. 4. Ogólny model przestrzeni zarządzania gospodarczego.
O1, O2, O3 – ośrodki zarządzania, F1, F2, F3 – zasięg oddziaływania gospodarczych funkcji kontrolnych; p1-2, p2-3, p1-3 – powiązania funkcjonalne pomiędzy ośrodkami zarządzania.
General model of the space of economic management.
O1, O2, O3 – management centers, F1, F2, F3 – the extent of effect of economic control functions, p1-2, p2-3, p1-3 – functional linkages between management centers.

z czynnikami lokalizacji, rodzajem kontroli oraz wpływem na różnorodne sfery życia społeczno-gospodarczego. W kontekście wcześniejszych uwag dotyczących hierarchii ośrodków centralnych, sieci powiązań i funkcji kontrolnych wymieńmy trzy najważniejsze kierunki uszczegółowienia:

1) Powiązania w skali ponadkrajowej, uwarunkowane postępującym procesem internacjonalizacji (Korcelli 1995; Komorowski 2000; Kukliński i in. 2000; Komornicki 2003), czyli najogólniej wzroście znaczenia powiązań międzynarodowych. W efekcie polskie miasta – ośrodki zarządzania, w coraz większym stopniu funkcjonują jako element w obrębie europejskiego (Korcelli 2000), jak i globalnego (Kukliński i in. 2000) systemu miast. Powiązania ośrodków zarządzania są ściśle związane ze strukturą własnościową przedsiębiorstw, a szczególnie kierunkami przepływu inwestycji międzynarodowych. Jest to zgodne np. z koncepcjami J. Coakleya (1984) i N. Thrifta (1986), w których ekspansja usług finansowych powoduje umiędzynarodowienie finansów, a następnie walut narodowych, banków, rynków kapitałowych i w konsekwencji

http://rcin.org.pl

państwa. Dalej następuje nowy międzynarodowy podział pracy, rozwój stref wolnego handlu, wzrost migracji i rozwój miast światowych.

2) Powiązania hierarchiczne w obrębie różnych kategorii ośrodków zarządzania. Zakłada się na podstawie wcześniejszych badań (Śleszyński 2002a), że podział na te kategorie jest uwarunkowany rodzajem działalności oraz strukturą administracyjno-osadniczą ośrodków, głównie miejskich.

3) Sposoby organizacji wewnętrznej struktury przedsiębiorstw, posiadających centrale, filie, oddziały, itd. Wymienione jednostki posiadają swoje dalsze powiązania oraz różnią się stopniem wykształcenia hierarchicznego (np. liczby stopni hierarchicznych i ich komplikacją), zakresem kontroli (możliwościami dyspozycyjnymi), wynikającym z rozdziału kompetencji, zasięgiem geograficznym, itd. Z punktu widzenia celowości wyznaczania ośrodków zarządzania ważnym jest przykładowo pytanie, czy w przypadku współpracy dwóch lub większej liczby firm kluczowe decyzje podejmowane są na głównym szczeblu, czy też dopuszczalne są powiązania pomiędzy filiami. Pola badawcze wydają się tu bardzo obszerne, a do zaimplementowania na gruncie geografii społeczno-ekonomicznej nadaje się wiele metod wypracowanych w naukach o zarządzaniu.

Pozostałe możliwe sposoby uszczegółowienia wiążą się z wpływem funkcji kontrolnej oraz umiejscowienia siedziby w danym miejscu na rozwój gospodarczy, rynek pracy, itd. i nie są charakterystyczne z punktu widzenia przedstawionego modelu (schematu) przestrzeni zarządzania. Nie jest to jednak zagadnienie mało istotne. Wręcz przeciwnie, rosnąca rola organizacji gospodarczych wskazuje na konieczność bardziej szczegółowego zajęcia się tym problemem, lecz powinno być ono rozpatrywane z odmiennych pozycji metodologicznych. Problematyka ta wykracza jednak znacznie poza zakres tematyczny przedstawianej pracy i nie będzie kontynuowana.

Podsumowując, można przyjąć, że w ujęciu systemowym przestrzeń zarządzania stanowi podprzestrzeń przestrzeni społeczno-ekonomicznej (geograficznej), co warunkuje adekwatność konstrukcji badawczych. Można także przyjąć, że istotą klasyfikacji będzie nawiązanie do podziałów według struktury rodzajowej, wielkościowej i własnościowej przedsiębiorstw w poszczególnych ośrodkach. W konsekwencji podstawą do budowy schematów lub modeli pozostanie ustalenie prawidłowości związanych m.in. ze strukturą administracyjno-osadniczą systemu miast. Taki też zakłada się dalszy tok postępowania, a pierwsze pytania dotyczą dynamiki zmian w okresie transformacji, koncentracji lub dekoncentracji władzy gospodarczej oraz podstawowych przemian strukturalno-własnościowych. W pierwszej kolejności konieczne jest

http://rcin.org.pl

jednak zarysowanie uwarunkowań społeczno-gospodarczych w okresie transformacji, mających wpływ na powstanie przedsiębiorstw oraz ukształtowanie się systemu ośrodków zarządzania.

http://rcin.org.pl

4. UWARUNKOWANIA ROZWOJU GOSPODARCZYCH FUNKCJI KONTROLNYCH W POLSCE

4.1. GOSPODARCZE FUNKCJE KONTROLNE W SYSTEMIE NAKAZOWO-ROZDZIELCZYM

Od zakończenia II wojny światowej do roku 1989 w polskiej gospodarce obowiązywał system nakazowo-rozdzielczy. W praktyce oznaczało to podporządkowanie procesów gospodarczych ideologii komunistycznej i doraźnym celom politycznym, ściśle związanych z hegemonią Związku Radzieckiego. Z. Brzeziński (1977, s. 5) ujmuje to w następujący sposób: *„Cały system gospodarki planowej można traktować, zgodnie z zasadą jedności planu w państwie socjalistycznym, jako sformalizowany system kierownictwa i koordynacji gospodarki narodowej. Sformalizowany, tzn. prawnie uregulowany. Prawne uregulowanie tego systemu jest niezbędne, bo przecież kierownictwo i koordynacja zakłada z jednej strony obowiązek i granice podporządkowania się temu kierownictwu i koordynacji"*.

Strategia ekonomiczna opierała się zatem na planach gospodarczych (zwykle pięcioletnich), zakładających odgórnie przewidywany poziom popytu na określone dobra i usługi, podaż pieniądza i inflację, popyt na pracę i rozmieszczenie sił wytwórczych, lokalizację i strukturę inwestycji oraz niemal wszystkie inne ważniejsze wskaźniki, elementy i zjawiska życia społeczno-gospodarczego. W praktyce plany te były wielokrotnie zmieniane lub nierealizowane, szczególnie w zakresie wskaźników rozwoju społecznego (np. wyposażenia infrastrukturalnego, warunków bytowych, zaopatrzenia w dobra konsumpcyjne, itp.).

Okres powojenny pod względem siły podporządkowania gospodarczych funkcji kontrolnych potrzebom polityczno-ideologicznym nie jest jednolity. Centralizacja zarządzania gospodarczego w Warszawie występowała wprawdzie przez cały okres 1945-1989, jednak z różnym natężeniem i w zależności od przyjmowanej polityki gospodarczej. Trzeba tu odróżnić wyraźnie lokalizację zakładów przemysłowych, i szerzej, procesy industrializacji, od funkcji zarządzania gospodarczego. W pierwszym przypadku w niektórych okresach, na przykład w końcu lat 1960., usiłowano wprowadzać elementy decentralizacji, w tym deglomeracji Warszawy lub konurbacji katowickiej (por. Węcławowicz i in. 2006). W istocie nie zmieniało to kontroli ze strony władz zlokalizowanych w Warszawie, dekoncentracji ulegały jedynie ośrodki aktywności gospodarczej, tj. konkretne zakłady przemysłowe.

http://rcin.org.pl

Pewna decentralizacja funkcji zarządzania gospodarczego miała miejsce w latach 1970. w sytuacji ożywienia gospodarczego po dojściu do władzy ekipy E. Gierka. Otrzymanie przez przedsiębiorstwa większej samodzielności polegało na przesunięciu części kompetencji rządowych do central, zrzeszających podobne pod względem działalności zakłady. Mniej ważna była też ideologizacja zarządów firm, polegająca na ścisłej kontroli osób mianowanych na stanowiska kierownicze. Proces ten, na zasadzie inercji, postępował dalej w latach 1980., pomimo kryzysu ekonomicznego. W samodzielności firm upatrywano bowiem sposobu na ożywienie gospodarcze. Wprowadzanie pewnych elementów *stricte* rynkowych związanych z zarządzaniem gospodarczym, a zmierzającym do usamodzielniania się przedsiębiorstw, stało się szybsze zwłaszcza po 1985 roku, wraz z polityką *pierestrojki* M. Gorbaczowa w Związku Radzieckim, czyli przebudowy systemu gospodarczego w kierunku jego częściowego urynkowienia.

Gospodarka przed 1989 rokiem charakteryzowała się też pełnym zatrudnieniem, niezależnie od rzeczywistych potrzeb w poszczególnych sektorach i branżach działalności. Kierownictwo rządzącej Polskiej Zjednoczonej Partii Robotniczej stosowało w gospodarce silną presję inwestycyjną, gdyż uważano, że zapewni to szybki rozwój gospodarczy. Inwestycje skierowane były jednak głównie na rozwój przemysłu, przy silnym niedorozwinięciu sektorów wyższego rzędu. W efekcie industrializacja przyniosła silne zatrudnienie w przemyśle, zwłaszcza ciężkim, tj. górnictwo i hutnictwo. Brak mechanizmów kontroli, powszechne marnotrawstwo środków oraz oderwanie od nowoczesnej myśli technologicznej skutkowało materiało-, praco- i energochłonnością, a w konsekwencji niekonkurencyjnością – nawet w obrębie krajów komunistycznych i ogólną niewydolnością systemu gospodarczego. Stan ten pogłębił się zwłaszcza w latach 1970., kiedy Polska w krajach Europy Zachodniej zaciągnęła olbrzymie kredyty, które miały być przeznaczone na inwestycje przemysłowe i infrastrukturalne. W praktyce pozwoliło to podtrzymać konsumpcję, opóźniając wybuchy niezadowolenia społecznego i konieczność wymiany kolejnych ekip rządowych.

Niewydolna gospodarka w coraz większym stopniu nie była w stanie zaspokoić rosnących potrzeb ludności, ani tym bardziej sprostać światowej konkurencji. Dochodziło do protestów ludności i strajków, w których czynnik niezadowolenia ekonomicznego był w zasadzie nawet ważniejszy od dążeń niepodległościowych, negujących podporządkowanie władzy Związkowi Radzieckiemu. Największe bunty miały miejsce w latach 1956 (Poznań), 1970 (Wybrzeże – zwłaszcza Trójmiasto, Szczecin, Słupsk i Elbląg), 1976 (Radom i Ursus) oraz 1980 (powstanie „Solidarności", m.in. Wybrzeże, Warszawa, Kraków, Śląsk).

http://rcin.org.pl

Zryw „Solidarności", a następnie silny kryzys gospodarczy lat 1980. ostatecznie pogrążył idee gospodarki centralnie sterowanej. Przełomem stały się ustalenia „Okrągłego Stołu" w podwarszawskiej wsi Magdalenka, które formalnie trwały od lutego do kwietnia 1989 roku. Jednak nieoficjalne rozmowy i „sondowania" opozycji przez władzę, jak wynika z dokumentów ujawnionych przez Instytut Pamięci Narodowej, rozpoczęły się znacznie wcześniej. W efekcie porozumień władza komunistyczna z częścią opozycji ustaliły wspólnie nowe zasady polityczno-gospodarcze, w tym przeprowadzenie częściowo wolnych wyborów parlamentarnych. Dotychczasowa władza w praktyce zagwarantowała sobie bardzo istotny udział w gospodarce. Ostatnie ustalenia historyczne rzucają więcej światła na temat negocjacji, a także na temat zawarcia swoistego „paktu", umożliwiającego byłym działaczom systemu komunistycznego (członkom nomenklatury) mocne wejście w sektor gospodarczy po 1989 roku (Dudek 2004; Staniszkis 2005, zob. też pracę na temat klientelizmu polityczno-ekonomicznego autorstwa K. Gadowskiej 2003). W ten sposób można postawić tezę, że dotychczasowe ośrodki gospodarcze, a zwłaszcza Warszawa, były predestynowane do kontynuacji dominującej roli w zarządzaniu gospodarczym, ze względu na ciągłość struktur organizacyjnych, tak formalnych, jak i nieformalnych.

Funkcjonowanie gospodarki w ramach systemu nakazowo-rozdzielczego powodowało, że funkcja kontrolna była silnie scentralizowana, zwłaszcza w pierwszej części okresu powojennego. Jedną z cech charakterystycznych minionego systemu był bowiem fakt, że to państwo starało się w jak największym stopniu sprawować kontrolę nad różnymi sfery życia. Z. Rybicki pisze (1977, s. 12), że *„funkcja organizatorska, odnosząca się do całości zjawisk społeczno-gospodarczych, stanowi charakterystyczną cechę państw typu socjalistycznego. Organizatorskie zadania wykonuje państwo poprzez aparat państwowy, instytucje, przedsiębiorstwa i zakłady państwowe, w drodze zlecania funkcji państwowych organizacjom spółdzielczym, społecznym i samorządowym oraz poprzez działalność poszczególnych obywateli"*.

Decyzje podejmowane przez centralne organy administracji państwowej były zatem kluczowe dla lokalizacji funkcji gospodarczych. W tym układzie funkcje kontrolne poszczególnych przedsiębiorstw miały mniejszą wagę, gdyż związane były raczej ze szczegółowymi kwestiami techniczno-logistycznymi, np. w jaki sposób i w jakim czasie zorganizować budowę zakładu w danym mieście. Nie oznacza to, że w Polsce nie prowadzono szczegółowych studiów nad lokalizacją. Wręcz przeciwnie, rozwój geografii ekonomicznej w pierwszych dekadach powojennych opierał się właśnie na wielu różnorodnych analizach lokalizacyjnych. Przykładem takiego opracowania jest studium lokalizacji przemysłu ceramiki budowlanej (Najgrakowski 1963). Wyodrębniono tam:

http://rcin.org.pl

1) czynniki produkcyjne (a. czynnik surowca – produkcja globalna, rodzaj bazy surowcowej, koszty wydobycia surowca; b. czynnik energii; c. czynnik transportu – np. posiadanie bocznicy kolejowej; d. czynnik pracy – zatrudnienie robotników, wydajność pracy, e. czynnik kapitału inwestycyjnego – wyposażenie techniczne zakładów), następnie: 2) czynniki dystrybucyjne (zapotrzebowanie na wyroby ceramiki budowlanej) oraz: 3) czynniki organizacyjne (a. czynnik koncentracji – wielkość zakładu; b. czynnik specjalizacji – struktura asortymentowa produkcji; c. czynnik kooperacji; d. czynnik integracji pionowej; e. czynnik monopolizacji).

B. Domański (1997b, 1999) w pracy dotyczącej wpływu wielkich zakładów przemysłowych na organizację przestrzenną miast oraz struktury społeczno-przestrzenne zwraca uwagę na ich rolę dystrybucyjną (dysponencką). Dotyczy to m.in. mieszkań zakładowych, transportu publicznego i oświaty. Wskazuje też, że przestrzenna organizacja działalności i struktur społecznych była pod wieloma względami wynikiem dominacji ekonomicznej największych przedsiębiorstw. Dlatego też przestrzeń (w rozumieniu zarówno fizycznym, jak i systemowym), mogła być używana do realizacji własnych celów, np. ideologicznych. Służyła temu celowa polityka dezinformacyjno-manipulacyjna.

Centralne planowanie wymagało szczegółowej wiedzy w zakresie różnych dziedzin życia społeczno-gospodarczego, zwłaszcza w układzie dynamicznym. Umożliwiało to ocenę dotychczasowych rezultatów prowadzenia polityki przestrzenno-gospodarczej, np. w postaci kolejnych planów wieloletnich. Abstrahując od jakości i porównywalności danych statystycznych w ówczesnym czasie, zwłaszcza dotyczących wskaźników finansowych oraz związanych z efektywnością, trzeba zwrócić uwagę na to, że zainicjowanie tych prac było znaczącą inspiracją dla wielu dziedzin, w tym geografii ekonomicznej i gospodarki przestrzennej.

Jeszcze na początku lat 1960. geografowie ekonomiczni podjęli badania dotyczące regionalnych zasięgów obsługi w zakresie handlu hurtowego (Eberhardt, Wróbel 1963). U podstaw badań legło założenie, że zasięgi te stanowią jeden z łatwych do uzyskania wskaźników związanych z kształtowaniem się ośrodków regionalnych na szczeblu pomiędzy województwem i powiatem. Wyniki badań miały zatem walor praktyczny, mogły być przykładowo uwzględnione w pracach nad reformą terytorialną kraju, polegającą na zwiększeniu liczby województw, co miało miejsce w 1975 roku.

Cytowani autorzy podają, że funkcja kontrolna w przypadku handlu hurtowego była silnie scentralizowana. Kierownictwo stanowiły Centralne Zarządy Handlu, w większości zlokalizowane w Warszawie (10 jednostek), a także w Łodzi (5 jednostek, głównie branży sprzedającej wyroby przemysłu lekkiego). Podobne zasady obowiązywały w odniesieniu do zakładów przemysłowych.

http://rcin.org.pl

Natomiast R. Guzik i K. Gwosdz (2000) podają, że w roku 1974 zarządzanie sektorem przemysłowym opierało się na istnieniu 8 ministerstw i podległych im 74 organizacji. O utrwaleniu monopolu branżowego i terytorialnego po 1976 roku w wyniku reorganizacji podmiotów handlowych piszą też B. Pokorska i E. Maleszyk (2002). Według tego ostatniego źródła, opierającego się z kolei na badaniach z początku lat 1990., w roku 1989 handel uspołeczniony w zakresie detalicznym koncentrował ponad 80% sieci i obejmował ponad 90% obrotów.

Centralne Zarządy Handlu posiadały dość zbliżoną strukturę organizacyjną. Na niższym szczeblu znajdowały się rejonowe biura, w większości zlokalizowane w miastach wojewódzkich, które posiadały własne sieci hurtowni. Stwierdzono (Eberhardt, Wróbel 1963), że jedna hurtownia w rejonie uprzemysłowionym obsługiwała 2-3 powiaty, a na obszarach rolniczych – 4-5 powiatów. W zależności od liczby hurtowni w danym mieście, w dalszej kolejności wyróżniono hierarchiczne ośrodki węzłowe I, II i III rzędu. W pierwszej kategorii znalazło się 50 ośrodków.

Zagadnienia rozwoju funkcji kontrolnej przez następne 20 lat nie były praktycznie przedmiotem badań geograficznych, dlatego istnieje poważna trudność związana z rozpoznaniem rozmieszczenia funkcji kontrolnych, a tym bardziej zmian przestrzenno-organizacyjnych i ich dynamiki w czasie. Jedynym obszerniejszym badaniem w skali całego kraju jest praca P. Eberhardta (1986), który powtórzył badania związane z przestrzenną organizacją przedsiębiorstw kontrolujących sferę zaopatrzenia, dystrybucji i handlu. Zebrano wówczas dane z 46 przedsiębiorstw lub instytucji, posiadających oddziały regionalne. Okazało się, że jedynie 2 z 46 badanych przedsiębiorstw posiadały organizację terytorialną zbieżną z ówczesnym podziałem administracyjnym na 49 województw, a 11 podzieliło obszar Polski na 17 rejonów obsługi, nawiązujących do wcześniejszego podziału terytorialnego. Ponadto zauważono, że jedynie 7 przedsiębiorstw posiadało powyżej 20 regionów węzłowych, za to aż 18 – poniżej 15. Wywnioskowano na tej podstawie, że bardziej efektywne i wygodne jest kierowanie mniejszą liczbą jednostek przestrzennych, zwłaszcza w przypadku dystrybucji dóbr materialnych. Miasta uszeregowano też w kolejności według liczby umiejscowionych w nich siedzib oddziałów regionalnych: Warszawa (44), Kraków (41), Wrocław (41), konurbacja katowicka (40), Łódź (40), Poznań (39), Szczecin (38), Gdańsk-Gdynia (37) oraz Lublin (35).

Na podstawie przytoczonych dwóch badań można wysnuć wniosek, że o ile w latach 1960. organizacja funkcji kontrolnych była ściśle związana ze strukturą administracyjną, to w ostatniej dekadzie przed upadkiem systemu

http://rcin.org.pl

nakazowo-rozdzielczego porządek ten uległ znacznej erozji. W obu przytoczonych badaniach przyjęto, że umiejscowienie funkcji kontrolnej dowodzi atrakcyjności danego miasta jako ośrodka regionalnego, a im więcej organów zarządzania, tym jego ranga w strukturze przestrzennej kraju jest większa. Na tej podstawie można sądzić, jakkolwiek zachowując pewną ostrożność, że ważność (ranga) ośrodków w pewien sposób została zachowana, a zmiany dotyczą stopnia centralizacji. Był on, jak się wydaje, nieco większy we wcześniejszym okresie. Do głównych ośrodków kontrolnych, poza oczywistą i dominującą pozycją Warszawy, zaliczyć trzeba Kraków, Katowice (zespół miast Górnego Śląska), Łódź, Trójmiasto, Poznań oraz Szczecin, a więc w większości tradycyjnie wydzielane, największe tzw. ukształtowane aglomeracje wielkomiejskie.

4.2. PROCES RESTRUKTURYZACJI I PRYWATYZACJI GOSPODARKI

4.2.1. TŁO POLITYCZNO-GOSPODARCZE

Literatura ekonomiczna i geograficzna na temat procesów przestrzennych w okresie transformacji jest z oczywistych względów niezwykle bogata i nie ma powodu przedstawiać kolejnego skrótu lub przeglądu omawianych zagadnień. Aby jednak uwzględnić tło wydarzeń, mające wpływ na kształtowanie się struktury przestrzennej funkcji kontrolnych, podrozdział w części przygotowano na podstawie wcześniejszego opracowania autora (Śleszyński 2006b). W tekście zacytowano tylko niektóre pozycje z olbrzymiego zbioru, związanego z procesami politycznymi, społecznymi i ekonomicznymi okresu transformacji.

W pierwszej dekadzie transformacji zdecydowana większość politologów i ekonomistów skłaniała się ku niemal jednoznacznie pozytywnej ocenie procesów transformacyjnych. Wpływał na to między innymi fakt, że wiele zagadnień było nierozpoznanych przy niezwykle słabym dostępie do rzetelnej informacji statystycznej. Życzliwy był ponadto tzw. klimat medialny, gdyż w wiodących publikatorach dominował optymistyczny ton dyskursu, uwarunkowany celowymi zabiegami zachęcającymi społeczeństwo Polski do przyjęcia reguł gospodarki wolnorynkowej i pobudzenia przedsiębiorczości, co samo w sobie trzeba uznać za jak najbardziej korzystne zjawisko. Jednak najbardziej fundamentalne zagadnienia, takie jak istota przekształceń własnościowych, wiążąca się często z uzyskaniem kontroli finansowo-gospodarczej przez tzw. spółki nomenklaturowe oraz podmioty lub osoby o nie zawsze jasnych powiązaniach, czy też liczne nadużycia przy prywatyzacji przedsiębiorstw, spotykały

http://rcin.org.pl

się na ogół z dość łagodną oceną.[24] Zamiast oczekiwanej powszechnej aprobaty reguł wolnorynkowych, w efekcie doprowadziło to do zniechęcenia dużej części społeczeństwa, czego wyrazem było wysokie poparcie udzielane partiom i ugrupowaniom populistycznym w kolejnych wyborach powszechnych.

Wraz z upływem czasu stało się jasne, że pozytywne skutki procesów transformacji objęły raczej nieliczne grupy społeczne, a źródła polskiego kapitalizmu są bardziej skomplikowane. W ostatnich latach powstało kilka obszernych prac politologiczno-historycznych, rzucających nowe światło na uwarunkowania przekształceń okresu transformacji (np. Dudek 2004; Staniszkis 2005). Dotyczy to w szczególności roli kontroli właścicielskiej ze strony dotychczasowego, komunistycznego aparatu władzy (tzw. spółek nomenklaturowych). Należy zatem przypuszczać, że prace, które powstaną w bliższej i dalszej przyszłości, będą w większym niż dotychczas stopniu krytyczne wobec przekształceń społecznych i gospodarczych ostatnich dekad.[25]

Po przegranych przez komunistów wyborach parlamentarnych w czerwcu 1989 roku, podstawowym problemem gospodarczym stało się dostosowanie istniejącego systemu nakazowo-rozdzielczego – w warunkach silnego kryzysu, do reguł wolnorynkowych. W grudniu Sejm przyjął pakiet 10 ustaw, zwanych planem Balcerowicza (ówczesny wicepremier i minister finansów). Były to reformy pionierskie w całym byłym obozie socjalistycznym i z czasem zdobyły uznanie w różnych częściach świata. Stało się tak, pomimo że podczas pierwszych rządów niewątpliwie popełniono wiele błędów, zwłaszcza w polityce finansowo-gospodarczej. Przykładowo zamrożenie kursu dolara w 1992 roku przy bardzo dużej inflacji, spowodowało najpierw napływ kapitału spekulacyjnego, a następnie niekontrolowany wypływ waluty za granicę (zob. np. Poznański 1993). Jednak reformy Balcerowicza posłużyły później jako wzór w wielu krajach, przechodzących, podobnie jak Polska, transformację systemową.

Plan Balcerowicza, wzorowany na koncepcjach amerykańskich ekonomistów J. Sachsa i D. Liptona, zakładał stabilizację makroekonomiczną z pozycji neoliberalnych (Lipton, Sachs 1990; Sachs 1993). Po pierwsze podjęto

---

[24] B. Malisz (1991, s. 21) sformułował to w następujący sposób: *„Wyzwoliliśmy się z ustroju totalitarnego, ale w kraju nie tylko pozostały, ale nawet tworzą się nowe struktury i powiązania komunistyczne, a nabyte przez 45 lat nawyki myślowe wciąż dają o sobie znać”*. Por. też ocenę procesów transformacyjnych, m.in. uzyskiwanie kontroli nad przestrzenią przez różne grupy interesów, w monografii G. Węcławowicza (1996). Wśród geografów na rolę klientelizmu w tworzeniu sieci gospodarczych ostatnio zwraca też uwagę T. Stryjakiewicz (2004a, 2005).

[25] Literatura ekonomiczna wysoce krytyczna wobec przemian społeczno-gospodarczych po 1989 roku jest dość liczna, jednak ze względu na duży ładunek emocjonalny autorów, wyrażający się choćby w tytułach książek, jest ignorowana przez większość specjalistów (zob. np. Główczyk 1993; Marszałek 1997; Staszyński 1997; Poznański 2000, 2001).

http://rcin.org.pl

działania, aby ograniczyć hiperinflację (351% w roku 1989, 686% w 1990 roku). Oznaczało to urealnienie kursu złotówki, a więc w efekcie drastyczny wzrost cen (zwłaszcza paliw i energii) przy niewielkim realnie wzroście płac (m.in. wprowadzono podatek od ponadnormatywnych wynagrodzeń, zwany popiwkiem). Uwolniono ceny (dotychczas ich poziom był ustalany przez państwo) oraz zniesiono ograniczenia w handlu wewnętrznym, m.in. zlikwidowano wiele koncesji, reglamentacji, ograniczeń w obrocie towarów i usług, itd. Pozwoliło to na gwałtowny rozwój przedsiębiorczości, zwłaszcza w zakresie handlu i usług. Podaż pieniądza została znacznie ograniczona poprzez wzrost oprocentowania kredytów. W efekcie inflacja spadła w 1991 roku do 60%, a od końca lat 1990. utrzymywała się na poziomie poniżej 10%. W latach 1990 i 1991 odnotowano spadek PKB (odpowiednio o 12 i 8%), ale w kolejnych latach następował już jego wzrost, niekiedy powyżej 5% rocznie, plasując Polskę w gronie „tygrysów gospodarczych". PKB w roku 2004 osiągnął w cenach stałych 160% wartości z 1990 roku, dając Polsce pozycję lidera w Europie Środkowej. Nie wolno jednak zapominać, że dochód narodowy z końca lat 1980. był relatywnie niższy, niż w innych krajach Europy Środkowej, które nie przechodziły w tej dekadzie ostrego kryzysu gospodarczego. Porównując zatem poziom rozwoju w zakresie innych wskaźników, jak np. dochodu *per capita,* wysokości płac, stopy bezrobocia, itd., pozycja Polski nie była już tak dobra.

Szybko spadało znaczenie przemysłu i rolnictwa, rosło zatrudnienie w usługach. Spadek zatrudnienia w przemyśle dotyczył jednak nie tylko przestarzałych, dużych zakładów, produkujących dobra słabej jakości i cechujących się niską efektywnością, ale także w miarę nowoczesnych branż, które nie wytrzymały konkurencji wskutek otwarcia granic i znacznego obniżenia ceł (np. przemysłu elektronicznego, por. np. Misztal 1998). W ciągu zaledwie kilku lat powstało też 2 mln małych przedsiębiorstw, głównie firm rodzinnych, które umożliwiły w pewnym stopniu kontynuację zatrudnienia osób masowo zwalnianych z dużych zakładów podlegających restrukturyzacji. Zjawisko to w początkowym okresie dotyczyło przede wszystkim aglomeracji i większych miast.

Po przełomie roku 1989 przystępowano do działań systemowo-strukturalnych w obrębie gospodarki. Przede wszystkim przyśpieszyła prywatyzacja i restrukturyzacja przedsiębiorstw (rozpoczęta formalnie jeszcze w 1990 roku). Do końca 2004 roku sprywatyzowano 7165 przedsiębiorstw państwowych (w tym 1852 poddano likwidacji). Już w 1991 roku działalność rozpoczęła Giełda Papierów Wartościowych. Prywatyzacja gospodarki pozwoliła w dużej mierze na napływ kapitału zagranicznego, co było niezwykle istotne, gdyż w kraju brakowało kapitału na rynku, a sztuczny dodruk waluty powodowałby pogłębienie inflacji.

http://rcin.org.pl

Jeszcze w 1993 roku inwestycje te miały skumulowaną wartość 3 mld dol. USA, a w roku 1995 – niecałe 7 mld dol. USA, by w 2005 roku zbliżyć się do kwoty 100 mld dol. USA. Jednak znaczna część tych inwestycji była skierowana w te obszary rynku, które zapewniały wysokie stopy zwrotu przy stosunkowo niskich inwestycjach (sektor finansowy, handel). Dominowały zatem inwestycje kapitałowe przeznaczane na zakup akcji polskich przedsiębiorstw. Największe transakcje dotyczyły sektora bankowo-ubezpieczeniowego oraz telekomunikacyjnego. Dlatego też wielkim sukcesem stał się fakt, że w 2003 roku wskaźnik udziału inwestycji typu *greenfield* przekroczył po raz pierwszy 50% wartości wszystkich inwestycji. Jest to związane niewątpliwie z przystąpieniem Polski do struktur Unii Europejskiej i, co za tym idzie, postrzeganiem kraju jako bardziej stabilnego, stwarzającego większe możliwości zakorzenienia się (*embeddedness*; w polskiej literaturze spotyka się także synonim pod nazwą „umocowanie") przedsiębiorstw. W praktyce dotychczasowa duża część inwestycji zagranicznych skierowana była nie tyle na wykup istniejącej przestarzałej infrastruktury, np. przemysłowej, co na dotarcie do rynków zbytu i ich przejęcie (por. np. Smętkowski 2000; B. Domański 2001).[26]

Na koniec 2004 roku 74% wszystkich inwestycji pochodziło z krajów „15", czyli „starej" Unii, zwłaszcza z Francji, Niemiec i Holandii. Dziesiąta część inwestycji zagranicznych miała źródło w Stanach Zjednoczonych. Największymi inwestorami były takie firmy jak: France Télécom, Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju (EBRD), Fiat, KBC Bank i Metro Group (wszystkie wymienione koncerny powyżej 1,5 mld dol. USA). Niektóre z tych inwestycji były obecne jeszcze przed 1989 rokiem, np. zakłady Fiata. Najogólniej, kapitał zagraniczny miał niewątpliwy wpływ na ukształtowanie się struktury przestrzennej funkcji kontrolnych, co zostanie wykazane w dalszej części pracy.

Obszary wzmożonej aktywności inwestycji zagranicznych to przede wszystkim duże, najszybciej rozwijające się aglomeracje, na czele z warszawską, a następnie poznańską, trójmiejską, krakowską, wrocławską i konurbacją katowicką. Od tego schematu odróżniają się inwestycje w przemyśle, gdzie czynniki lokalizacji były inne, niż w przypadku inwestycji w usługi (B. Domański 2001). Najbardziej cenne inwestycje, obejmujące sektory zaawansowanych technologii (elektronika, automatyka, informatyka, biotechnologie, przemysł farmaceutyczny i in.), były niestety najmniej liczne, co może być tłumaczone zwłaszcza teorią międzynarodowego cyklu życia produktu. Spośród ważniejszych inwestorów w tym kontekście trzeba wymienić koncerny Vivendi (1,3 mld dol.

[26] Przykładowo sprywatyzowana w Augustowie fabryka papierosów została sprzedana na początku lat 1990. dla koncernu British-American Tobacco za około 200 mln dol. USA (zakup istniejącego zakładu + zobowiązania inwestycyjne), tymczasem w 2004 roku sprzedaż tej firmy w Polsce przekroczyła 3 mld zł.

http://rcin.org.pl

USA), a ponadto Thomson, Philips, GlaxoSmithKline, Telia, Siemens, IVAX i Pliva (0,2-0,5 mld dol. USA).

Wraz z rozwojem gospodarczym rosło też zaangażowanie polskiego kapitału za granicą, jakkolwiek jest ono nadal znikome. Skumulowana wartość polskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych wyniosła w połowie 2005 roku niespełna 1 mld dol. USA.

Akcesja Polski do struktur unijnych, a wcześniej sam proces dostosowawczy, oznaczały dla gospodarki wiele pozytywnych bodźców. Nie jest tu jednak istotne, jak się niekiedy mylnie uważa, dodatnie saldo transferów związanych z podziałem budżetu unijnego (dopłaty do części działalności rolniczych, fundusze strukturalne, itd.). Najważniejszym pozytywnym skutkiem jest wprzęgnięcie Polski w stabilny system polityczno-ekonomiczny, gwarantujący przewidywalność oraz mniejsze ryzyko inwestycji i, ogólnie, działalności gospodarczej. Równocześnie jest to, dzięki procedurom i całemu systemowi prawnemu, większa przejrzystość dla działalności biznesu, zwłaszcza na styku państwo-gospodarka. Jak wiadomo, korupcja i niejasne powiązania polityków z biznesmenami w krajach postkomunistycznych stały się istotnym problemem, a Polska w odpowiednich rankingach zajmuje pod tym względem jedne z ostatnich miejsc w Europie. Warunkuje to bezpośrednio procesy oligarchizacji i kształtowanie się kapitalizmu politycznego (zob. np. Gadowska 2003; Zybertowicz 2005). W efekcie uniemożliwiona zostaje restrukturyzacja i szybszy rozwój całych sektorów gospodarczych, a w sferze społecznej następuje rozwarstwianie się dochodów (Staniszkis 2005).

Od 1990 roku gwałtownie rosło bezrobocie, związane z upadkiem lub poważnym kryzysem całych sektorów gospodarki, a zatem miało ono wymiar strukturalny. Dotyczyło to zwłaszcza rolnictwa uspołecznionego, górnictwa i przemysłu lekkiego, w tym włókienniczego. We wrześniu 1991 roku stopa bezrobocia przekroczyła 10%, w lipcu 1993 – 15%, by w maju 1998 roku spaść znowu poniżej 10%. Pierwsza fala wzrostu wiązała się ze wspomnianym upadkiem wielu zakładów przemysłowych, wynikającym z niedostosowania do reguł wolnorynkowych, a zwłaszcza niekonkurencyjnością. Wynikało to ze złego profilu działalności, nieodpowiadającego rzeczywistym potrzebom oraz produkcji drogich towarów o niskiej jakości. Ten ostatni czynnik był szczególnie istotny w sytuacji znacznego ograniczenia lub likwidacji ceł, co umożliwiło gwałtowny napływ towarów z zagranicy. W pierwszym okresie szczególnie podatne na konkurencję były wyroby przemysłu lekkiego i elektronicznego.

Druga fala wzrostu bezrobocia miała miejsce w latach 2000-2002. Był to efekt dalszej restrukturyzacji firm, szczególnie tych, w których skończyły się okresy ochronne dla zwalniania pracowników oraz przedsiębiorstw podlegających likwidacji. Po drugie było to wynikiem wchodzenia na rynek pracy wyżu

http://rcin.org.pl

demograficznego z początku lat 1980. Wśród przyczyn wymienia się także brak konsekwencji we wdrażaniu reform gospodarczych po 1993 roku, kiedy władzę w Polsce przejęła ekipa postkomunistyczna, która zwyciężyła wskutek rozczarowania społecznego przebiegiem dotychczasowych reform i ich wysokich kosztów społecznych. Po raz drugi taka sytuacja miała miejsce w 2001 roku (w wyborach parlamentarnych w 1997 roku zwyciężyły partie postrzegane jako kontynuujące idee „Solidarności").

Pomimo wysokiego bezrobocia i narosłych nierówności społecznych bilans 15 lat transformacji jest jednak dodatni. Polska w 2004 roku osiągnęła około 240 mld dol. USA dochodu narodowego, co daje 6,3 tys. dol. USA na 1 mieszkańca i 12,1 tys. dol. USA według parytetu siły nabywczej. Tymczasem ten ostatni wskaźnik w końcu lat 1980. były prawie trzykrotnie niższy. Wzrost gospodarczy w najbliższej dekadzie jest raczej niezagrożony, gdyż w ostatnich latach obserwuje się poprawę większości wskaźników makroekonomicznych. Dotyczy to dużego wzrostu eksportu, następnie produkcji przemysłowej, wydajności pracy, itd.

Szczególnie spektakularny w ostatnich latach jest właśnie wzrost polskiego eksportu. O ile jeszcze w 2000 roku jego wartość wyniosła 31,7 mld dol. USA, to w 2003 roku było to już 53,6 mld dol. USA, a w 2004 roku – 73,8 mld dol. USA. Trzeba jednak pamiętać, że od 1993 roku utrzymuje się ujemne saldo obrotów handlu zagranicznego, które od 2001 roku oscyluje w granicach 14 mld dol. USA. Relacja ta w stosunku do PKB waha się w granicach minus 6-7%. Wzrost eksportu nie jest równomierny w skali całego kraju, zyskują najlepiej rozwinięte aglomeracje i obszary zachodniej Polski, co daje podstawy do wyróżnienia okręgów eksportowych (Komornicki 2004).

W powszechnym przekonaniu geografów i ekonomistów, w polskiej przestrzeni społeczno-gospodarczej w okresie transformacji następował proces polaryzacji (zob. ostatnio np. Domański, Stryjakiewicz 2003; Węcławowicz 2004; Gorzelak, Smętkowski 2005; Węcławowicz i in. 2006). Zyskiwały obszary dotychczas bardziej rozwinięte, traciły – regiony niedorozwinięte (*underdevelopment areas*). Ogólnie, jest to proces dość skomplikowany, jednak najważniejszymi czynnikami pozostają różnice w atrakcyjności pod względem inwestycji i możliwości prowadzenia działalności gospodarczej (społeczne, ekonomiczne, infrastrukturalne – zarówno egzo- jak i endogeniczne). W konsekwencji pogarsza się sytuacja na rynku pracy, prowadząc do bezrobocia, spadku siły nabywczej ludności i firm oraz do ogólnej recesji społeczno-gospodarczej. Z kolei ośrodki i regiony atrakcyjne przyciągają kolejne inwestycje, prowadzące do powstawania miejsc pracy i na zasadzie sprzężenia zwrotnego – w rodzaju kumulatywnej przyczynowości, następuje wzrost gospodarczy. W dłuższym okresie czasu ośrodki rozwinięte przyciągają ludzi poszukujących pracy i lepszych

http://rcin.org.pl

warunków bytowych, natomiast obszary objęte kryzysem tracą potencjał demograficzny. Stąd też w badaniach naukowych zwraca się uwagę na koncepcje polaryzacyjne, jak np. bieguny wzrostu, które mają tłumaczyć proces rozwoju regionalnego (ostatnio m.in. Dębski 2003).

Podsumowując, w Polsce mamy do czynienia z dość klarowną sytuacją pod względem poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego. Zróżnicowania nawiązują do tych spotykanych w innych krajach, jednak ze względu na skomplikowaną historię gospodarczą odznaczają się wyraźną specyfiką. Najlepiej rozwinięte są te ośrodki metropolitalne, które znajdują się na najwyższych szczeblach hierarchii administracyjno-osadniczej, które przed 1989 rokiem nie były zdominowane przemysłem i posiadały w miarę zróżnicowaną jego strukturę. Na przeciwległym końcu są obszary problemowe, związane głównie z upadkiem przemysłu (część konurbacji górnośląskiej, Sudety, okręg staropolski) lub rolnictwa uspołecznionego (zachodnia i północna Polska). Przykładowo różnice w poziomie różnych wskaźników rozwoju społeczno-gospodarczego na 1 mieszkańca (dochód narodowy, dochody budżetów gmin, wynagrodzenia, stopa bezrobocia) pomiędzy Warszawą a regionami peryferyjnymi lub problemowymi wynoszą około 1:2-1:5 na korzyść stolicy. W ten sposób przestrzenna struktura społeczno-gospodarcza wpisuje się w model centrum-peryferie.

4.2.2. ROZWÓJ PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Uruchomienie procesów wolnorynkowych po 1989 roku spowodowało gwałtowny rozwój przedsiębiorczości. Pierwszy milion zarejestrowanych podmiotów gospodarczych został przekroczony w 1991 roku, drugi – w czerwcu 1993 roku, a trzeci – w grudniu 1999 roku. W końcu 2004 roku w Polsce było już 3,6 mln firm. Przeważającą ich część stanowiły firmy małe, zatrudniające kilku pracowników, często firmy rodzinne.[27] Rozwój sektora najmniejszych firm (zakładów osób fizycznych) w ostatnim czasie szczegółowo opisała

[27] Definicja małego przedsiębiorstwa jest często przyjmowana na zasadzie domniemania, jednak w statystyce publicznej jest ściśle sformułowana. W wyniku regulacji prawnych, związanych z dopasowaniem prawa polskiego do standardów Unii Europejskiej (*Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej*), od 1 stycznia 2005 roku obowiązuje następujący podział: 1) średnie przedsiębiorstwo (zatrudnia mniej niż 250 pracowników, roczny obrót nie przekracza 50 milionów euro lub całkowity bilans roczny nie przekracza 43 mln euro); 2) małe przedsiębiorstwo (zatrudnia mniej niż 50 pracowników, roczny obrót lub całkowity bilans roczny nie przekracza 10 mln euro); 3) mikroprzedsiębiorstwo (zatrudnia mniej niż 10 pracowników, roczny obrót całkowity lub bilans roczny nie przekracza 2 mln euro). Wartości progowe wydają się tu jednak, jak na warunki polskie, znacznie zaniżone. Przykładowo za mikroprzedsiębiorstwa trudno uznać wiele banków spółdzielczych, które w 2004 roku osiągnęły przychody mniejsze niż 8 mln zł. W części empirycznej niniejszej pracy analizowano m.in. 10 tys. największych przedsiębiorstw według przychodów w 2004 roku, najmniejsze z nich osiągnęło 15,6 mln zł przychodu z całokształtu działalności.

http://rcin.org.pl

W. Kamińska (2006), stąd w tym miejscu przedstawione zostaną tylko najważniejsze cechy rozwoju przedsiębiorczości oraz charakterystyczne prawidłowości:

1) dynamika liczby małych przedsiębiorstw – dane według roczników GUS wskazują, że najszybszy wzrost obejmował pierwszy okres transformacji (do około 1995 roku), w kolejnych latach następowało wyhamowanie przyrostu nowych firm;
2) zróżnicowania regionalne – najwyższe wskaźniki przedsiębiorczości zostały osiągnięte na obszarach o rozwiniętej funkcji turystycznej (zwłaszcza na Pobrzeżu Bałtyckim oraz Sudetach), a następnie w najbardziej rozwiniętych aglomeracjach, szczególnie w warszawskiej;
3) udział sektora małych przedsiębiorstw (poniżej 50 pracujących) w tworzeniu dochodu według GUS szacuje się na około 40%, w tym przedsiębiorstwa mikro (do 9 pracujących) – na 33%. W niektórych branżach rola mikrofirm jest dominująca (handel i naprawy – 74%, obsługa nieruchomości i firm – 71%);
4) sektor zakładów osób fizycznych w ogromnej mierze przyczynił się do wchłonięcia siły roboczej z masowo likwidowanych dużych państwowych zakładów, zwłaszcza przemysłowych. Już w 1991 roku podmioty te dawały pracę 2,5 mln osób, czyli o 1,5 mln więcej, niż w 1988 roku.

Powszechnie uważa się, że rozwój sektora firm świadczy o przedsiębiorczości ludności. Natężenie firm jest z reguły mniejsze na obszarach rolniczych, zwłaszcza tam, gdzie rozwinięte jest rolnictwo indywidualne. Według wielu badaczy do wskaźnika rozwoju przedsiębiorczości powinno się włączać także gospodarstwa rolne, gdyż w praktyce funkcjonują one dość podobnie, jak małe firmy rodzinne (Pałka 2004).

Większych przedsiębiorstw w gospodarce jest znacznie mniej, przy czym wykres kolejności-wielkości firm dobrze opisują modele logistyczne lub wykładnicze (Axtell 2001; Śleszyński 2002a). W Polsce spółki prawa handlowego liczyły na koniec 2004 roku 221 tys. jednostek. Są to jednak podmioty duże pod względem obrotów i zatrudnienia oraz najbardziej stabilne. Z tego powodu w tym właśnie zbiorze mieszczą się przedsiębiorstwa, pełniące rolę kontrolną w gospodarce. Nie mogą one jednak służyć jako wskaźnik rozwoju przedsiębiorczości, jakkolwiek można rozważyć sugestię, że duże firmy są swego rodzaju „emanacją" danego regionu. W tym rozumieniu lokalizacja dużej firmy pośrednio świadczy o konkurencyjności oraz kapitale ludzkim i społecznym, które pozwoliły na osiągnięcie wysokiej pozycji w systemie społeczno-gospodarczym. Taki pogląd jest często spotykany jest w mediach, ale nie został jeszcze szczegółowo przebadany, stąd też powyższe stwierdzenia mają charakter

http://rcin.org.pl

hipotetyczny. Wykazanie pozytywnego związku byłoby jednak bardzo ważne z poznawczego i aplikacyjnego punktu widzenia, ponieważ dotychczas przedsiębiorczość jest jednoznacznie kojarzona z sektorem małych, względnie średniej wielkości przedsiębiorstw.

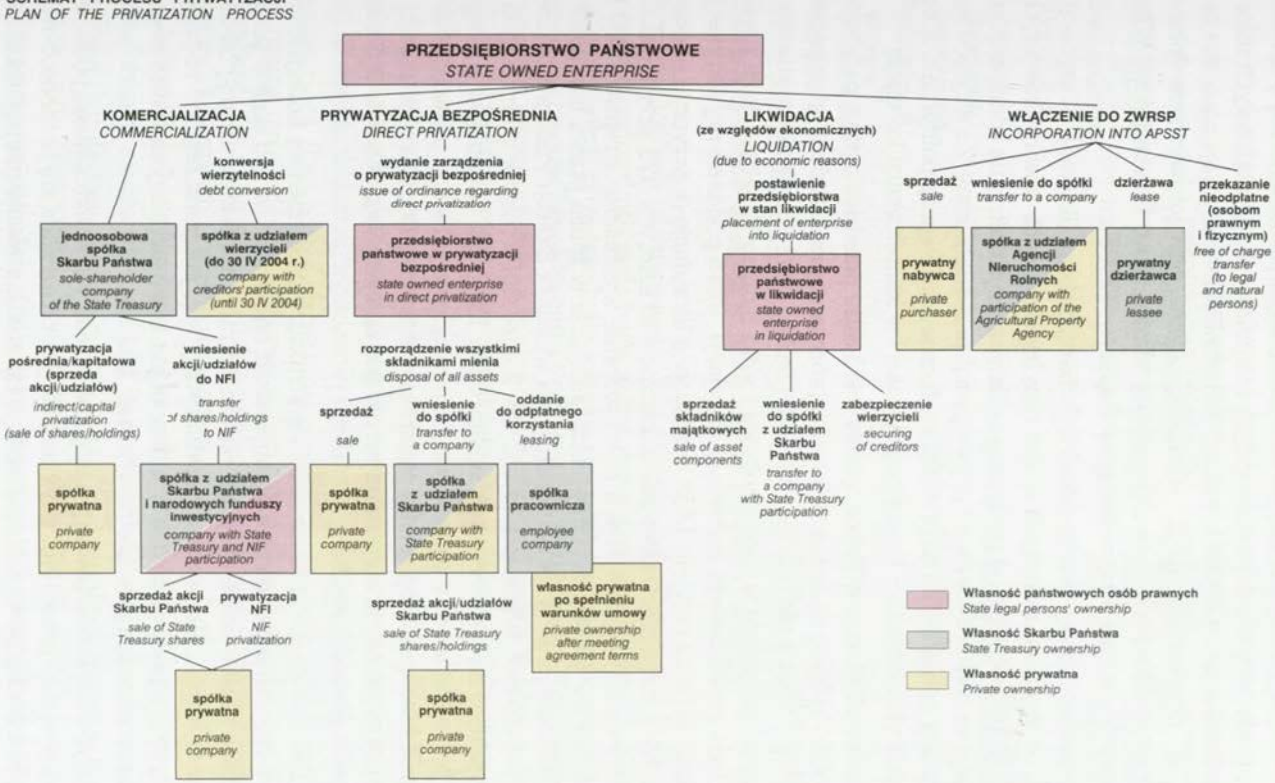
4.2.3. PRZEKSZTAŁCENIA WŁASNOŚCIOWE PRZEDSIĘBIORSTW PAŃSTWOWYCH

Z punktu widzenia analizowanej problematyki najbardziej istotne jest prześledzenie zmian organizacyjnych i strukturalnych, jakie zaszły w polskich przedsiębiorstwach. Wybór literatury jest tu również bardzo obszerny (np. Grudzewski 1992; Brozi 1993; Gomułka, Jasiński 1994; Jarosz 1995, 2000; Surdykowska 1996; Grzeszczyk 1997; Zwierzyńska-Bubałło 1998; Szpringer 1999; Olesiński 2000; Staniek 2001; Borowiecki 2003, a także doroczne *Raporty o przekształceniach własnościowych*, opracowywane w Ministerstwie Przekształceń Własnościowych, a obecnie Ministerstwie Skarbu). Zwalnia to w dużym stopniu z konieczności szczegółowego przedstawienia zmian w kontekście organizacyjnym i ekonomicznym, zatem warto skoncentrować się na aspektach najbardziej istotnych dla rozwoju funkcji kontrolnych.

Najogólniej, przekształcenia własnościowe obejmują zmiany kontroli właścicielskiej. W okresie transformacji podstawowym procesem była prywatyzacja, czyli przekazywanie własności państwowej (krajowej, narodowej) podmiotom sektora prywatnego (krajowego lub zagranicznego) na określonych zasadach (np. sprzedaży za środki płatnicze). Prywatyzacja zwykle poprzedzona była komercjalizacją, czyli uzyskiwaniem przez przedsiębiorstwo państwowe statusu jednoosobowej spółki Skarbu Państwa, w celu wprowadzenia mechanizmów rynkowych w funkcjonowaniu firmy. Inne sposoby przekształceń własnościowych były rzadziej spotykane. Mamy zaledwie kilka przykładów komunalizacji, czyli zmian, w której nowym właścicielem stawały się podmioty samorządu terytorialnego. Nieznany jest natomiast ani jeden przypadek nacjonalizacji, czyli objęcia własnością państwową firm z sektora prywatnego, ewentualnie renacjonalizacji (w przypadku przedsiębiorstwa istniejącego przez 1989 rokiem). W praktyce wśród prywatyzacji można wyróżnić także takie przekazanie własności państwowej, w której kontrolę uzyskuje podmiot (przedsiębiorstwo), którego głównym właścicielem jest inny kraj. Takie zjawisko można nazwać *transnacjonalizacją*, a jego przykładem jest sprzedaż przedsiębiorstwa Telekomunikacja Polska, kiedy jego głównym akcjonariuszem stał się faktycznie rząd francuski.

Z punktu widzenia rozwoju gospodarczych funkcji kontrolnych najistotniejsze jest prześledzenie zmian dotyczących powstawania, przekształcania, likwidacji

http://rcin.org.pl



Ryc. 5. Schemat prywatyzacji w latach 1990-2004. Źródło: *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polski*, 2006, GUS, Warszawa.
Diagram of privatization, 1990-2004. Source: *Statistical Yearbook of Republic of Poland*, 2006, Central Statistical Office, Warszawa.

http://rcin.org.pl

itd. największych przedsiębiorstw. Za punkt wyjścia można uznać stan z 1990 roku, w którym w Polsce funkcjonowało ponad 8 tys. przedsiębiorstw państwowych, przede wszystkim produkcyjnych i handlowych. Szczegółowych informacji na temat procesu przekształceń państwowych dostarczają coroczne raporty o przekształceniach własnościowych przygotowywane przez Ministerstwo Skarbu Państwa (wcześniej Ministerstwo Przekształceń Własnościowych), w tym ostatni dostępny *Raport*... (2005).

Generalnie, procesy przekształceń były bardzo skomplikowane (ilustruje to ryc. 5), co wynikało z częstych zmian ram legislacyjnych, uwarunkowanych z kolei niestabilną sytuacją polityczną i różnymi, często skrajnie odmiennymi, koncepcjami restrukturyzacji i prywatyzacji przedsiębiorstw. Ze względu na skalę zmian powodowało to protesty społeczne, ostre spory polityczne, a na styku polityki i biznesu – brak przejrzystości i w konsekwencji korupcję.

W końcu 1990 roku w Polsce istniały 8453 duże przedsiębiorstwa państwowe, spośród których do końca 2004 roku procesami przekształceń własnościowych objęto 5631 z nich (67%). Wśród tej liczby, 1562 firm skomercjalizowano (niemal wszystkie w jednoosobowe spółki Skarbu Państwa, duża część z nich była przedmiotem sprzedaży akcyjnej), 2216 poddano prywatyzacji bezpośredniej oraz przyjęto 1853 wniosków o likwidację (z przyczyn ekonomicznych), z czego ostatecznie zlikwidowano 990 firm, a w 673 przypadkach ogłoszony został stan upadłości. Równocześnie wykreślono z rejestru 4671 przedsiębiorstw państwowych, przekształcając je w spółki prawa handlowego lub likwidując w trybie rozporządzenia Ministra Skarbu Państwa (Ministra Przekształceń Własnościowych). Na koniec 2005 roku w sektorze państwowym było zarejestrowanych według GUS 137,6 tys. podmiotów, z czego ponad połowę stanowiły państwowe i samorządowe jednostki prawa budżetowego. Z kolei przedsiębiorstw państwowych było 1306. Dla porównania, w sektorze prywatnym w tym samym okresie zarejestrowanych było 3,5 mln podmiotów gospodarczych.

Z punktu widzenia kształtowania się struktury przestrzennej funkcji kontrolnych najważniejsza wydaje się odpowiedź na pytanie, w jaki sposób przekształcenia własnościowe wpłynęły na koncentrację lub dekoncentrację ośrodków zarządzania. Na początek zastanówmy się, jak poszczególne rodzaje prywatyzacji wpływają na takie zmienne, jak struktura akcjonariatu i organizacja przestrzenna przedsiębiorstw (tab. 2).

W przypadku komercjalizacji następuje przede wszystkim zmiana podmiotowości w sensie prawnym, gdyż przedsiębiorstwo staje się jednoosobową spółką Skarbu Państwa. Główna funkcja kontrolna zmienia miejsce lokalizacji, przenosząc się do stolicy, o ile wcześniej nie było tam siedziby zarządu

http://rcin.org.pl

Tabela 2. Wpływ różnych sposobów zmian własnościowych na stopień koncentracji kontroli i organizacji przestrzennej przedsiębiorstwa.

Zmiana własnościowa	Liczba przedsiębiorstw państwowych, podlegających zmianom (1990-2004)	Stopień koncentracji akcjonariatu	Organizacja przestrzenna funkcji kontrolnych
Komercjalizacja	1 562	pełny	koncentracja
Komunalizacja	0	pełny	dekoncentracja
Prywatyzacja:			
pośrednia (kapitałowa)	352	średni lub wysoki	koncentracja lub dekoncentracja
bezpośrednia	2 216	niski lub średni	
Nacjonalizacja			
krajowa (renacjonalizacja)	0	pełny	koncentracja
zagraniczna (transnacjonalizacja)	1	wysoki	koncentracja

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z *Raportu...* (2005).

przedsiębiorstwa państwowego. W praktyce jednak zarządy funkcjonują w swoich poprzednich siedzibach, zatem w wyniku komercjalizacji miejsce lokalizacji funkcji zarządzania nie zmienia się, pewnemu ograniczeniu ulega jedynie zakres możliwych decyzji. Podobnie jak w przypadku funkcjonowania w postaci formy prawnej „przedsiębiorstwo państwowe", kluczowe decyzje, jak np. likwidacja, podział i sprzedaż majątku, należą nadal do Skarbu Państwa.

Komunalizacja jest procesem, w którym kontrolę właścicielską obejmuje jednostka samorządu terytorialnego (wojewódzkiego, powiatowego, gminnego). Z punktu widzenia organizacji przestrzennej funkcja kontrolna ulega dekoncentracji. Sam proces zarządzania niewiele się zmienia, gdyż kontrolę nadal można określać jako publiczną, w tym przypadku jako podporządkowaną mieszkańcom danego obszaru (pomijając zagadnienia reprezentatywności władzy i rzeczywistej kontroli wyborców).

Najbardziej skomplikowany jest proces prywatyzacji. W Polsce w okresie transformacji, można wyróżnić trzy jej podstawowe rodzaje: prywatyzację pośrednią (kapitałową), bezpośrednią oraz różnego rodzaju systemy tzw. powszechnego uwłaszczenia (Surdykowska 1996; *Raport...* 2005).

Prywatyzacja pośrednia dzieli się na dwa etapy. Pierwszy (komercjalizacja) polega na przekształceniu państwowego przedsiębiorstwa w spółkę prawa

http://rcin.org.pl

handlowego, w której akcjonariuszem (właścicielem danego pakietu akcji w spółce akcyjnej lub udziałów w spółce z ograniczoną odpowiedzialnością) w dalszym ciągu pozostaje Skarb Państwa. W drugim etapie następuje sprzedaż akcji lub udziałów innym podmiotom lub osobom fizycznym czyli właściwa prywatyzacja. W latach 1990-2004 prywatyzacji pośredniej podlegały 352 przedsiębiorstwa państwowe.

Właściwa prywatyzacja może odbywać się też bez etapu komercjalizacji, czyli w sposób bezpośredni. Polega to albo na sprzedaży przedsiębiorstwa, albo na wniesieniu przedsiębiorstwa do spółki prawa handlowego, np. jako aportu. Możliwe jest też oddanie przedsiębiorstwa w dzierżawę lub leasing, jakkolwiek wariant ten w Polsce był stosowany bardzo sporadycznie (zaledwie 2 przypadki w latach 1990-2004).

Spektakularnym sposobem zmian kontroli właścicielskiej był Program Powszechnej Prywatyzacji. Jego istotą było przekazanie dorosłym obywatelom Polski udziałów w 512 przedsiębiorstwach (stanowiących wówczas około 1/10 majątku narodowego). Otrzymane Powszechne Świadectwa Udziałowe mogły być z czasem odsprzedane lub zamienione na akcje Narodowych Funduszy Inwestycyjnych. Oprócz chęci włączenia tych kategorii społecznych, które dotychczas nie skorzystały na prywatyzacji, Program Powszechnej Prywatyzacji miał spełniać walory edukacyjne. Według większości ocen ekonomistów, w tym *Raportu*... (2005), cele te jednak nie zostały spełnione.

Opisane możliwe sposoby prywatyzacji po 1989 roku trzeba traktować jako modelowe. W praktyce proces zmian własnościowych w znacznej większości przypadków obejmuje zmiany mieszane. Przykładowo w procesie zmian właścicielskich część akcji przedsiębiorstwa zostaje złożona do oferty publicznej, część obejmują tzw. inwestorzy strategiczni, a część pozostaje w rękach Skarbu Państwa. Po 1989 roku tylko część przedsiębiorstw państwowych poddano jednemu rodzajowi przekształceń. W 46 przypadkach akcje zostały udostępnione w ofercie publicznej, w 67 – rozpoczęto zbywanie udziałów poprzez przetarg publiczny, a w 256 – poprzez publiczne zaproszenie do rokowań. W przypadku 17 przedsiębiorstw akcje zbyto w ofercie publicznej oraz poprzez sprzedaż zagranicznemu inwestorowi (*Raport*... 2005). Na koniec 2005 roku w 113 firmach zainwestowano kapitał zagraniczny, w 188 – polski, a w 22 – mieszany.

Tempo procesów prywatyzacji było różne w odniesieniu do poszczególnych sektorów gospodarczych. Najszybciej sprywatyzowane zostały usługi (zwłaszcza handel), najwolniej – branże przemysłu ciężkiego i elektroenergetyka. Wcześniejsze *Raporty*... dowiodły też, że zakres i zaawansowanie procesów prywatyzacyjnych cechują istotne zróżnicowania przestrzenne (Taylor 2000;

http://rcin.org.pl

Misztal 2003). Nie wykazano jednak wyraźnych związków pomiędzy regionalną sytuacją społeczno-gospodarczą, a tempem przekształceń własnościowych. Zróżnicowania regionalne procesów restrukturyzacji i prywatyzacji biorą się bowiem z faktu specjalizacji przestrzennej polskiego przemysłu, uwarunkowanej takimi czynnikami, jak istnienie bazy surowcowej (zagłębia węglowe z przemysłem hutniczym), czy też planowej lokalizacji różnych branż (np. włókiennictwa).

Łączna kwota uzyskana ze sprzedaży przedsiębiorstw inwestorom zagranicznym w latach 1990-2004 poprzez prywatyzację pośrednią wyniosła 41,0 mld zł, a zobowiązania inwestorów zagranicznych wyniosły 54,5 mld zł. Największe prywatyzacje dotyczyły sektora telekomunikacyjnego i finansowego (tab. 3).

Tabela 3. Największe transakcje prywatyzacji kapitałowej w latach 1990-2004.

Spółka	Data sprzedaży	Kraj inwestora	Pakiet udziałów	Cena (mln zł)	Zobowiązania inwestycyjne (mln zł)
Telekomunikacja Polska	12.10.2000	Francja	35%	18 620	27 000
PKO BP	9.11.2004	Oferta publiczna	38%	7 601	
Pekao	20.06.1998	Oferta publiczna	52%	4 240	2 000
Telekomunikacja Polska	2.12.1998	Oferta publiczna	15%	3 147	
PZU	5.11.1999	Holandia-Polska	30%	3 018	600
Bank Zachodni	16.09.1999	Irlandia	80%	2 200	850
STOEN	23.12.2002	Niemcy	85%	1 500	422
Bank Handlowy	23.06.1997	Oferta publiczna	19%	1 310	
Elektrociepłownie Warszawskie	27.01.2000	Szwecja	55%	960	2 503
Pekao	23.06.1999	Włochy-Niemcy	15%	916	
PZF Polfa	28.01.1998	Wielka Brytania	80%	770	560
Górnośląski Zakład Elektroenergetyczny	6.02.2001	Szwecja	25%	635	2 800
Elektrownia Połaniec	6.04.2000	Belgia	25%	350	1 574

Źródło: *Raport...*, 2005.

http://rcin.org.pl

4.2.4. ROLA INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH

Zagadnienie inwestycji zagranicznych jest jednym z częściej podejmowanych w literaturze ekonomicznej i geograficzno-ekonomicznej. Przykładowo wpisanie tego hasła w bazie Biblioteki Narodowej zwraca 99 kategorii i 279 pozycji książkowych, w tym 79 bezpośrednio dotyczących Polski. Szczególne zainteresowanie z pewnością jest w jakimś stopniu uwarunkowane psychologicznie. Większość ekonomistów, w sytuacji braku kapitału na rynku krajowym, źródeł powodzenia polskich reform szukała w napływie środków inwestycyjnych z zagranicy.

Z punktu widzenia kształtowania się gospodarczych funkcji kontrolnych najbardziej istotna jest odpowiedź na pytanie, z jakich kierunków geograficznych, w których branżach, do jakich regionów (miast, aglomeracji) oraz w jaki sposób (portfelowy czy *greenfield*) napływały poszczególne inwestycje. Chociaż, jak wspomniano, literatura na temat inwestycji zagranicznych jest niezwykle bogata, to odpowiedź na postawione pytanie przysparza poważnych trudności. Jest to spowodowane faktem, że nie istnieje żadna baza danych, zawierająca wyczerpujące informacje na ten temat, a raporty Polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych (dawniej Polskiej Agencji Inwestycji Zagranicznych) obejmują co najwyżej dane w podziale wojewódzkim. Jedyne dostępne dane, jakie istnieją w dezagregacji umożliwiającej bardziej zaawansowane przestrzennie analizy, obejmują liczbę spółek z udziałem kapitału zagranicznego (Bank Danych Regionalnych GUS). Ponadto istnieje wiele rozproszonych badań, często w postaci raportów firm konsultingowych, np. dla poszczególnych miast, ale są one z natury nieporównywalne, gdyż zwykle obejmują tylko jeden lub kilka z wielu segmentów rynku.[28] Stąd też samo zagadnienie szczegółowej lokalizacji inwestycji zagranicznych byłoby zadaniem na odrębne opracowanie.

Dotychczas najbardziej szczegółowym opracowaniem geograficznym pozostaje praca B. Domańskiego (2001), w której autor dokonał analizy rozmieszczenia inwestycji zagranicznych w sektorze przemysłowym. Wykazał również podstawowe prawidłowości w odniesieniu do lokalizacji inwestycji zagranicznych:

1) ukierunkowanie inwestycji na lokalne rynki zbytu, związane z rozwojem branż spożywczych, chemii gospodarczej, materiałów budowlanych, itd., a w mniejszym stopniu na rynek zewnętrzny, czyli możliwości eksportowe (udział tego ostatniego w firmach z kapitałem zagranicznym w końcu lat 1990. wynosił około 20% w stosunku do globalnej produkcji);

[28] Na przykład B. Durka (2000) podaje, że w 1999 roku na 100 największych światowych korporacji, w Polsce obecnych było 30, jednak w opracowaniu brak jest szczegółowej lokalizacji oddziałów, filii, itd.

http://rcin.org.pl

2) przewaga inwestycji w istniejące przedsiębiorstwa nad projektami typu *greenfield*, związanych nie tyle z wykorzystaniem istniejącej infrastruktury i technologii (często przestarzałych i wymagających likwidacji), ale chęcią przechwycenia rynku wraz z siecią dystrybucji i kontaktów handlowych;
3) przewaga inwestycji w regionach dotychczas dobrze rozwiniętych, prowadząca do pogłębiania się polaryzacji społeczno-gospodarczej.

Szczegółowe badania ankietowe przeprowadzone w 55 zakładach pozwoliły ponadto stwierdzić m.in., że w 52% przypadków decyzja o konkretnej lokalizacji zapadła w głównej siedzibie inwestora, a w 29% – jednym z wariantów było województwo mazowieckie. Wśród szczegółowych 20 czynników, najczęściej wymieniane były: bliskość głównych dróg (wpływ „duży" i „bardzo duży" wskazało 74% ankietowanych menedżerów), współpraca ze strony władz gminy (66%), dogodne położenie w stosunku do odbiorców (64%), pozytywne postawy ludzi wobec pracy (62%), niskie koszty pracy (59%) oraz łatwość pozyskania wykwalifikowanych pracowników (57%). Najniżej ocenione zostały: dostępność usług zaspokajających potrzeby pracowników firmy (27%), bliskość źródeł zaopatrzenia w surowce, materiały lub części (28%), brak wojowniczych organizacji związkowych (29%), pozytywne doświadczenia innych inwestujących w tym miejscu firm (29%) oraz dostępność tanich budynków (29%). Szczególnie dziwi w tym miejscu (firmy przemysłowe) niska ocena czynników lokalizacji związanych z bazą surowcowo-zaopatrzeniową. W innym miejscu (Wyżnikiewicz 1997) zwrócono też uwagę na to, że mniejsze firmy naśladują decyzje lokalizacyjne największych korporacji.

Zainteresowanie kapitału zagranicznego inwestycjami w Polsce można prześledzić na podstawie rozmieszczenia spółek handlowych z udziałem kapitału zagranicznego. Ze względu na fakt, że podmioty te mają bardzo różną wielkość (obroty handlowe, zatrudnienie, obszar działania), nie jest to jednak analiza rozmieszczenia funkcji kontrolnych. Jest to raczej ogólna informacja o preferencjach lokalizacyjnych przedsiębiorstw zagranicznych, a także, w przypadku najmniejszych firm, o kontaktach międzynarodowych drobnych przedsiębiorców. Podstawowe dane i prawidłowości są tu następujące (stan na koniec 2004 roku):

1) spośród 54 336 spółek w tej kategorii, tylko 151 stanowiło własność sektora publicznego;
2) wystąpiła wysoka koncentracja w kilku największych ośrodkach miejskich, w tym w Warszawie (17,2 tys. firm – 28,8% spośród liczby ogółem), a następnie we Wrocławiu, Poznaniu, Krakowie, Szczecinie, Łodzi i Gdańsku (łącznie 10,8 tys. podmiotów, w każdym co najmniej 1 tys.). Równocze-

http://rcin.org.pl

śnie brak podmiotów z udziałem właścicielskim kapitału zagranicznego wystąpił w 644 gminach, w tym w 7 miejskich (największe – Wysokie Mazowieckie w województwie podlaskim) i 48 miejsko-wiejskich, głównie położonych we wschodnich regionach kraju. Warto zauważyć, że strefa podmiejska Warszawy koncentrowała tyle spółek handlowych z udziałem kapitału zagranicznego, co peryferyjnie położone gminy wiejskie (tab. 4);

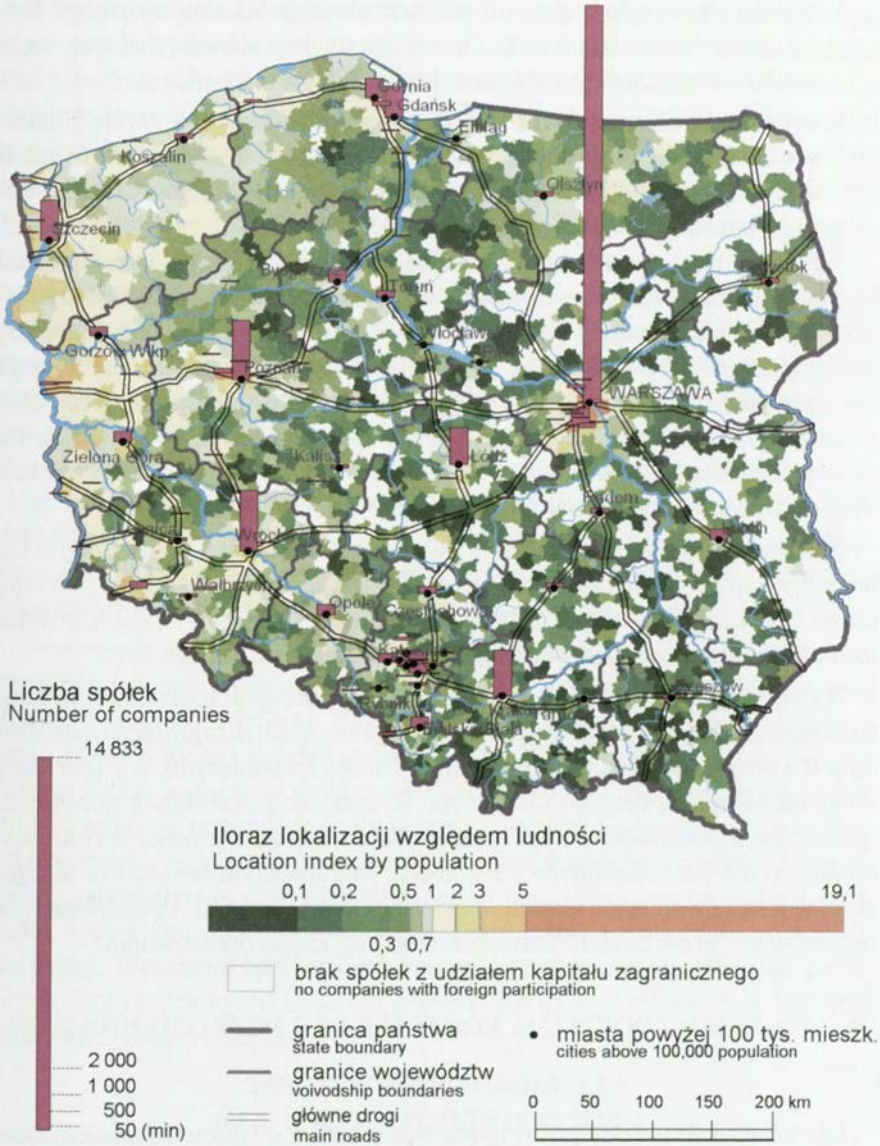
3) w układzie regionalnym dało się zaobserwować malejące natężenie liczby spółek handlowych z udziałem kapitału zagranicznego w kierunku z zachodu na wschód (ryc. 6), przy czym wyraźną „wyspę" w centralno-wschodniej Polsce tworzyła aglomeracja warszawska;

Tabela 4. Liczba i natężenie spółek handlowych z udziałem kapitału zagranicznego według kategorii administracyjno-osadniczych gmin w 2004 roku.

Kategoriaadministracyjno-osadnicza ośrodków	Liczba mieszkańców (tys.)	Spółkiz udziałem kapitału zagranicznego			Iloraz lokalizacji*
		liczba (tys.)	%	na 10 000 mieszk.	
Stolica	2 785	17,2	33,4	61,8	4,58
rdzeń (Warszawa)	1 693	14,8	28,8	87,6	6,49
strefa podmiejska	1 092	2,4	4,6	21,9	1,62
Pozostałe wojewódzkie	11 692	20,1	39,1	17,2	1,28
rdzeń	8 438	16,9	32,8	20,0	1,48
strefa podmiejska	3 254	3,2	6,3	9,9	0,74
Pozostałe powiatowe grodzkie	4 532	3,8	7,4	8,4	0,62
rdzeń	2 975	3,0	5,9	10,1	0,75
strefa podmiejska	1 557	0,8	1,5	5,0	0,37
Pozostałe powiatowe	5 617	4,6	9,0	8,3	0,61
Pozostałe miasta	2 390	2,1	4,0	8,6	0,64
gminy miejskie	645	0,7	1,4	11,6	0,86
miasta w gminach miejsko-wiejskich	1 745	1,3	2,6	7,5	0,56
Pozostałe miejscowości	11 158	3,6	7,1	3,3	0,24
obszary wiejskie w gminach miejsko-wiejskich	2 901	1,2	2,4	4,3	0,32
gminy wiejskie	8 256	2,4	4,6	2,9	0,21
Razem	38 174	51,5	100,0	13,5	1,00

* iloraz lokalizacji obliczony na podstawie ilorazów udziałów procentowych liczby spółek i ludności. Wartość poniżej 1 oznacza mniejszą, a powyżej 1 – większą koncentrację firm z udziałem kapitału zagranicznego w stosunku do liczby mieszkańców.

http://rcin.org.pl



Ryc. 6. Rozmieszczenie spółek z udziałem kapitału zagranicznego według gmin w 2004 roku.

Źródło: na podstawie danych GUS.

Distribution of companies with foreign capital by communities, 2004.
Source: based on Central of Statistical Office data.

http://rcin.org.pl

4) w układzie administracyjno-osadniczym wystąpiła kolejność wprost proporcjonalna do rangi ośrodka. Im wyższe miejsce w hierarchii, tym większa była liczba spółek względem liczby ludności (tab. 4);
5) rozmieszczenie spółek koreluje dodatnio (współczynnik korelacji liniowej Pearsona, istotność na poziomie co najmniej 0,99) z takimi zmiennymi jak na przykład: gęstość zaludnienia (0,16), wielkość ośrodka według potencjału demograficznego (0,22), ludność przybyła w latach 1989-2002 i posiadająca w chwili spisu powszechnego wykształcenie wyższe (0,45; ale same zmiany liczby mieszkańców w latach 1989-2002 – tylko 0,09), pracujący w usługach (0,42), liczba podmiotów gospodarczych ogółem na 1000 mieszkańców (0,47), liczba spółek prawa handlowego na 1000 mieszkańców (0,82). Odzwierciedla to współzależności, które składają się na skomplikowany system społeczno-gospodarczy, w którym działalność gospodarcza jest skoncentrowana, występują korzyści skali (aglomeracji) oraz liczne sprzężenia zwrotne.

Wykazana wysoka koncentracja jest jeszcze większa, jeśli uwzględni się obszary metropolitalne (strefy podmiejskie). Łącznie ośrodki tzw. „wielkiej piątki" (Warszawa, Poznań, Kraków, Trójmiasto, Wrocław) koncentrowały około 60% przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego.

Podsumowując, lokalizacja siedzib przedsiębiorstw przemysłowych, kontrolowanych w całości lub w jakiejś części przez kapitał zagraniczny związana jest z obszarami gęsto zaludnionymi i wysoko rozwiniętymi, a w pierwszej kolejności z aglomeracjami miejskimi. Wychodząc z przesłanek popytowo-podażowych, uwarunkowanych rynkiem zbytu, można zakładać, że rozmieszczenie siedzib przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym w sektorze usługowym w jeszcze większym stopniu nawiązuje do tej specyfiki. Postawiona teza będzie zatem przedmiotem rozważań w dalszej części opracowania.

4.3. PROCESY PODZIAŁU I KONSOLIDACJI PRZEDSIĘBIORSTW

4.3.1. ZAGADNIENIA WSTĘPNE

Dla lokalizacji siedziby przedsiębiorstwa niezwykle istotne są przekształcenia organizacyjne, prowadzące do zmian w liczbie jednostek, gdyż zmienia się przez to liczba zarządów. Szczególnie duże znaczenie ma to w przypadku największych firm, bowiem zmiany organizacyjne polegające na podziale lub połączeniu powodują przenoszenie funkcji kontrolnej do różnych ośrodków zarządzania przy jednoczesnym zachowaniu dużego potencjału gospodarczego w starych miejscach lokalizacji. Tak więc często następuje rozdzielenie funkcji kontrolnej od miejsca faktycznie wykonywanej działalności produkcyjnej, handlowej, itd.

http://rcin.org.pl

Z logicznego punktu widzenia możliwe są dwa rodzaje przekształceń organizacyjnych: 1) zmieniające liczbę siedzib; 2) niezmieniające liczby siedzib. Pierwsza kategoria obejmuje podział przedsiębiorstwa na mniejsze lub połączenie jednostek mniejszych w jedną większą firmę (konsolidacja). W drugiej kategorii zachodzą takie zmiany organizacyjne, w wyniku których powstaje nowe przedsiębiorstwo na bazie starego. Procesy przekształceń organizacyjnych zwykle nie są modelowe. W okresie transformacji społeczno-gospodarczej w Polsce po 1989 roku występowały bardzo często zmiany mieszane, związane z wyodrębnianiem się przedsiębiorstw nie na bazie całości, ale jakiejś wydzielonej części majątku produkcyjnego, rynku zbytu, itd. W tym samym czasie zbędna część działalności, zwykle nieprzynosząca zysku lub obciążona zbyt wysokimi kosztami, ulegała likwidacji. Było to naturalnym procesem dopasowywania się gospodarki nakazowo-rozdzielczej do reguł wolnorynkowych. Ze względu na niedopasowanie lokalizacyjne, powodowane często celami ideologicznymi i chęcią podporządkowania sobie przestrzeni (zob. np. B. Domański 1997b i 1999), system wolnorynkowy wymuszał też efektywność przestrzenną. W ten sposób następowała weryfikacja dotychczasowych decyzji lokalizacyjnych i tworzenie nowych, „naturalnych" obszarów wzrostu.

W geografii ekonomicznej i ekonomice przestrzennej duże zainteresowanie zdobyła koncepcja wydzielania (*spin-off*; np. Clark 2000; Thomas, Bromley 2003; Iammarino, McCann 2006; Weterings, Koster 2007). W myśl jej założeń zmianie ulega nie tylko struktura organizacyjna przedsiębiorstwa, ale równocześnie wyłączana działalność jest często przejmowana przez szereg mniejszych firm, prowadząc do koncentracji wzajemnie powiązanej działalności i tworzenia się klastrów gospodarczych. Bardzo podobny mechanizm wiąże się z *outsourcingiem*, czyli zlecaniem podmiotom zewnętrznym części działalności, w celu obniżenia kosztów, ale tylko tam, gdzie istnieje rynek na tego typu usługi. Wynikiem opisywanych zmian jest tworzenie się powiązań poziomych (horyzontalnych) kosztem hierarchicznie zorientowanych struktur pionowych (wertykalnych).

4.3.2. PODZIAŁ PRZEDSIĘBIORSTW

Struktura przedsiębiorstw, odziedziczona po poprzednim ustroju gospodarczym, wymagała w pierwszym okresie transformacji radykalnych zmian organizacyjnych. Jak wspomniano w jednym z poprzednich podrozdziałów, w końcu okresu funkcjonowania systemu nakazowo-rozdzielczego, funkcje kontrolne były skoncentrowane, poprzez podporządkowanie, wielkim państwowym organizacjom gospodarczym. Reforma ekonomiczna spowodowała konieczność podziału i utworzenia na ich bazie nowych podmiotów gospodarczych. Był to

http://rcin.org.pl

proces powszechny, obejmujący niemal wszystkie większe przedsiębiorstwa, szczególnie w takich branżach jak handel i inne usługi. Także w sektorach strategicznych (górnictwo, energetyka) konieczne było wydzielenie jednoosobowych spółek Skarbu Państwa. Tak więc pierwsza zmiana organizacyjna miała charakter systemowy, powodujący rozległą dekoncentrację funkcji kontrolnej dotychczas skupionej głównie w Warszawie. Procesom tym podlegał niemal cały sektor gospodarczy.

Drugi rodzaj podziałów przedsiębiorstw wiąże się z późniejszym okresem i w większym stopniu uwzględnia procesy rynkowe, niż decyzje polityczno-strategiczne. Pomimo pierwszego etapu przekształceń i decentralizacji funkcji kontrolnych, konieczność dalszej restrukturyzacji wynikała z wymogów dostosowawczych do reguł wolnorynkowych. Można tu wyróżnić szereg zagadnień związanych z konkurencyjnością przedsiębiorstw, ich innowacyjnością, wydajnością, zdolnością eksportową, itp. Podział przedsiębiorstw mieści się zatem w szerszym zagadnieniu restrukturyzacji (Sapijaszka 1996; Nalepka 1999; Suszyński 1999; Sobolewski 2003).

M. Garstka (2006) wyróżnia następujące sposoby restrukturyzacji:

1) segmentacja przedsiębiorstwa i wydzielanie jednostek biznesu (*spin-off*);
2) przeprojektowywanie procesów organizacyjnych (*reengineering*);
3) wyszczuplanie systemu produkcyjnego oraz systemu zarządzania (*lean management*);
4) podejmowanie korporacji zewnętrznej (*outsourcing*);
5) wprowadzanie systemów zapewnienia jakości (*TQM*) oraz porównywanie z innymi przedsiębiorstwami (*benchmarking*).

Z punktu widzenia funkcji kontrolnych, najistotniejsza wśród procesów restrukturyzacji jest segmentacja przedsiębiorstwa, w wyniku której następuje wydzielenie różnych podmiotów. Jest to powodowane takimi czynnikami jak (Garstka 2006): nadmierne rozmiary przedsiębiorstw, usamodzielnianie się niektórych jednostek organizacyjnych, chęć pozbycia się działalności nie związanych z profilem firmy lub przynoszących straty, racjonalizacja zarządzania przez wprowadzenie struktury holdingowej, omijanie niedogodności prawno-podatkowych, antymonopolowych, itd. Wyróżnia się przy tym następujące podstawowe sposoby podziału (Garstka 2006):

1) wydzielenie (*spin-off*);
2) zamiana udziałów (*split-off*), kiedy wymianie ulegają akcje spółki dzielonej i wydzielanej;
3) odwrotność połączenia (*split-up*), kiedy dzielona firma traci osobowość prawną, a w jej miejsce powstają nowe podmioty;
4) sprzedaż części jednostek organizacyjnych innemu podmiotowi (*divestiture*).

http://rcin.org.pl

Wszystkie wymienione cztery sposoby mogą być bardziej lub mniej „modelowe", ponieważ sposób podziału może być pełny lub niepełny. Możliwe jest częściowe wydzielenie (*partial spin-off*) polegające na wyodrębnieniu kapitału (*equity carve-out*), czyli sprzedaży tylko części akcji przedsiębiorstwa, umożliwiającej zachowanie kontroli.

Restrukturyzacja przez podział wśród polskich firm była w okresie transformacji dosyć częsta, jednak brakuje szczegółowych danych liczbowych na ten temat. W praktyce, niemal każde większe przedsiębiorstwo przechodzące restrukturyzację w jakiś sposób musiało dokonać przeglądu funkcjonowania swoich jednostek organizacyjnych i podjąć decyzję o ich utrzymaniu lub pozbyciu się. Najbardziej znany przykład podziału przedsiębiorstw dotyczył m.in. spółki Optimus (Gonczarski 2001; Maciejewski 2001; Garstka 2006).

Wydzielanie spółek na zasadzie *spin-off* jest jednym z najbardziej charakterystycznych sposobów na wyprowadzenie dochodowej działalności z podmiotów, w których z różnych względów działalność gospodarcza nastawiona na zysk nie jest możliwa. Dotyczy to w szczególności działalności publicznych, związanych z nauką i edukacją, służbą zdrowia, itp. Znane jest powstawanie wielu firm odpryskowych różnej wielkości (firmy konsultingowe, fundacje, itd.), wykorzystujących potencjał ludzki (wiedza, doświadczenie) i majątkowy (wykorzystanie infrastruktury) uczelni, placówek służby zdrowia, a nawet administracji publicznej (Lityński 2000). Wśród największych firm jest to jednak zjawisko w Polsce nadal dość rzadkie, sztandarowym przykładem pozostaje wspomniany podział firmy Optimus w 2001 roku. Ponadto istniały lub istnieją plany, częściowo zrealizowane, w stosunku do takich firm, jak np. Elektrim (Rożek 2001; Świderek 2001), Polskie Górnictwo Naftowe i Gazownictwo (Kaczmarek 2001; Koblańska 2003) oraz Polskie Sieci Elektroenergetyczne (Dec 2007).

4.3.3. KONSOLIDACJA PRZEDSIĘBIORSTW

Pomimo tendencji dekoncentracyjnych, w okresie transformacji miały też miejsce procesy odwrotne. Zbiegły się one w czasie z obserwowanymi na całym świecie spektakularnymi fuzjami i przejęciami wśród największych przedsiębiorstw. Jednak przyczyny polskich zdarzeń były dosyć odmienne i miały źródło w specyfice polskiej gospodarki. Po pierwsze, wynikało to z przyjmowanej przez kolejne rządy polityki gospodarczej. Wychodząc z założenia, że wraz z otwarciem polskiej gospodarki na świat, nastąpi nieuchronna konfrontacja z wielkimi korporacjami, rządowe cele polityki gospodarczej akcentowały wzmocnienie potencjału gospodarczego polskich firm (Belka, Trzeciakowski 1997; Bałtowski 2002; Bałtowski, Miszewski 2006). Ponieważ niemożliwe było szybkie zwiększenie kapitałów własnych tych firm, zwrócono uwagę na konsolidację jako sposób na szybkie wzmocnienie poszczególnych

http://rcin.org.pl

firm działających na różnych rynkach. Wśród przyczyn konsolidacji najczęściej wymienia się chęć redukcji kosztów i wzrostu efektywności. Daje to w efekcie silniejszą pozycję na rynku oraz korzyści skali, co w skrajnych przypadkach może prowadzić do monopolizacji (Helin, Zorde 1998; Alberciak 2002; Podsiadlik 2003). Z tego powodu w większości krajów rozwiniętych istnieją instytucje kontrolne, np. w postaci urzędu antymonopolowego, badającego, czy ewentualne połączenie podmiotów nie spowoduje nadmiernej koncentracji na danym rynku (Szydło 2005).

Wyróżnić można dwa podstawowe typy konsolidacji przedsiębiorstw: dobrowolne (przyjazne) i wymuszone (wrogie). Inny podział bazuje na różnicach organizacyjnych. Pierwszy sposób, określany mianem fuzji, oznacza takie połączenie dwóch podmiotów gospodarczych, które ma służyć nowym celom. Druga z możliwości (przejęcie), polega na nabyciu akcji innej firmy i włączeniu jej we własne struktury, zwykle w celu osiągnięcia większych zysków, dzięki kontroli większej części rynku, synergii działalności oraz korzyści skali produkcji. W Polsce w okresie transformacji wśród największych firm zdecydowanie częstsza była druga spośród wymienionych kategorii. Jeszcze inny podział konsolidacji bazuje na zakresie działalności, gdzie wyróżnia się konsolidację poziomą i pionową. Pierwsza kategoria dotyczy takich przypadków, w których łączone przedsiębiorstwa cechuje podobieństwo działalności, w drugim – firmy ulegają połączeniu wskutek zależności łańcucha produkcyjnego, czyli kolejnych etapów powstania produktu.

Podsumowując, fuzje i przejęcia dużych przedsiębiorstw w Polsce w ostatnich latach były dość częstym zjawiskiem. Do najbardziej znanych należą połączenia takich firm jak Polifarb Wrocław i Polifarb Cieszyn (1997), Medicines i Polska Grupa Farmaceutyczna (1999), Telefonika Kable (2003) i inne. Jednak najbardziej spektakularne przejęcia w Polsce miały miejsce w sektorze bankowym (tab. 5). Zjawisko konsolidacji powoduje, że w różnego rodzaju zestawieniach i rankingach, łączone firmy wyprzedzają inne pod względem zsumowanych przychodów, kapitałów, aktywów, zatrudnienia, itd. Przykładowo w edycji *Listy 500* dziennika Rzeczpospolita za rok 2006, 19 firm zajęło na niej miejsca dzięki procesom konsolidacji (Dec 2007).

4.4. WNIOSKI

Przedstawione zagadnienia pozwalają na systematyzację czynników warunkujących kształtowanie się struktury przestrzennej gospodarczych funkcji kontrolnych w Polsce w okresie transformacji.

Po pierwsze, czynniki te można podzielić na takie, które leżą po stronie samego przedsiębiorstwa oraz te, które związane są z otoczeniem zewnętrznym. Z mikroekonomicznego punktu widzenia, zmiana siedziby wiąże się zatem

http://rcin.org.pl

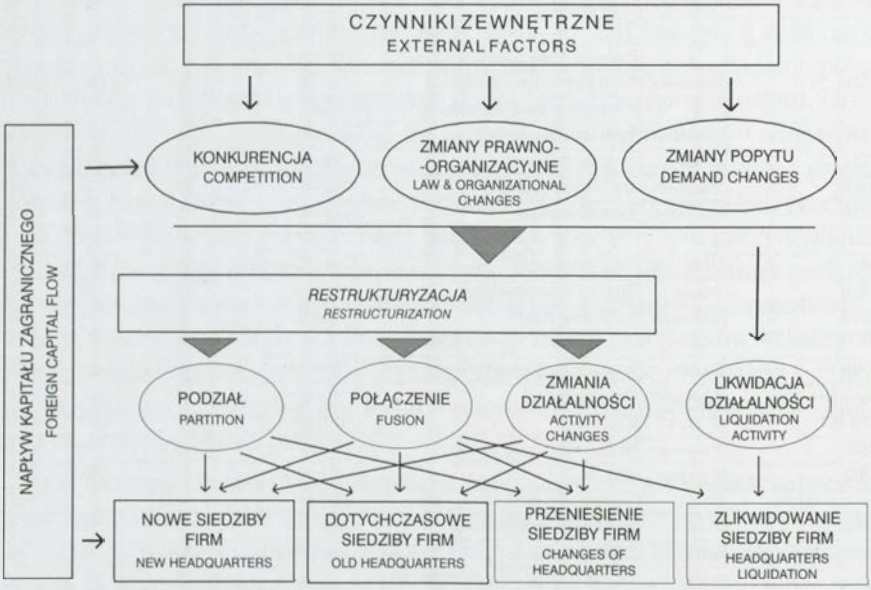
Tabela 5. Konsolidacja sektora bankowego w Polsce w latach 1997-2003.

Bank przejmujący		Bank przejmowany		Kapitał własny banku(mln zł)		
nazwa	siedziba	nazwa	siedziba	przejmu-jącego	przejmo-wanego	razem
1997						
PBK	Warszawa	Bank Morski	Szczecin	969	0	969
BIG	Warszawa	Bank Gdański	Gdańsk	324	542	866
Kredyt Bank	Warszawa	Polski Bank Inwestycyjny	Warszawa	219	197	416
1998						
BRE Bank	Warszawa	Polski Bank Rozwoju	Warszawa	816	314	1 130
Vereinsbank	Warszawa	Hypo-Bank	Warszawa	276	92	368
1999						
Pekao	Warszawa	Pomorski Bank Kredytowy	Szczecin	1 767	1476	3 243
		Bank Depozytowo-Kredytowy	Lublin			
		Powszechny Bank Gospodarczy	Łódź			
PBK	Warszawa	Pierwszy Komercyjny Bank	Lublin	1 146	0	1 146
BPH	Kraków	HypoVereinsbank	Warszawa	1 436	288	1 724
BWR	Warszawa	BWR Bank Secesyjny	Katowice	108	0	108
BISE	Warszawa	Bank Energetyki	Radom	58	62	120
2000						
PBK	Warszawa	BA Creditanstalt	Łódź	1 726	147	1 873
WBK	Poznań	Gliwicki Bank Handlowy	Gliwice	738	0	738
BWR	Warszawa	BWR Real Bank	Kraków	109	0	109
2001						
BPH	Kraków	Powszechny Bank Kredytowy	Warszawa	2 172	2086	4 258
Bank Handlowy	Warszawa	Citibank Poland	Warszawa	3 035	960	3 995
BIG BG	Gdańsk	BIG Bank	Gdańsk	1 580	229	1 809
BSK	Katowice	Wielkopolski Bank Rolniczy	Kalisz	1 530	0	1 530
BSK	Katowice	ING Bank	Katowice	1 530	525	2 055
Bank Zachodni	Poznań	Wielkopolski Bank Kredytowy	Poznań	932		1 813
GBW	Poznań	Bałtycki Bank Regionalny	Koszalin	56	36	92
Nordea Bank Polska	Gdańsk	BWP-Unibank	Gdańsk	171	43	214
2002						
Kredyt Bank	Warszawa	Polski Kredyt Bank	Warszawa	2 338		2 338
GBPZ	Wrocław	Małopolski Bank Regionalny	Kraków	62	194	256
		Warmińsko-Mazurski Bank Regionalny	Olsztyn			
		Bank Unii Gospodarczej	Warszawa			
		Lubelski Bank Regionalny	Lublin			
		Rzeszowski Bank Regionalny	Rzeszów			
		Dolnośląski Bank Regionalny	Wrocław			
BGK	Warszawa	Bud-Bank	Warszawa	2 121	0	2 121
GBW	Poznań	Pomorsko-Kujawski Bank Regionalny	Bydgoszcz	108	47	155
BISE	Warszawa	Cukrobank	Wrocław	125	42	167
2003						
BRE Bank	Warszawa	Bank Częstochowa	Częstochowa	1 962	43	2 005
Nordea Bank Polska	Gdynia	LG Petro Bank	Łódź	302	296	598
Bank Społem	Lublin	Bank Wschodni	Lublin	28	0	28
2004						
Bank BPH	Kraków	SBR Samopomoc Chłopska	Warszawa	4 957	0	4 957
GE Capital Bank	Gdańsk	GE Bank Mieszkaniowy	Warszawa	450	236	686
GBG	Katowice	Bank Przemysłowy	Łódź	199	77	276

Źródło: Grzegorczyk, 2004; uzupełnione.

http://rcin.org.pl

z restrukturyzacją przedsiębiorstwa, jego wewnętrznymi podziałami lub połączeniami. Czynniki makroekenomiczne (zewnętrzne), warunkują natomiast powstawanie firm w określonych miejscach i stymulują lub ograniczają ich rozwój. Warto zauważyć, że na konieczność restrukturyzacji wpływa też otoczenie zewnętrzne. Może to być niewystarczająca renta lokalizacyjna, pojawienie się konkurencji, zmiany w strukturze rynku zbytu, wreszcie zmiany prawno-legislacyjne (choć to w zasadniczym stopniu dotyczy najczęściej całego kraju). Schemat tych uwarunkowań przedstawiono na ryc. 7.



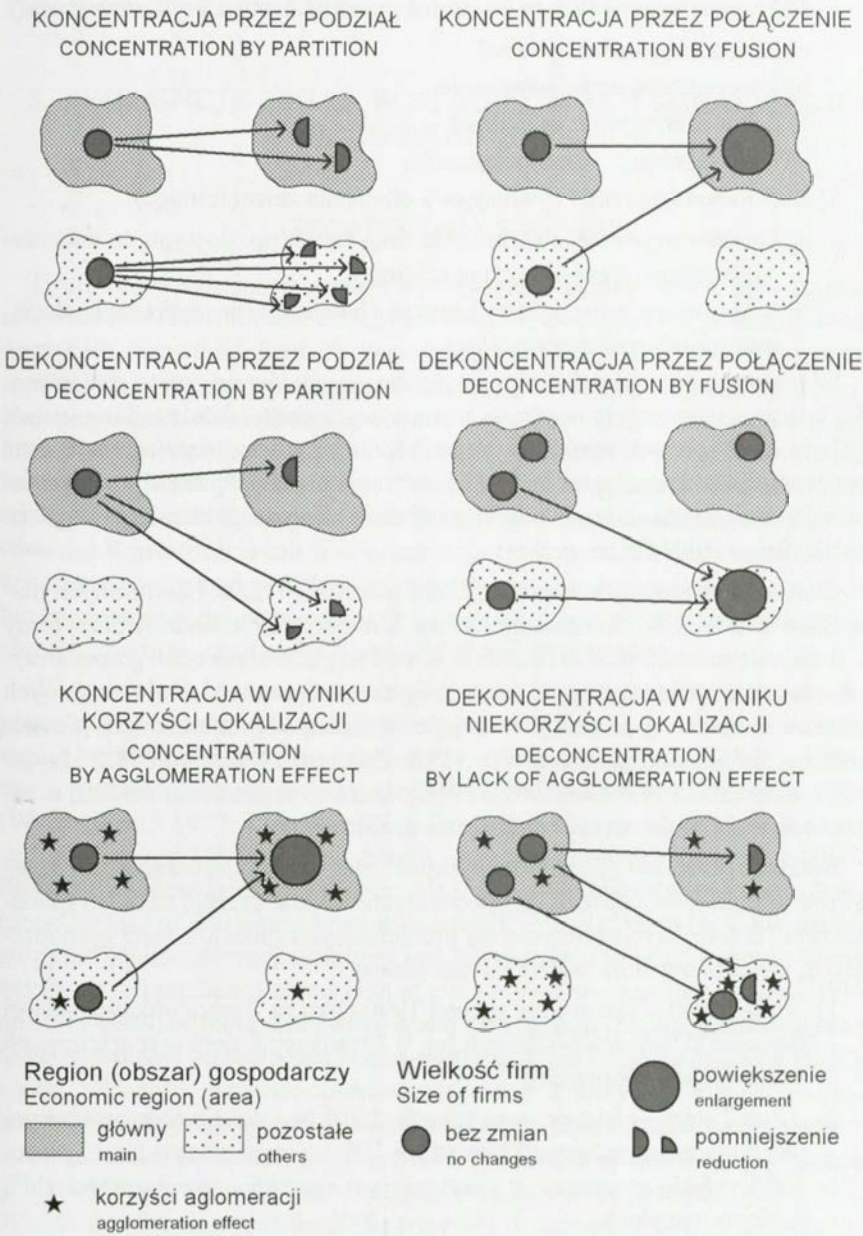
Ryc. 7. Czynniki kształtujące strukturę przestrzenną gospodarczych funkcji kontrolnych w okresie transformacji.

Factors influencing spatial structure of economic control functions in the transformation period.

Powyższe ustalenia wskazują, że wchodzimy w zakres przedmiotowy głównego nurtu ekonomii, z punktu widzenia geografii społeczno-ekonomicznej ważniejsze jest natomiast ustalenie i objaśnienie relacji przestrzennych. W dalszej kolejności trzeba zatem dokonać generalizacji procesów związanych z alokacją przestrzenną gospodarczej funkcji kontrolnej.

Różnorodne procesy społeczne, gospodarcze i polityczne kształtują nową strukturę przestrzenną, prowadząc do zmian natężenia cech i zjawisk na danym obszarze. Podobnie jest w przypadku funkcji kontrolnych, kiedy następuje koncentracja lub dekoncentracja przestrzenna siedzib zarządów. Uogólniając, można wyróżnić następujące hipotetyczne czynniki kształtowania się struktury przestrzennej gospodarczej funkcji kontrolnej (ryc. 8):

http://rcin.org.pl



Ryc. 8. Typy kształtowania się struktury przestrzennej gospodarczych funkcji kontrolnych w okresie transformacji.

Types of shaping of spatial structure in regard to economic control functions in the transformation period.

http://rcin.org.pl

1) Mikroekonomiczne (leżące po stronie przedsiębiorstwa, czyli wewnętrzne):
   a) koncentracja przez podział,
   b) koncentracja przez połączenie,
   c) dekoncentracja przez podział,
   d) dekoncentracja przez połączenie;
2) Makroekonomiczne (wynikające z otoczenia zewnętrznego):
   a) koncentracja w wyniku korzyści lokalizacji (np. dostępu do informacji, urzędów, specjalistycznej obsługi),
   b) dekoncentracja w wyniku niekorzyści lokalizacji (np. zatłoczenia, deglomeracji lub zmian przepisów).

W praktyce nie wszystkie hipotetyczne typy są równie często spotykane. Na bazie tego co zostało napisane w niniejszym podrozdziale można uznać, że była to dekoncentracja przez podział (pierwszy etap transformacji) oraz koncentracja przez połączenie. Dekoncentracja przez połączenie występowała najrzadziej, jednak w wyniku tego właśnie procesu powstała największa polska firma PKN Orlen.

Skutki przestrzennej koncentracji i dekoncentracji funkcji kontrolnych mają ogromne znaczenie dla działalności firm. Umiejscowienie siedziby dużej firmy w danej miejscowości można rozpatrywać pod względami nie tylko gospodarczymi, ale także społecznymi, a nawet politycznymi. Jednym z hipotetycznych skutków koncentracji może być tworzenie się monopoli przestrzennych (Greenhut i in. 1975; Capozza, van Order 1978; Holahan 1978; Hsu 1983; Hayter 1997; Chua, Lu 1998; Lambertini 2005), które to zagadnienie wchodzi w zakres szerszej problematyki konkurencji przestrzennej.

Efektem przemian „transformacyjnych" jest też wyodrębnienie się różnego rodzaju układów powiązań gospodarczych. Można przyjąć za T. Stryjakiewiczem (2004a) wyodrębnienie się następujących rodzajów sieci gospodarczych, wyróżnionych na podstawie ich genezy:

1) „stare" sieci – przetrwałe sprzed 1990 roku (a – zmodyfikowane sieci gospodarki nakazowo-rozdzielczej; b – tradycyjne sieci w specyficznych środowiskach lokalnych);
2) „nowe" sieci – efekt procesu transformacji (a – sieci związane z korporacjami wielonarodowymi i instytucji UE, b – nieformalne sieci „gospodarki w fazie przejścia", c – wyłaniające się sieci „nowej gospodarki", stadium inicjalne).

W dalszej części opracowania wykazano jednak (rozdz. 7), że układy te, pomimo własnej, wewnętrznej specyfiki wynikającej z czynników genetycznych, zachowują silne powiązania między sobą, wyrażane m.in. poprzez strukturę powiązań kapitałowych.

http://rcin.org.pl

5. TENDENCJE ZMIAN W STRUKTURZE I LOKALIZACJI PRZEDSIĘBIORSTW

5.1. ZAGADNIENIA WSTĘPNE

Ponieważ przedmiotem analizy są największe polskie firmy, zasadne jest prześledzenie zmian w koncentracji rynkowej, czyli udziału tych przedsiębiorstw względem wszystkich firm. Podjęcie badań wynika z faktu istotnych zmian w relacjach pomiędzy przedsiębiorstwami wskutek restrukturyzacji i prywatyzacji gospodarki. Konsekwencją w warunkach gospodarki wolnorynkowej było umacnianie się lub słabnięcie poszczególnych sektorów gospodarczych, jak też poszczególnych przedsiębiorstw. Ma to znaczenie z punktu widzenia postawionych hipotez badawczych i przedstawionych domniemanych scenariuszy rozwoju. Koncentracja lub dekoncentracja rynkowa z założenia oznacza bowiem większe prawdopodobieństwo wystąpienia jednocześnie koncentracji lub rozproszenia przestrzennego, gdyż ten sam segment rynku „obsługuje" różna liczba firm, czyli różna liczba lokalizacji ich zarządów.

W rozdziale 2.1. zauważono, że problematyka zmian w rozmieszczeniu gospodarczych funkcji kontrolnych w Polsce rzadko była przedmiotem analiz naukowych. W ujęciu dynamicznym autorowi znane są tylko dwa opublikowane większe opracowania dotyczące zmian w lokalizacji siedzib zarządów (Wyżnikiewicz 1997; Lijewski 2000). Pierwsze dotyczy początkowego okresu transformacji (1991-1995), drugie – sięga do danych jeszcze z lat 1980. Zarówno w pierwszym, jak i drugim opracowaniu, podkreśla się rosnącą koncentrację firm w Warszawie kosztem pozostałych części kraju (u T. Lijewskiego wynik tej koncentracji nazwany jest hipertrofią, czyli przerostem). Dane z cytowanych publikacji nie są jednak porównywalne z niniejszą analizą. Wynika to z faktu, że biorą pod uwagę liczbę firm ogółem (B. Wyżnikiewicz) oraz nie uwzględniają podziału na obszary metropolitalne i zespoły miejskie (T. Lijewski). Ponadto, pierwsze opracowanie opisuje zmiany w granicach podziału administracyjnego sprzed 1999 roku, drugie – ocenia częściowo nieporównywalne dane, gdyż zestawienia sprzed 1989 roku obejmowały wyłącznie firmy sektora przemysłowego, których w świetle list z początków lat 1990. było około 70%, a pozostałe 30% stanowiły przedsiębiorstwa innych rodzajów działalności.

Wskutek tak sformułowanych zastrzeżeń, konieczne było odrębne zestawienie danych o lokalizacji siedzib przedsiębiorstw. Udało się zebrać dane za 12 lat (1993-2004) – na podstawie następujących czasopism: *Rzeczpospolita*,

http://rcin.org.pl

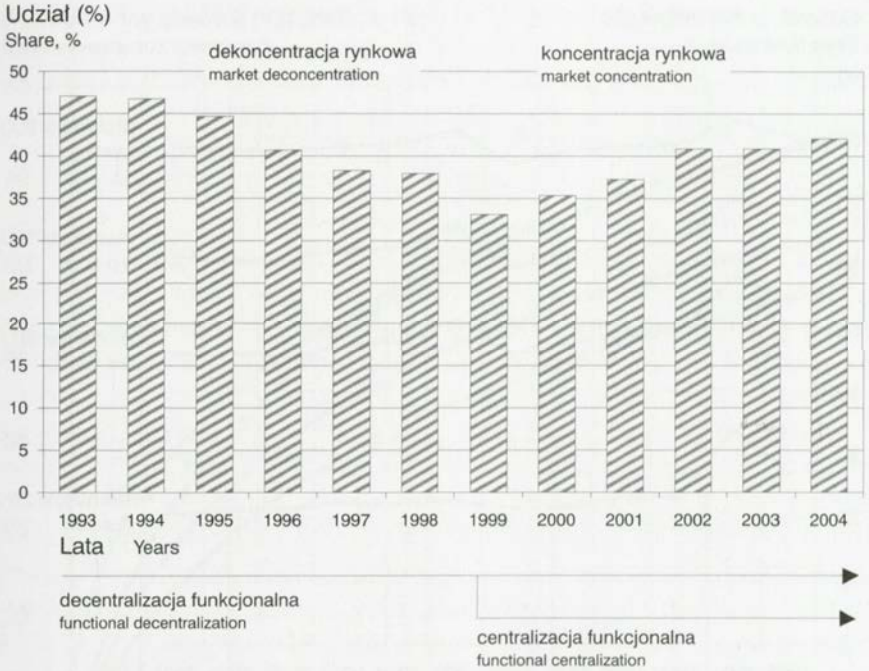
Polityka i *Gazeta Bankowa* oraz bazy *Hoppenstedt Bonnier*. Niestety, ze względu na różnice w metodologii zbierania danych oraz sposób ich prezentacji, są one tylko częściowo porównywalne. Największą wartość posiadają dane za lata 1999-2004 (*Rzeczpospolita*), a następnie z lat 1995-1998 (*Polityka, Gazeta Bankowa*). Wcześniejsze dane obarczone są największymi błędami, związanymi z niepełnością samej listy, jak i brakiem kompletu danych dotyczących poszczególnych firm. Nie jest możliwe porównanie struktury własnościowej i kontrolowanego zatrudnienia.

Uzyskana baza pozwoliła na dokonywanie porównań w ujęciu dynamicznym, w nawiązaniu do struktury administracyjno-osadniczej i podziału według podstawowych rodzajów działalności. Analizowano liczbę firm oraz przychody z całokształtu działalności. Konieczne były przy tym korekty w przypisywaniu przedsiębiorstw do określonych rodzajów działalności. Przykładowo Grupa Metro w Polsce (z różnymi nazwami w poszczególnych latach), była niekiedy klasyfikowana w sekcji K (podklasa 74.14 – doradztwo w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej i zarządzania, w tym zarządzanie i kierowanie w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej). W praktyce działalność dotyczy niemieckiej grupy kapitałowej, która powstała w celu efektywniejszego zarządzania własnymi sieciami sprzedaży w Polsce (hipermarkety Real, Media Markt i Saturn oraz sieć półhurtowni Makro). Jej przychody w większości powinny być zatem faktycznie rejestrowane w sektorze handlu, gdzie zresztą zajęły pierwsze miejsce (12 mld zł w 2004 roku). Podobne korekty były konieczne w przypadku innych przedsiębiorstw, takich jak m.in. Polskie Sieci Elektroenergetyczne, Krajowa Spółka Cukrowa, Agros Holding i in.

5.2. OGÓLNE PRAWIDŁOWOŚCI ZMIAN STOPNIA KONCENTRACJI RYNKOWEJ

W ujęciu ogólnym, w 1993 roku 500 największych firm wypracowało 52,7% przychodów przedsiębiorstw (1994 – 58,5%). W roku 2004 udział tej samej liczby firm (ale już nie tych samych jednostek) zmniejszył się do 47,1%. Stąd też można wysnuć wniosek o zmniejszeniu koncentracji wielkościowej. Jednak coroczna, szczegółowa analiza tego miernika wskazuje, że w międzyczasie dochodziło do istotnych zmian (ryc. 9). W przypadku 500 firm udział ten spadał powoli, acz systematycznie, do roku 1997, osiągając wartość znacznie poniżej 40% przychodów wszystkich przedsiębiorstw w Polsce. Od tego momentu, niemal bez wyjątku, udział największych firm zwiększał się. Podobną tendencję zaobserwowano w przypadku pierwszych 10, 100 i 200 firm. Oznacza to, że zmiany były głębsze i mogły mieć przyczynę systemową, związaną z początkową dekoncentracją, a następnie procesami wzrostu przedsiębiorstw i ich połączeń.

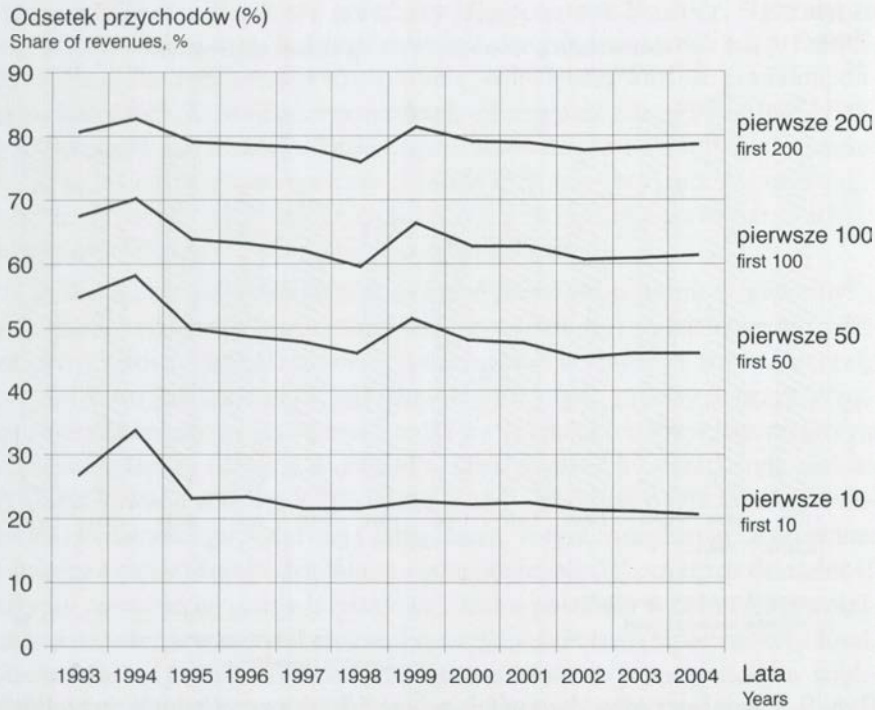
http://rcin.org.pl



Ryc. 9. Udział przychodów spółek z *List 500* w przychodach wszystkich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1993-2004.
The share of revenues of companies from the *Top 500 List* in the combined revenues of all companies in Poland, 1993-2004.

Analiza w obrębie poszczególnych *List 500* największych przedsiębiorstw wskazuje na zmiany w strukturze przychodów w analizowanym okresie w obrębie różnych kategorii wielkościowych (ryc. 10). Systematycznie spadał bowiem udział 10 największych spółek, łącznie o około 10 punktów procentowych (z poziomu około 30 do 20%). Jest to zbyt duża różnica, aby wyjaśnić ją niekompletnością list z pierwszego okresu transformacji. Ze względu na występujący na nich niekiedy brak największych firm, koncentracja ta mogłaby okazać się jeszcze większa. Dlatego też dekoncentracja wynika ze zmian strukturalnych w polskiej gospodarce, w tym demonopolizacji poszczególnych gałęzi, głównie przemysłu ciężkiego, energetyki i handlu, związanych z największymi polskimi przedsiębiorstwami, powstałymi przed 1989 rokiem. Jednak w tym samym czasie udział pierwszej „setki" spadał w mniejszym stopniu, zatem można wnioskować (potwierdzają to dodatkowe obliczenia), że o kilka punktów procentowych wzrósł udział firm zajmujących miejsca 11-100. Są to również bardzo duże firmy (firma, która zajęła 100. miejsce w 2004 roku, osiągnęła przychody w wysokości 1,8 mld zł). Firmy najmniejsze, zajmujące

http://rcin.org.pl



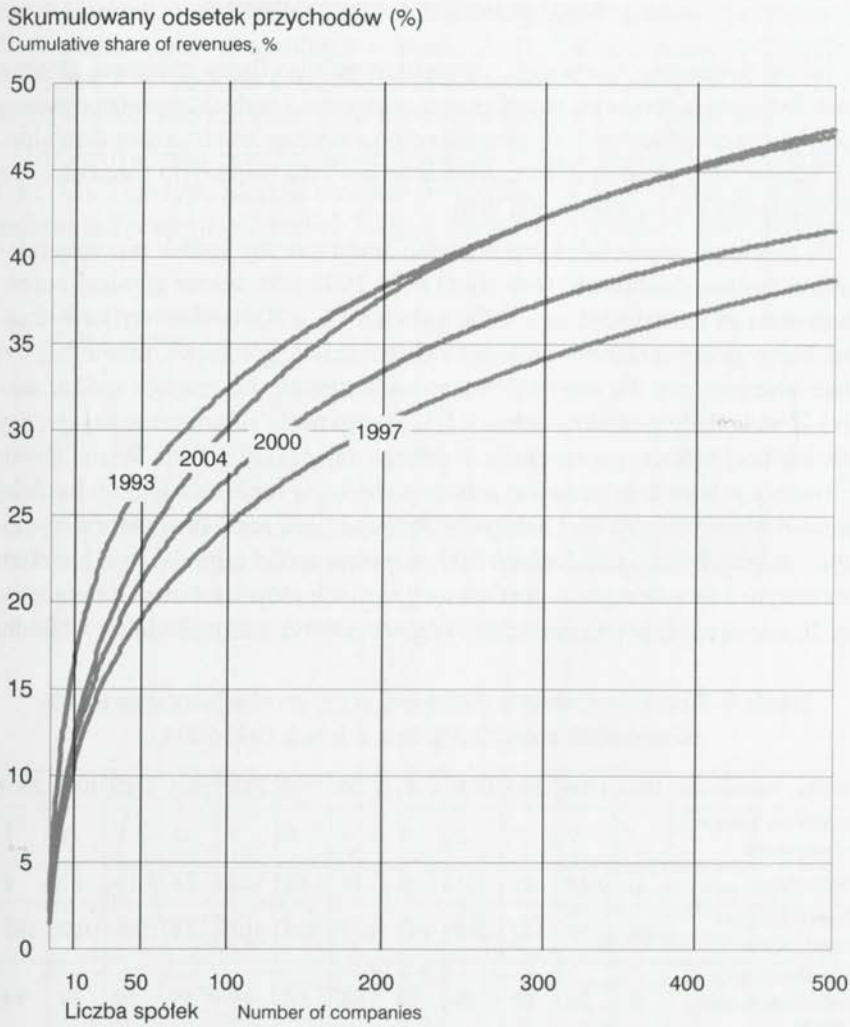
Ryc. 10. Zmiany udziału przychodów największych 10, 50, 100 i 200 przedsiębiorstw wśród wszystkich firm na *Listach 500* w latach 1993-2004.
Changes in the share of revenues of the top 10, 50, 100 and 200 companies among all firms from the *Top 500 List*, 1993-2004.

miejsca 301-400 i 401-500 koncentrowały niezmiennie odpowiednio 4,5-5,5% oraz 6-7% przychodów całej grupy 500 przedsiębiorstw. Pokazują to również wykresy koncentracji przychodów odniesione do przychodów wszystkich firm w Polsce w latach 1993, 1997, 2000 i 2004 (ryc. 11).

Podsumowując obliczenia w okresie transformacji, można sądzić o sprzecznej tendencji w zakresie zmian strukturalnych. Z jednej strony następowało bowiem osłabianie największych firm, ale równocześnie na ich miejsce wchodziły przedsiębiorstwa mniejsze tylko o jedną klasę, które przejmowały rynek, osiągając coraz większe przychody. W tym samym czasie rosły wprawdzie mniejsze przedsiębiorstwa, ale był to trend zgodny ze wzrostem dochodu narodowego. Oprócz tego od końca lat 1990. mamy do czynienia z rosnącym udziałem największych firm. Zaobserwowane tendencje wskazują zatem na to, że w sumie następowała jednak koncentracja rynkowa.[29]

[29] W ekonomii popularnym wskaźnikiem jest indeks koncentracji rynkowej HHI (*Herfindahl-Hirschman Index*), jednak jego zastosowanie w niniejszej pracy było niemożliwe, gdyż badane było tylko 500 największych firm, bez znajomości udziałów pozostałych mniejszych jednostek (3,6 mln w końcu 2004 roku).

http://rcin.org.pl



Ryc. 11. Koncentracja przychodów największych 500 przedsiębiorstw względem przychodów wszystkich firm w latach 1993, 1997, 2000 i 2004. Krzywe na wykresie bardzo dobrze dopasowują się do funkcji potęgowych, wykładniczych i logistycznych (modele Weibulla, Hoerla, MMF, ciśnienia pary wodnej i in., współczynniki $R^2 \geqslant 0{,}999$).

Revenues concentration of the top 500 companies in comparison to the revenues of all the firms, 1993, 1997, 2000 and 2004. The curves presented on the diagram perfectly match the power, exponential and logistic functions (models of Weibull, Hoerl, MMF, Vapor Pressure, etc.; coefficients $R^2 \geqslant 0{,}999$).

http://rcin.org.pl

5.3. PRZESUNIĘCIA SEKTOROWE

Jak wspomniano wcześniej, największe polskie firmy stanowią główną część krajowej gospodarki, zatem zmiany związane z restrukturyzacją poszczególnych przedsiębiorstw były bezpośrednio związane ze strukturą działalności. Mamy tutaj generalnie do czynienia ze znacznie większymi różnicami, niż w przypadku zbioru wszystkich firm.

Po pierwsze, zauważalna jest wyraźna zmiana liczby spółek reprezentujących określone działalności (tab. 6). O ile w 1993 roku sektor górniczy reprezentowało 21 podmiotów, to w 2000 było ich 14, a 2004 roku – tylko 9. Spadek liczby przedsiębiorstw sektora I i II (rolnictwo, górnictwo, przemysł) był charakterystyczny dla wszystkich jego podkategorii. Na miejsce spółek sektora II wchodziły podmioty sektora III, następowała zatem tercjalizacja, czy też, bardziej ogólnie, serwicyzacja w zbiorze największych firm. Wśród nowopojawiających się firm mało jest jednak podmiotów reprezentujących bardziej zaawansowane działalności usługowe. Przeważającą część firm nieprzemysłowych znajdujących się na *Listach 500*, stanowią spółki zajmujące się handlem hurtowym i detalicznym – sprzedawcy samochodów osobowych i ciężarowych, sieci sprzedaży (supermarkety i hipermarkety) oraz pośrednicy w handlu

Tabela 6. Zmiany w strukturze rodzajowej liczby przedsiębiorstw na listach największych polskich 500 firm w latach 1993-2004.

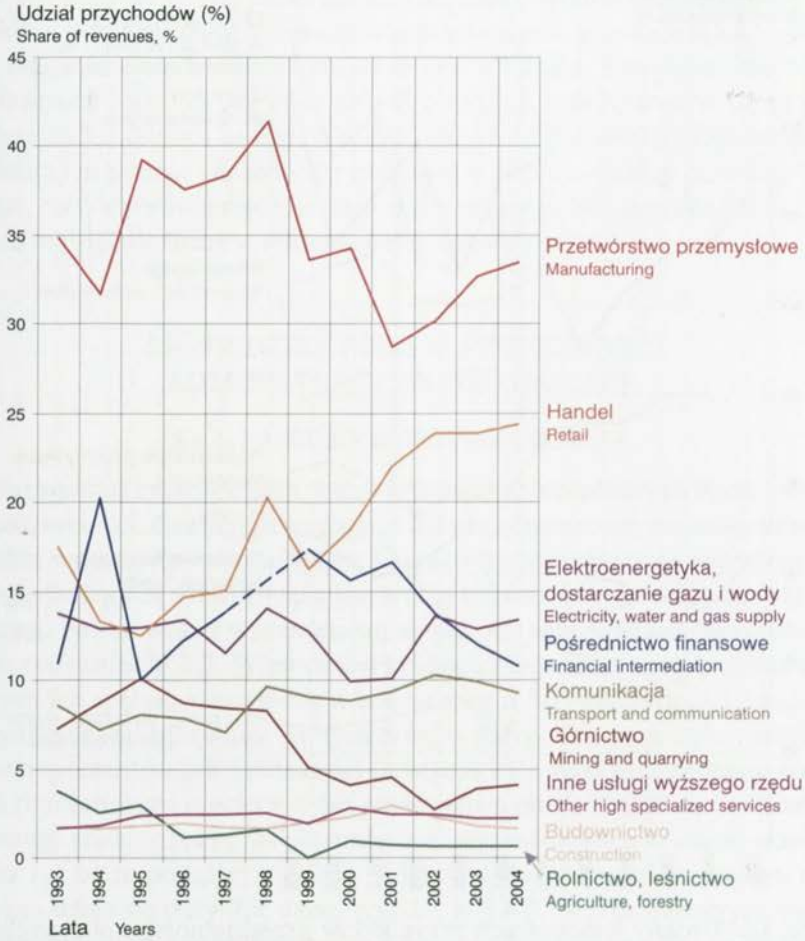
Rodzaj działalności	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Rolnictwo, leśnictwo, rybołówstwo	7	9	7	3	4	4	0	2	2	1	1	1
Górnictwo	21	22	21	21	20	17	15	14	14	10	10	9
Przetwórstwo przemysłowe	238	250	255	248	247	237	209	191	178	186	188	188
Elektroenergetyka, dostarczanie gazu i wody	90	74	67	69	59	64	56	62	55	60	58	54
Budownictwo	16	17	15	12	12	21	24	24	28	18	16	13
Handel	77	73	73	79	84	102	99	112	139	144	144	148
Komunikacja	18	18	19	16	16	20	18	20	18	25	25	24
Pośrednictwo finansowe	21	18	19	28	28	b.d.	58	51	44	35	39	40
Inne usługi wyższego rzędu	12	19	24	24	30	35	21	24	22	21	19	23
Razem	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500

Źródło: na podstawie dziennika *Rzeczpospolita* oraz tygodników *Polityka* i *Gazeta Bankowa*.

http://rcin.org.pl

zagranicznym, zwłaszcza w imporcie różnych grup artykułów (częściowo są to również wspomniani dilerzy samochodowi). Ogólnie, liczba tych spółek wzrosła z 77 (1993) do 148 (2004). Przedsiębiorstw w sekcjach K, N, O i H w 2004 roku było zaledwie 23, a liczba ta wzrosła z 12 w roku 1993.

Innego rodzaju prawidłowości ujawnia analiza struktury przychodów (ryc. 12). Tego typu badania utrudnia przede wszystkim nieco inna metodologia zbierania i prezentacji danych GUS w dostępnych źródłach statystycznych

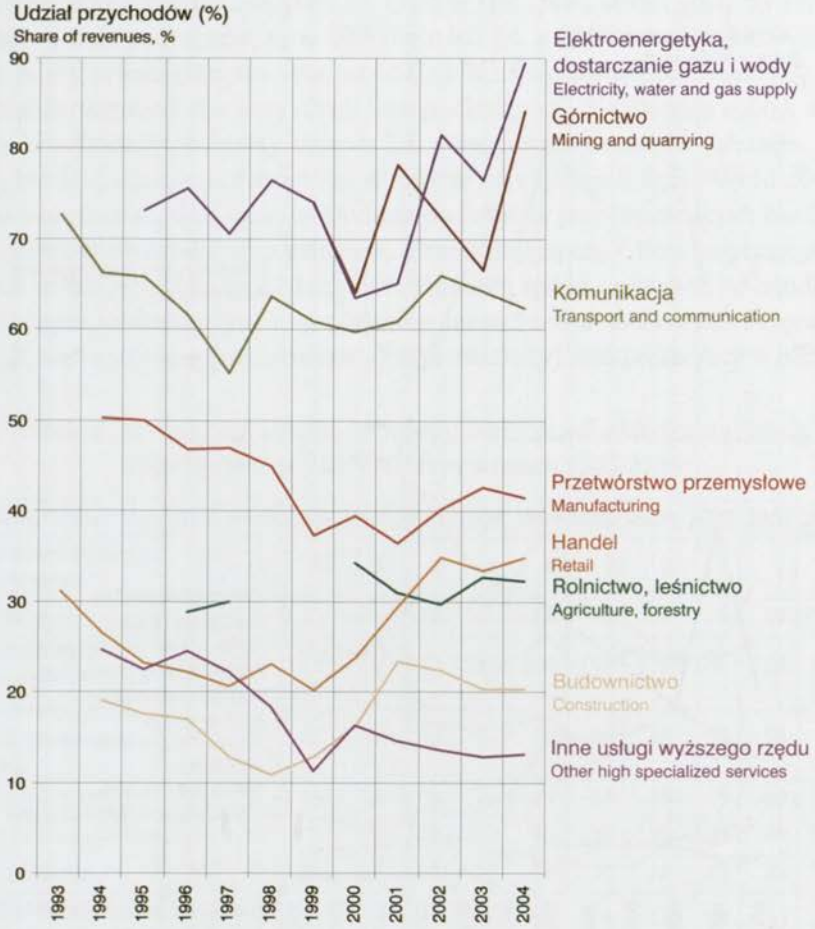


Ryc. 12. Zmiany w strukturze przychodów na *Listach 500* według rodzajów działalności w latach 1993-2004.

Changes in the revenues structure of the firms from the *Top 500 List* according to the types of economic activity, 1993-2004.

http://rcin.org.pl

w kolejnych latach, zwłaszcza tych dotyczących sektora finansowego. Niemniej pewne tendencje są wyraźnie zauważalne i są zbieżne z obserwowanymi trendami w całej gospodarce. Przede wszystkim widoczny jest bardzo wyraźny, systematyczny wzrost udziału przychodów firm sektora handlowego (z poziomu kilkunastu do dwudziestu kilku procent), a równocześnie spadek udziału firm przemysłowych (przy początkowej tendencji wzrostowej do roku 1998). W pierwszym okresie spadał znacznie udział sektora przemysłowego (zwłaszcza



Ryc. 13. Zmiany koncentracji przychodów przedsiębiorstw obecnych na *Listach 500* według rodzajów działalności (bez pośrednictwa finansowego) w latach 1993-2004.

Changes in market concentration of the revenues with regard to the companies included in the *Top 500 List* according to the types of economic activity (excluding financial intermediation), 1993-2004.

http://rcin.org.pl

w latach 1995-2001), by od tego momentu zacząć powoli wzrastać. Jak wskazują dodatkowe obliczenia, wynikało to z powstania i umacniania się największej polskiej spółki (PKN Orlen). Wzrósł też udział sektora komunikacyjnego, głównie za sprawą rozwoju firm telekomunikacyjnych, w tym wejścia na rynek operatorów telefonii komórkowej.

Jeszcze innych wniosków dostarcza analiza koncentracji przychodów według sektorów działalności (ryc. 13). Zwraca uwagę rosnący udział sektora handlowego (o około 10 punktów procentowych) i spadek o analogiczną wartość w przemyśle. W przypadku handlu charakterystyczna była dekoncentracja rynkowa w końcu ostatniej dekady ubiegłego stulecia, a następnie koncentracja, związana z tendencjami integracyjnymi w handlu. Natomiast silna koncentracja od początku pierwszej dekady bieżącego stulecia obserwowana jest w przypadku sektora energetycznego. Wśród działalności transportowych i górniczych poziom koncentracji rynkowej w ostatnich latach pozostaje bez zmian, choć w porównaniach jednorocznych są zauważalne wyraźne fluktuacje. Tracą największe firmy w sektorze usług wyższego rzędu.

5.4. SIEDZIBY FIRM W STRUKTURZE ADMINISTRACYJNO-OSADNICZEJ

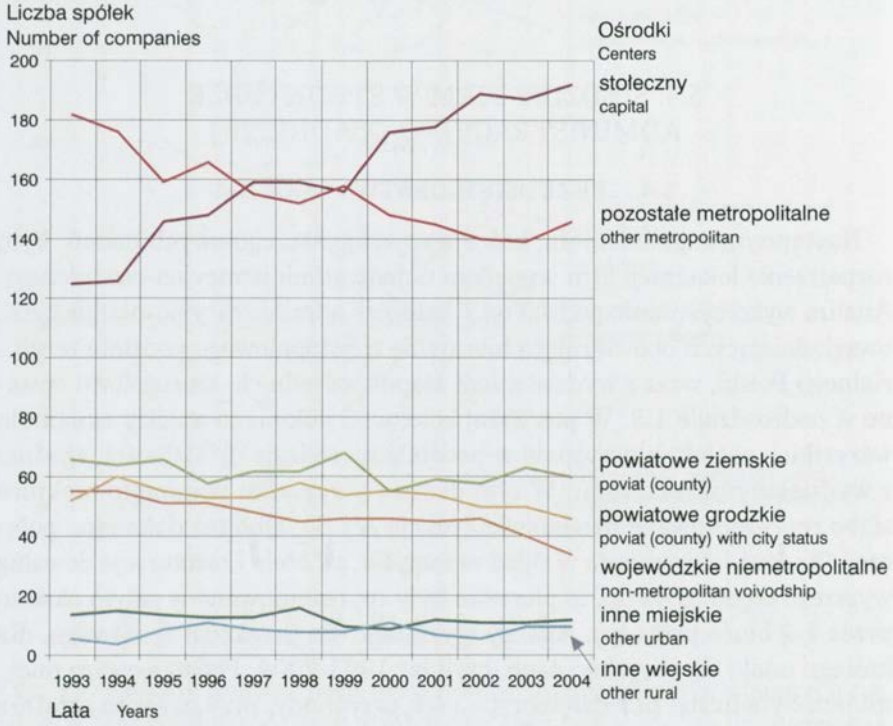
5.4.1. PRZEDSIĘBIORSTWA OGÓŁEM

Następnym zagadnieniem, które wymagało szczegółowych badań, było rozpatrzenie lokalizacji firm względem układu administracyjno-osadniczego. Analiza wykorzystywała podział na 7 kategorii administracyjno-osadniczych, uwzględniających obowiązującą hierarchię trójstopniowego podziału terytorialnego Polski, wraz z wydzieleniem stopni pośrednich, szczegółowo opisane w podrozdziale 1.3. W pierwszej kolejności dokonano analizy zmian dla wszystkich spółek, a następnie w podziale na rodzaje działalności, zgodnie z wydzielonymi sektorami. W tym drugim przypadku pominięto niektóre słabo reprezentowane działalności (sekcje A i B), albo też dokonano połączeń (budownictwo weszło w skład przemysłu, a hotele i restauracje do usług wyższego rzędu, gdyż np. te pierwsze były reprezentowane w całym okresie przez 1-2 biura podróży). Analizy wykonano dla przekroju czasowego, dla którego udało się pozyskać dane, czyli lat 1993-2004. Podstawowym miernikiem była liczba przedsiębiorstw i ich przychody, przy czym te ostatnie przeliczono na podstawie wskaźnika inflacji do poziomu cen w 2004 roku. Dane zestawiano w postaci tabelarycznej i graficznej. Oprócz wartości bezwzględnych i procentowych obliczono również ilorazy lokalizacji względem liczby ludności.

http://rcin.org.pl

Tabela 7. Zmiany w koncentracji przedsiębiorstw ogółem według kategorii administracyjno-osadniczych w latach 1993-2004.

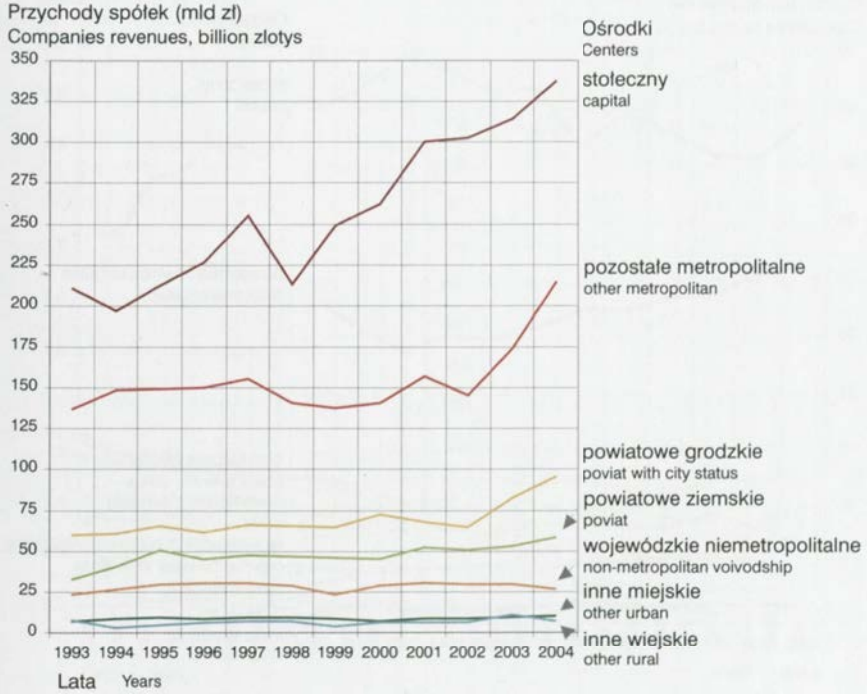
Kategoria administracyjno-osadnicza	1993				2004			
	liczba		przychody		liczba		przychody	
	liczba	%	liczba	%	liczba	%	liczba	%
Stolica	125	25,0	210,5	44,0	192	38,4	337,7	45,0
Pozostałe ośrodki metropolitalne	182	36,4	137,1	28,6	146	29,2	214,8	28,6
Pozostałe ośrodki wojewódzkie	55	11,0	23,5	4,9	34	6,8	26,6	3,5
Pozostałe ośrodki powiatowe grodzkie	52	10,4	59,7	12,5	46	9,2	95,9	12,8
Pozostałe miasta powiatowe	66	13,2	32,7	6,8	60	12,0	58,3	7,8
Pozostałe miasta	14	2,8	7,4	1,5	12	2,4	9,8	1,3
Pozostałe miejscowości	6	1,2	7,7	1,6	10	2,0	7,0	0,9
Razem	500	100,0	478,6	100	500	100,0	750,0	100,0



Ryc. 14. Zmiany liczby siedzib przedsiębiorstw obecnych na *Listach 500* według kategorii ośrodków administracyjno-osadniczych w latach 1993-2004.
Changes in number of headquarters with regard to the companies included in the *Top 500 List* according to types of administrative-settlement centers, 1993-2004.

http://rcin.org.pl

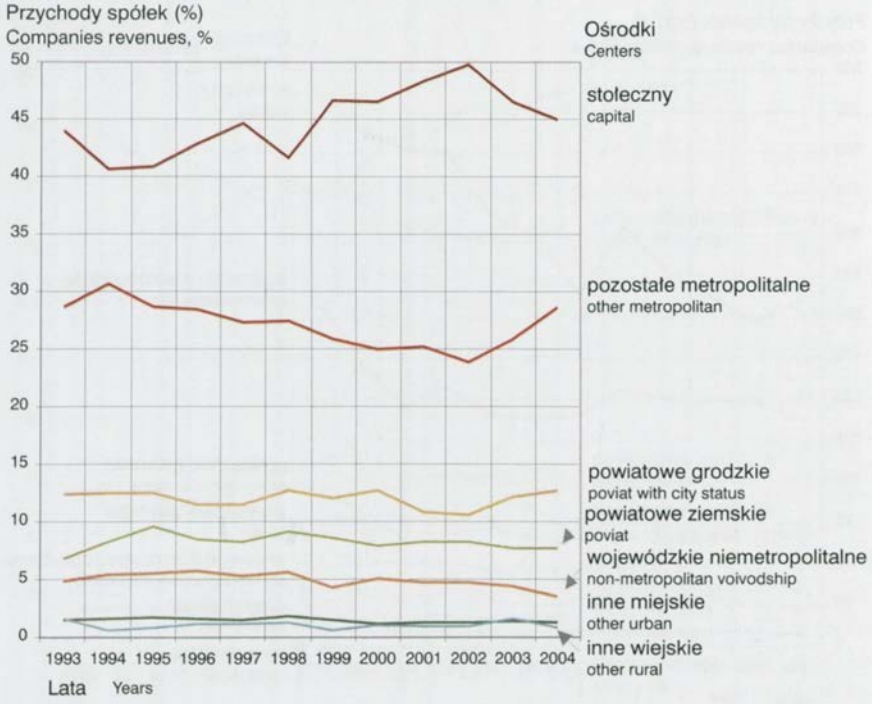
Analiza liczby i przychodów przedsiębiorstw w podziale na kategorie administracyjno-osadnicze wskazuje wyraźnie, że w badanym okresie dochodziło do istotnych zmian w rozmieszczeniu gospodarczych funkcji kontrolnych (tab. 7, ryc. 14). Przede wszystkim zwraca uwagę rosnący udział ośrodka stołecznego w koncentracji funkcji kontrolnej przy charakterystycznych wahaniach na innych szczeblach hierarchicznych. Liczba spółek zlokalizowanych w Warszawie lub jej strefie podmiejskiej systematycznie rosła, z poziomu 125 (1993) do 192 (2004), co oznacza półtorakrotny przyrost. Równocześnie w pozostałych ośrodkach metropolitalnych następował spadek. W latach 1997-1999 nastąpiło przecięcie się linii na wykresie obrazującym dynamikę zmian. Co bardzo charakterystyczne, łączna liczba spółek na tych szczeblach pozostawała w zasadzie podobna, choć wystąpiła słaba tendencja wzrostowa. W roku 1993 na obydwu szczeblach hierarchicznych zlokalizowane było 305 spółek, a w 2004 roku – 338.



Ryc. 15. Zmiany przychodów przedsiębiorstw obecnych na *Listach 500* według kategorii ośrodków administracyjno-osadniczych w latach 1993-2004.
Changes in revenues of the companies from the *Top 500 List* according to types of administrative-settlement centers, 1993-2004.

http://rcin.org.pl

Podobne wnioski nasuwają się w przypadku analizy koncentracji przychodów w wartościach bezwzględnych (tab. 7, ryc. 15). Stolica także zwiększała tutaj przewagę w dosyć szybkim tempie, ale inne ośrodki również odnotowały wzrost, zwłaszcza pozostałe metropolitalne i obydwie kategorie ośrodków powiatowych. Jednak tempo przyrostu przychodów w Warszawie było na podobnym poziomie, co dla całego kraju (w roku 2004 przyrost wyniósł odpowiednio 160 i 157% stanu z 2003 roku). Jeśli uwzględni się dodatkowo, że w całym okresie znacznie wzrosły przychody przedsiębiorstw (wraz z PKB), z poziomu 916 mld zł (1993, w cenach z 2004) do 1669 mld zł (2004) – wzrost o 82%, oznacza to „konsumowanie" w tym czasie przyrostu funkcji kontrolnej w większym stopniu przez inne ośrodki. Jednak dokładniejsze zbadanie udziałów procentowych poszczególnych stopni hierarchicznych w badanym okresie wskazuje na to, że koncentracja ośrodka stołecznego wśród firm z *List 500* wzrosła tylko o 1 punkt procentowy (ryc. 16). Natomiast, co bardzo istotne, najpierw obserwowany był wzrost do rekordowego poziomu 49,8%, ale od roku 2002 następował już wyraźny spadek. Od tego czasu zyskują pozastołeczne



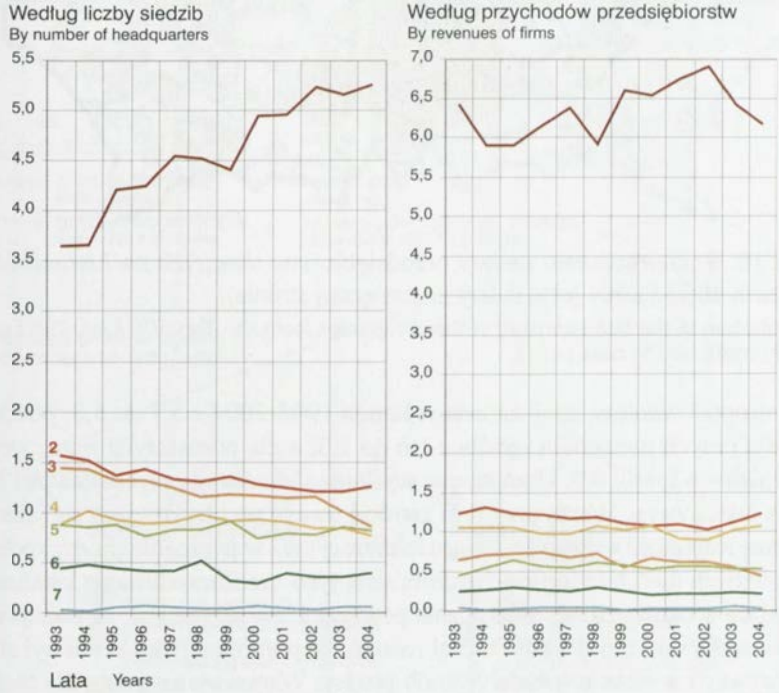
Ryc. 16. Zmiany udziałów przychodów przedsiębiorstw obecnych na *Listach 500* według kategorii ośrodków administracyjno-osadniczych w latach 1993-2004.
Changes in the revenue shares of the companies from the *Top 500 List* according to types of administrative-settlement centers, 1993-2004.

http://rcin.org.pl

ośrodki metropolitalne, a także, w mniejszym stopniu, powiatowe grodzkie. Spadało przy tym znaczenie najmniejszych ośrodków wojewódzkich.

Interpretacja tych zjawisk i procesów nie jest do końca jednoznaczna. Tempo wzrostu przychodów największych przedsiębiorstw w Warszawie było niższe, niż w innych ważniejszych kategoriach administracyjno-osadniczych, a także w porównaniu do wzrostu gospodarczego w całym kraju. Postępująca koncentracja liczby firm wskazuje nadal na wzmacnianie funkcji kontrolnej w stolicy.

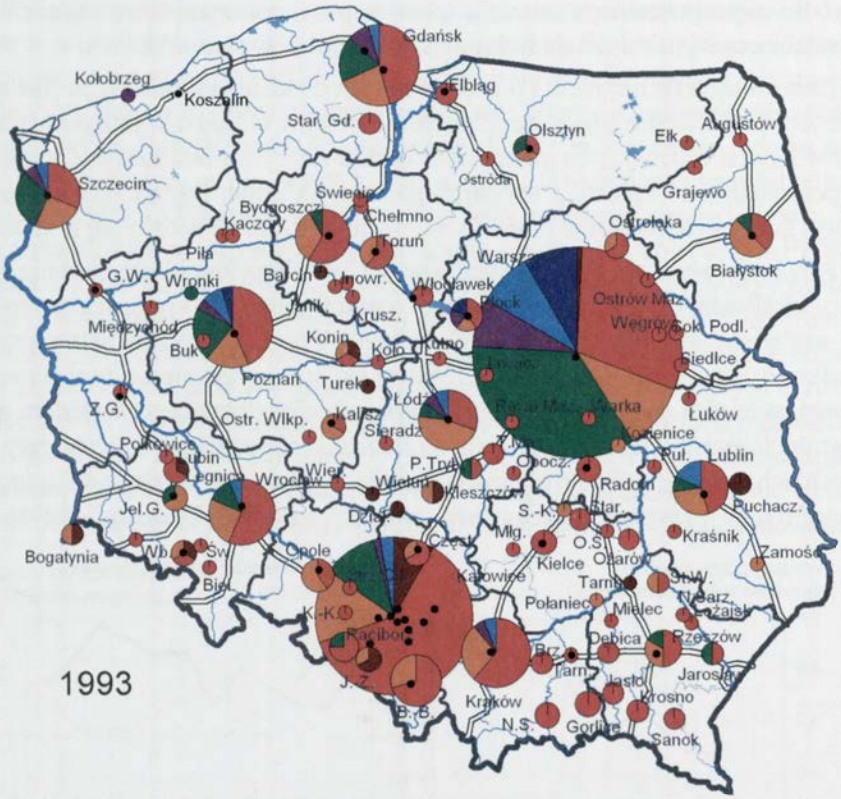
Aby lepiej wyjaśnić powstałe wątpliwości, w dalszej kolejności zbadano ilorazy lokalizacji, czyli ilorazy udziałów procentowych liczby i przychodów spółek względem udziałów procentowych ludności (ryc. 17). Również w tym przypadku interpretacja jest podobna. Wiąże się ona ponownie ze zwróceniem uwagi na bardzo szybkie umacnianie pozycji ośrodka stołecznego względem pozostałych szczebli hierarchicznych, zwłaszcza wojewódzkich i powiatowych grodzkich (w przypadku firm) oraz fluktuacje tego procesu (w przypadku przychodów). W przypadku liczby firm, wartość wskaźnika ilorazu lokalizacji



Ryc. 17. Zmiany ilorazów lokalizacji liczby i przychodów przedsiębiorstw obecnych na *Listach 500* według kategorii ośrodków administracyjno-osadniczych w latach 1993-2004.

Changes in location indexes with regard to number and revenues of companies from the *Top 500 List* according to types of administrative-settlement centers, 1993-2004.

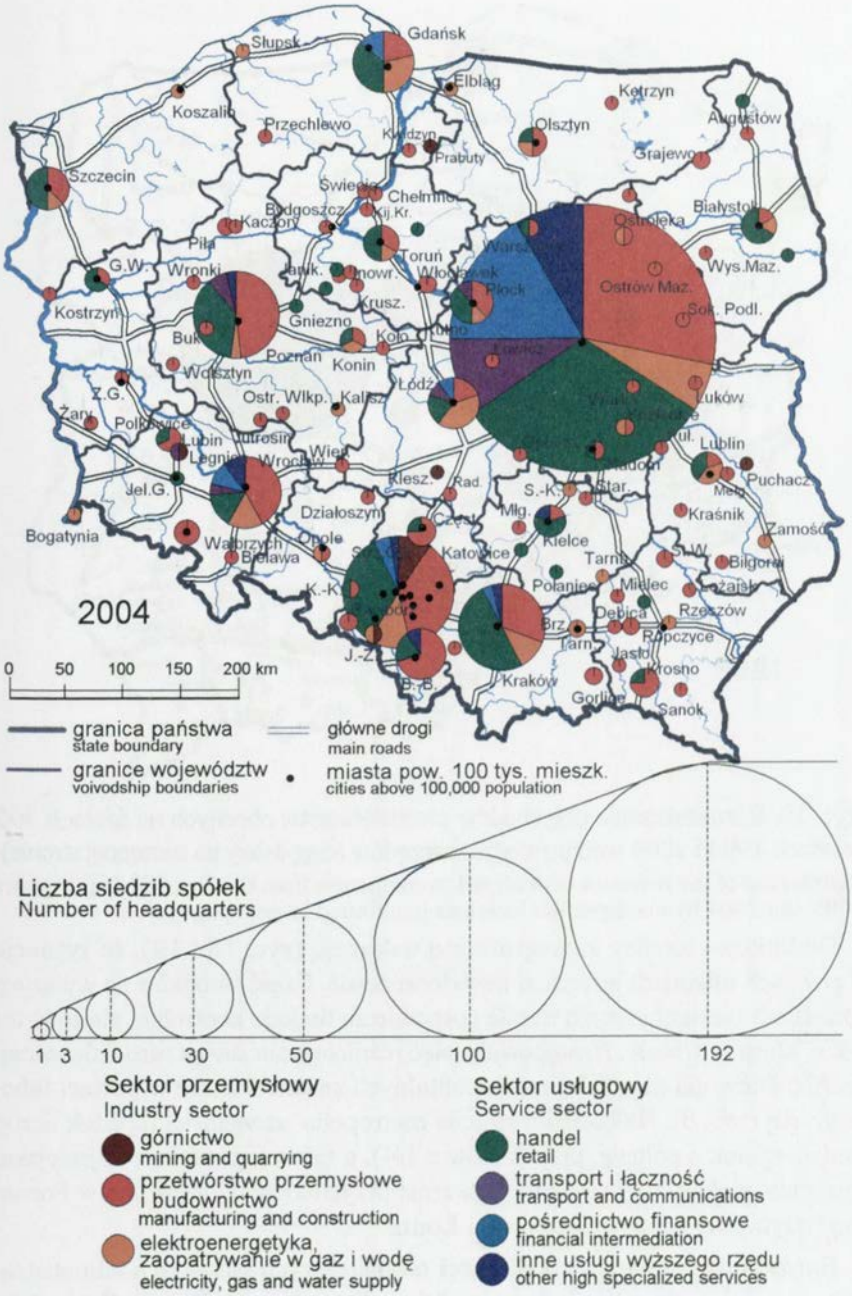
http://rcin.org.pl



Ryc. 18. Rozmieszczenie siedzib przedsiębiorstw obecnych na *Listach 500* w latach 1993 i 2004 (ciąg dalszy na następnej stronie).
Distribution of the headquarters of the companies from the *Top 500 List*, 1993 and 2004 (continued to next page).

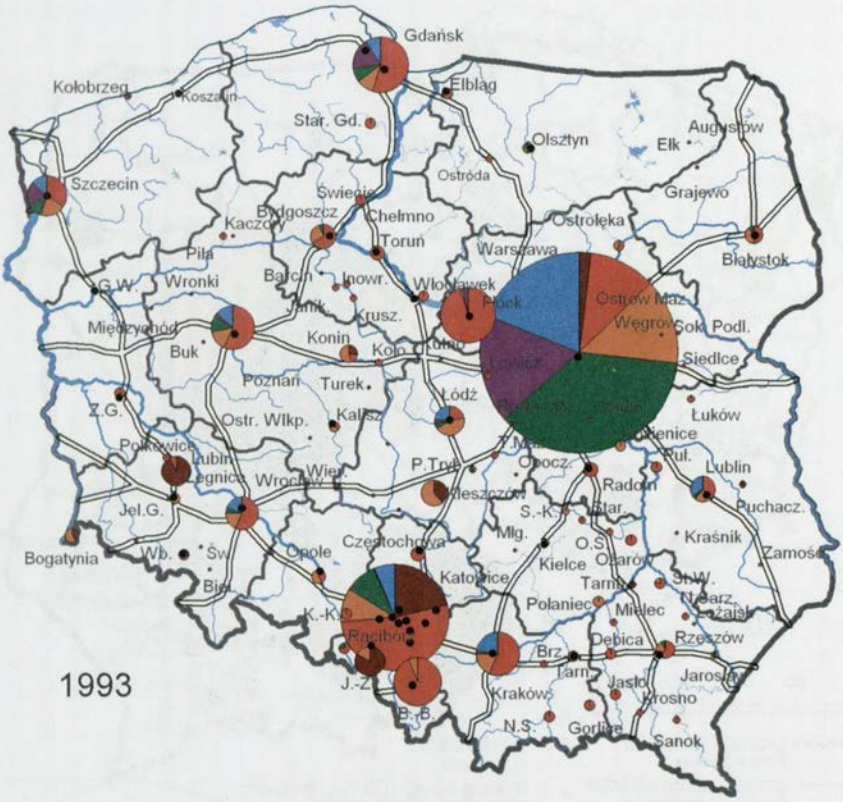
w metropolii warszawskiej wzrosła w latach 1993-2004 z 3,7 do 5,3, podczas gdy dla innych metropolii spadła z 1,6 do 1,3, a dla pozostałych miast wojewódzkich – z 1,4 do 0,9. Umacnianie się ilorazu lokalizacji przychodów nie było tak intensywne. Warto przy tym zwrócić uwagę na utrzymującą się jeszcze większą rozpiętość wskaźnika ilorazu lokalizacji, niż w przypadku liczby spółek. W kolejnych dwóch kategoriach administracyjno-osadniczych iloraz lokalizacji wahał się w okolicach lub nieznacznie powyżej 1, ale ważne jest, że począwszy od początku obecnej dekady, zaczął rosnąć. Wspomniany wzrost nie był zbyt intensywny i w efekcie w żaden sposób pozycja Warszawy nie pozostała zagrożona, co więcej, przewaga jej wzrosła. Odbywało się to kosztem niemetropolitalnych miast wojewódzkich i powiatowych grodzkich, przy czym trudno ustalić, czy było to efektem „wypłukiwania" funkcji wyłącznie przez Warszawę, czy też może procesy te mają jakiś uporządkowany, np. hierarchiczny charakter.

http://rcin.org.pl



Ryc. 18. (Ciąg dalszy z poprzedniej strony).
(Continued from previous page).

http://rcin.org.pl

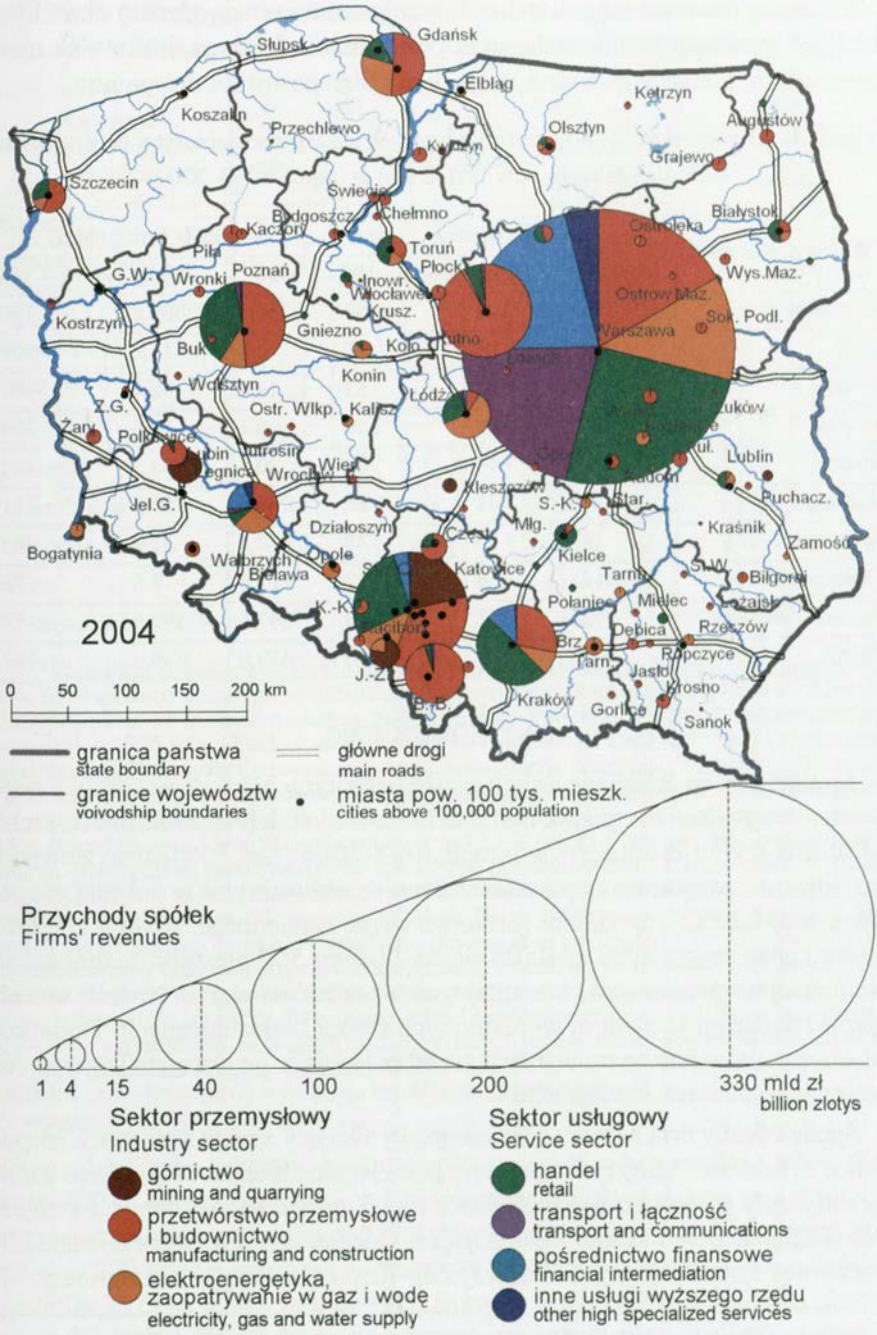


Ryc. 19. Rozmieszczenie przychodów przedsiębiorstw obecnych na *Listach 500* w latach 1993 i 2004 według siedzib zarządów (ciąg dalszy na następnej stronie).
Distribution of the revenues with regard to companies from the *Top 500 List* in years 1993 and 2004 by management locations (continued to next page).

Dodatkowe analizy kartograficzne wskazują (ryc. 18 i 19), że sytuacja w pewnych miejscach jest nadal niejednoznaczna. Część ośrodków na wyższych szczeblach hierarchicznych traciła gospodarcze funkcje kontrolne, ale były też takie, które zyskiwały. Następowało więc różnicowanie zbioru ośrodków zarządzania. Dane dla ośrodków metropolitalnych zestawiono też w postaci tabelarycznej (tab. 8). Najbardziej straciła metropolia szczecińska (spadek liczby siedzib spółek o połowę, przychodów o 1/4), a także katowicka i trójmiejska. Znacznie większy od przeciętnego wzrost przychodów odnotowano w Poznaniu (trzykrotny) oraz w Krakowie i Łodzi.

Bardzo duże zmiany zachodziły też na najniższych szczeblach administracyjno-osadniczych, gdzie jedne ośrodki traciły, a inne zyskiwały. Zachodziła zatem intensywna wymiana, związana ze zmianami czynników lokalizacji siedzib największych firm oraz ich łączeniem i podziałem. Jednak samo znaczenie kategorii administracyjno-osadniczych niższego rzędu w porównaniu

http://rcin.org.pl



Ryc. 19. (Ciąg dalszy z poprzedniej strony).
(Continued from previous page).

http://rcin.org.pl

z Warszawą niewiele się zmieniło. W sumie zmiany mają głębszy charakter, niż tylko wynikający z hierarchiczności systemu osadniczego, jakkolwiek można uznać, że lokalizacja siedzib względem niego pozostała utrzymana.

Tabela 8. Zmiany w koncentracji liczby i przychodów przedsiębiorstw w ośrodkach metropolitalnych (tzw. MEGA's) w latach 1993-2004.

Rodzaj działalności	Liczba siedzib			Przychody firm (mld zł)		
	1993	2004	2004 = 100	1993	2004	2004 = 100
Warszawa	125	192	154	210,5	337,7	160
Łódź	13	10	77	6,0	16,0	269
Poznań	24	28	117	14,0	42,1	301
Wrocław	16	19	119	8,1	16,5	204
Gdańsk	22	14	64	20,4	23,3	114
Katowice	71	41	58	63,6	70,6	111
Kraków	19	26	137	13,5	37,9	281
Szczecin	17	8	47	11,6	8,5	73
Razem 8 MEGA's	307	338	110	347,6	552,5	159
Polska	500	500	100	479,0	750,0	157

5.4.2. GÓRNICTWO

Analiza zmian lokalizacyjnych przedsiębiorstw sektora wydobywczego wskazuje wyraźnie na spadek liczby firm na wszystkich szczeblach hierarchii administracyjno-osadniczej w latach 1993-2004 (tab. 9). Jest to zjawisko oczekiwane, związane z przekształceniami strukturalnymi w polskiej gospodarce, a zwłaszcza z upadkiem górnictwa węgla kamiennego. Mała liczba firm sektora górniczego, która znalazła się na *Listach 500* niestety uniemożliwia dokładniejsze porównania, niemniej warto zwrócić uwagę na zmiany wskaźników lokalizacji względem wyróżnionych stopni hierarchicznych. Dodatkowe obliczenia wskazują na wyraźny trend polegający na wzroście ilorazów lokalizacji na obszarach wiejskich.

Spadek liczby firm sektora górniczego, wynikający z restrukturyzacji gospodarki, był zróżnicowany ze względu na poszczególne branże. Największe zmiany dotyczyły górnictwa węgla kamiennego. Zaprzestano wydobycia z części złóż (Zagłębie Dolnośląskie, część Zagłębia Górnośląskiego) i zlikwidowano kilkadziesiąt kopalni (w tym Wałbrzyskie Kopalnie Węgla Kamiennego[30]).

[30] Decyzja o likwidacji Zagłębia Dolnośląskiego została podjęta jeszcze w 1990 roku przez rząd T. Mazowieckiego. Związane to było nie tylko z nierentownością wydobycia, ale też wskutek utrudnionych warunków geologicznych, uniemożliwiających szerszą mechanizację i wynikającą z tego dużą liczbę wypadków. Warto wspomnieć, że władze niemieckie z tych samych powodów rozważały likwidację kopalń jeszcze przed II wojną światową.

http://rcin.org.pl

Tabela 9. Zmiany w koncentracji przedsiębiorstw ogółem według kategorii administracyjno-osadniczych w latach 1993, 1999 i 2004.

Kategoria administracyjno-osadnicza	1993			1999			2004		
	liczba	przychody		liczba	przychody		liczba	przychody	
		mld zł	%		mld zł	%		mld zł	%
Stolica*	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pozostałe ośrodki metropolitalne**	6	13,6	43,9	9	13,6	50,0	4	15,2	49,7
Pozostałe ośrodki wojewódzkie	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pozostałe ośrodki powiatowe grodzkie	4	6,6	21,4	2	5,3	19,6	1	5,1	16,5
Pozostałe miasta powiatowe	4	6,8	21,9	2	6,8	24,9	1	7,2	23,7
Pozostałe miasta	3	1,4	4,5	1	1,0	3,7	1	0,6	2,1
Pozostałe obszary	3	2,6	8,4	1	0,5	1,8	2	2,5	8,1
Razem	20	31,0	100,0	15	27,2	100,0	9	30,6	100,0
Udział w *Liście 500* (%)	4,0	6,5		3,0	5,1		1,8	4,1	

* W Warszawie zlokalizowana jest siedziba Polskiego Górnictwa Naftowego i Gazownictwa, największego polskiego wydobywcy gazu ziemnego i ropy naftowej (2004 – 8,5 mld zł przychodów, 10 miejsce na *Liście 500* dziennika *Rzeczpospolita*). Przedsiębiorstwo powstało w 1976 roku (Zjednoczenie Górnictwa Naftowego i Gazowniczego) z połączenia Zjednoczenia Przemysłu Gazowniczego oraz Zjednoczenia Przemysłu Naftowego. W latach 1980. miało strukturę rozproszoną (wielozakładową), w skład której wchodziło 61 względnie autonomicznych zakładów. Spółka jest największym importerem i dystrybutorem gazu ziemnego, stąd jest klasyfikowana w sekcji E (elektroenergetyka, dostarczanie energii elektrycznej, gazu i wody). W roku 1996 przedsiębiorstwo zostało przekształcone w jednoosobową spółkę akcyjną Skarbu Państwa, a w jej skład weszło 6 okręgowych zakładów gazowniczych (Warszawa, Gdańsk, Poznań, Wrocław, Zabrze, Tarnów). Na podstawie oficjalnych danych o wydobyciu, głównie gazu ziemnego (4,3 mld m^3 w 2004 r.; wydobycie ropy naftowej jest niewielkie) można szacować, że sprzedaż tych produktów stanowi około 1/3 przychodów firmy. Gdyby działalność ta była wydzielona pod postacią innej spółki, dało by to 50-80 miejsce wśród największych polskich firm, jednak nie wiadomo, czy siedziba ze względów logistycznych nadal mieściłaby się w Warszawie. Według dziennika *Rzeczpospolita*, spółka bardzo wiele (w porównaniu do innych polskich przedsiębiorstw) wydaje na inwestycje (2004 – 1,3 mld zł).
** wyłącznie ośrodek katowicki.

Wprawdzie liczba przedsiębiorstw górnictwa kamiennego spadła z 12 (1993) do 6 (2004), jednak przychody tej grupy znacząco nie spadły, a w niektórych przypadkach nastąpił ich wzrost. Przykładowo Katowicki Holding Węglowy, który w 2004 roku osiągnął przychody w wysokości 3,1 mld zł, uwzględniając inflację, czyli licząc według tych samych cen, w 1993 roku miał obroty warte 3,5 mld zł. W międzyczasie powstała jednak Kompania Węglowa, która w 2004 roku miała przychody w wysokości 9,1 mld zł (najwięcej wśród spółek sektora górniczego), a więc znacznie więcej, niż największa spółka w 1993 roku (KGHM Polska Miedź w Lubinie, 6,0 mld zł).

http://rcin.org.pl

Zmiany dotyczyły również górnictwa węgla brunatnego (KWB Bełchatów, KWB Turów, KWB Konin), gdyż i tutaj następowały zmiany restrukturyzacyjne związane z łączeniem przedsiębiorstw. Dwie pierwsze wymienione firmy, wraz z 3 dużymi elektrowniami weszły w 2004 roku w skład koncernu energetycznego BOT Górnictwo i Energetyka z siedzibą w Łodzi.

Powstanie holdingu Kompania Węglowa z siedzibą w Katowicach jest typowym przykładem na opisane w poprzednim rozdziale procesy łączenia mniejszych podmiotów w większe. Firma powstała 1 lutego 2003 roku, skupiając 23 kopalnie, będące wcześniej w pięciu różnych spółkach węglowych (Bytomskiej, Nadwiślańskiej, Gliwickiej, Rudzkiej i Rybnickiej). Po połączeniu, w strukturze tego największego producenta węgla kamiennego w Europie (według informacji ze strony internetowej przedsiębiorstwa: 66 tys. zatrudnionych, zdolność wydobywcza ponad 50 mln t), działają 4 centra wydobywcze (Północ, Południe, Wschód, Zachód), zrzeszające 17 kopalń i 5 zakładów. Co jednak bardzo ważne, siedziby dotychczasowych niezależnych przedsiębiorstw (Bytom, Tychy, Gliwice, Ruda Śląska, Rybnik) po połączeniu w większości nie stały się one siedzibami regionalnych oddziałów – tzw. Centrów Wydobywczych (Bytom, Knurów, Lędziny, Rybnik). W tym przypadku doszło do całkowitej dezorganizacji dotychczasowej struktury przestrzennej funkcji kontrolnych.

Pierwsze miejsce wśród największych spółek przez niemal cały okres zajmował KGHM Polska Miedź (czołowy na świecie producent miedzi i srebra) z siedzibą w Lubinie (1993 – 6,0 mld zł przychodów według cen z 2004 roku – 12. miejsce na liście, 40,0 tys. zatrudnionych osób, 2004 – analogicznie 7,2 mld zł, 14. miejsce, 25,6 tys. osób). Dopiero w 2003 roku spółkę wyprzedziła Kompania Węglowa.

W sumie pozycja górnictwa spadła. Przychody spółek górniczych, chociaż utrzymały się na tym samym poziomie (31,0 mld zł w 1993 roku, 30,6 mld zł w 2004 roku, w cenach z tego ostatniego okresu, w porównaniu do ponaddwukrotnego zmniejszenia ich liczby), to jednak ich udział w *Liście 500*, ze względu na rosnące przychody innych firm, spadł z 6,5 do 4,1%. Jest bardzo symptomatyczne, że przy tak dużych zmianach, udział poszczególnych kategorii administracyjno-osadniczych zmienił się w niedużym stopniu. Charakterystyczny jest pewien wzrost udziału pozawarszawskich ośrodków metropolitalnych, z 43,9 do 49,7%. W praktyce dotyczyło to wyłącznie obszaru konurbacji katowickiej.

W tym samym czasie przychody wszystkich przedsiębiorstw górniczych spadły w Polsce z 42,6 do 36,4 mld zł (w cenach z 2004 roku). Można zatem wnioskować, że nastąpiła dekoncentracja rynkowa, polegająca na zwiększaniu udziału mniejszych firm w przychodach sektora ogółem. Z drugiej strony

http://rcin.org.pl

nastąpiły opisane wyżej silne tendencje wzrostowe i konsolidacyjne, mające swe przyczyny albo we wzroście niektórych większych spółek, albo też ich łączeniu. Dlatego też struktura przestrzenna funkcji kontrolnych w górnictwie spolaryzowała się. Z jednej strony występowały silne centra (Katowice, Lubin), podczas gdy z drugiej – tylko mniejsze ośrodki.

5.4.3. PRZEMYSŁ PRZETWÓRCZY I BUDOWNICTWO

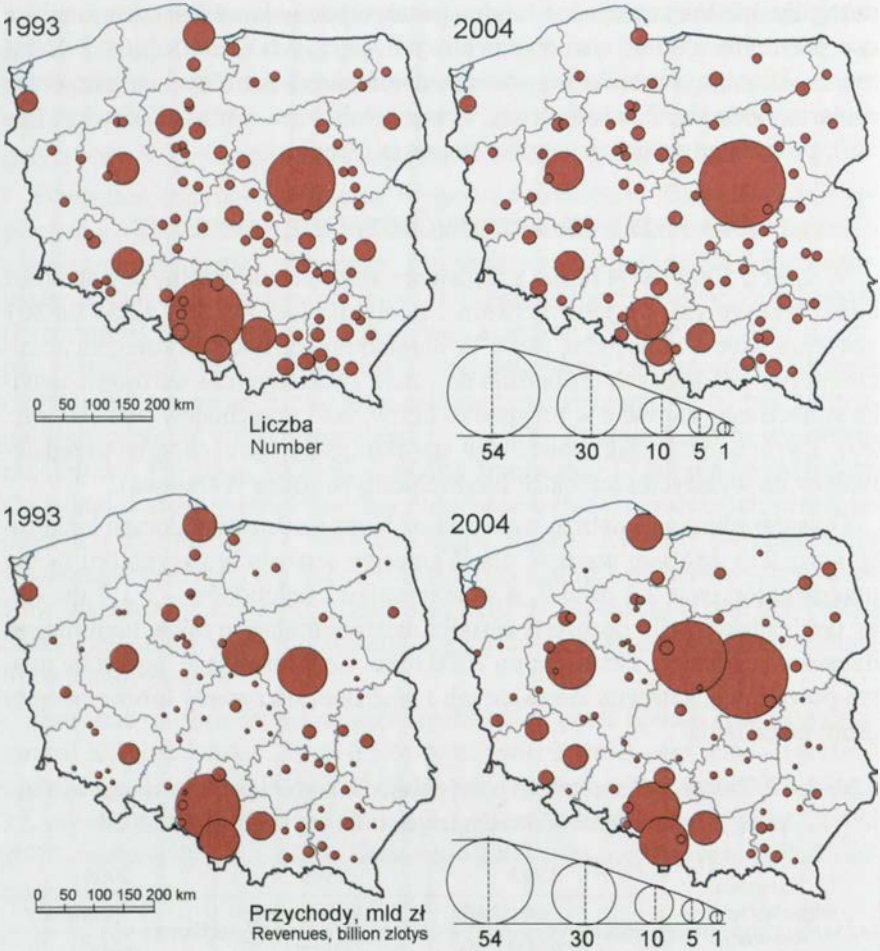
W latach 1993-2004 liczba przedsiębiorstw sektora przemysłowego (bez elektroenergetyki, z budownictwem), spadła na *Listach 500* z 254 do 201 pozycji, a więc o około jedną piątą. W obrębie poszczególnych kategorii administracyjno osadniczych dochodziło do zmian związanych ze wzrostem ośrodka stołecznego, zarówno w przypadku liczby, jak i przychodów (tab. 10, ryc. 20). Zwraca uwagę fakt znacznego spadku liczby i przychodów przedsiębiorstw na wyższych szczeblach hierarchicznych (poza Warszawą).

Opisane zmiany są dobrze widoczne na wykresach zmian ilorazu lokalizacji (ryc. 21), którego wartość dla Warszawy wzrosła w przypadku liczby przedsiębiorstw z 2,1 do 3,7, a w przypadku przychodów – z 1,7 do 2,8. W tym czasie traciły pozostałe ośrodki metropolitalne, a także najmniejsze miasta wojewódzkie, zwłaszcza po 2000 roku. Co interesujące, pozostałe miasta powiatowe, zarówno ziemskie jak i grodzkie, utrzymały lub wzmocniły „stan posiadania".

Tabela 10. Zmiany w koncentracji przedsiębiorstw sektora przemysłowego według kategorii administracyjno-osadniczych w latach 1993, 1999 i 2004.

Kategoria administracyjno-osadnicza	1993			1999			2004		
	liczba	przychody		liczba	przychody		liczba	przychody	
		mld zł	%		mld zł	%		mld zł	%
Stolica	36	20,6	11,7	45	33,7	17,7	54	53,3	20,2
Pozostałe ośrodki metropolitalne	94	69,5	39,7	63	53,9	28,4	53	79,1	30,0
Pozostałe ośrodki wojewódzkie	29	13,9	7,9	25	15,4	8,1	11	8,3	3,1
Pozostałe ośrodki powiatowe grodzkie	31	44,6	25,5	33	48,1	25,3	21	72,5	27,5
Pozostałe miasta powiatowe	55	22,9	13,1	55	32,3	17,0	47	41,4	15,7
Pozostałe miasta	8	3,4	1,9	6	4,1	2,1	8	5,1	1,9
Pozostałe obszary	1	0,3	0,2	6	2,3	1,2	7	4,1	1,6
Razem	254	175,1	100,0	233	189,8	100,0	201	263,9	100,0
Udział w *Liście 500* (%)	50,8	36,6		46,6	35,7		40,2	35,2	

http://rcin.org.pl



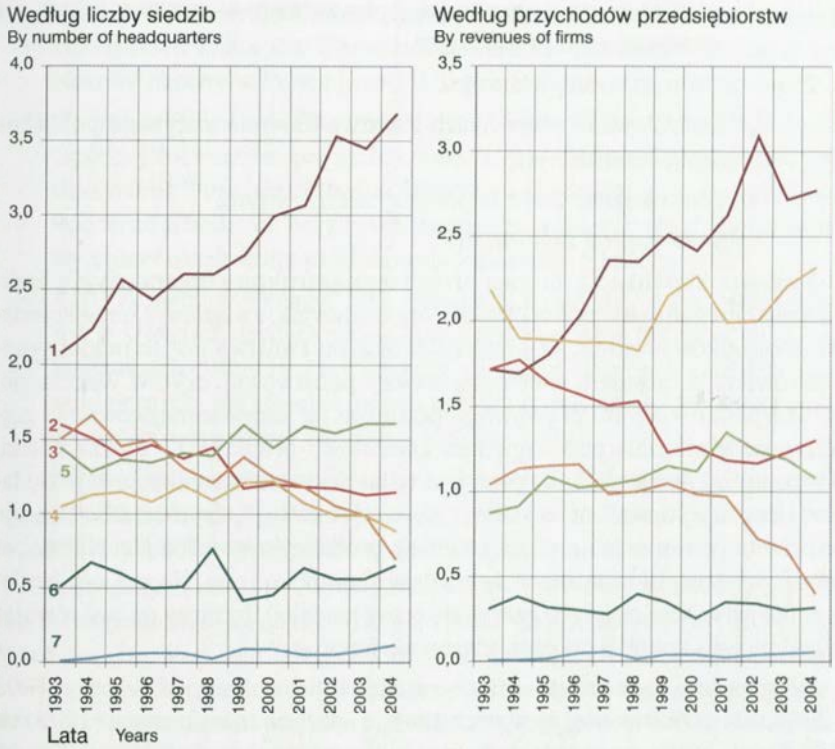
Ryc. 20. Rozmieszczenie siedzib przedsiębiorstw obecnych na *Listach 500* i ich przychodów w sektorze przemysłowym latach 1993 i 2004.

Distribution of the headquarters with regard to companies from the *Top 500 List*, as well as distribution of their revenues in the industrial sector, 1993 and 2004.

W analizowanym okresie miał miejsce jeszcze jeden charakterystyczny proces, związany ze strukturą rynkową. Pomimo spadku liczby firm przemysłowych wśród największych podmiotów, przez cały okres zachowany został udział przychodów (36,6% w roku 1993, 35,7% w roku 1999, 35,2% w roku 2004). Świadczy to o silnym wzroście wielkości rynkowej przedsiębiorstw przemysłowych.

Zmiany na *Listach 500* wynikały zarówno z restrukturyzacji gospodarki i funkcjonujących już wcześniej w jej ramach przedsiębiorstwami, jak też

http://rcin.org.pl



Ryc. 21. Zmiany ilorazów lokalizacji przedsiębiorstw sektora przemysłowego obecnych na *Listach 500* według kategorii ośrodków administracyjno-osadniczych w latach 1993-2004.

Changes in location indexes of the manufacturing sector companies from the *Top 500 List* according to administrative-settlement categories, 1993-2004.

z nowych tendencji, związanych głównie z inwestycjami zagranicznymi na obszarach dotąd niezainwestowanych (*greenfield*). Stąd w wyjaśnianiu zmian w lokalizacji zarządów mają zastosowanie zarówno koncepcje nawiązujące do tradycyjnej lokalizacji przedsiębiorstw, jak też i do zachowań podmiotów zagranicznych, w tym korporacji międzynarodowych (Domański B. 2001; Cieślik 2005).

Z organizacyjnego punktu widzenia niezwykle ważny jest podział siedzib zarządów firm przemysłowych na kilka podkategorii:

1) ze względu na położenie siedziby zarządu w stosunku do głównych miejsc wytwarzania różnego rodzaju dóbr, czyli ośrodków produkcji i zatrudnienia:
   a) lokalizacje związane (siedziba zarządu jest tam, gdzie główny ośrodek produkcyjny);

http://rcin.org.pl

b) lokalizacje niezwiązane (siedziba zarządu w innym miejscu, niż główne ośrodki produkcyjne).

2) ze względu na rodzaj własności:

a) kontrolowane przez Skarb Państwa lub inne instytucje publiczne (np. komunalne);

b) kontrolowane przez kapitał prywatny, w tym:

c) przez kapitał zagraniczny.

Pierwsza klasyfikacja ukazuje przestrzenną strukturę organizacyjną funkcji kontrolnej, druga – podmiotowość organizacyjną, związaną z umiejscowieniem ośrodków kontroli. W przypadku Skarbu Państwa jest to model skoncentrowany, z rdzeniem w ośrodku władzy państwowej, czyli w Warszawie. W przypadku kapitału prywatnego polskiego (w sensie umiejscowienia najbliższego właściciela pod względem kapitałowo-prawnym) – obszar polski, a w ostatnim – zagranica. W praktyce tylko pierwsza klasyfikacja daje się łatwo skwantyfikować, na zasadzie „zerojedynkowej", czyli że albo istnieje wspólnota przestrzenna zarządu i zakładu produkcyjnego, albo nie. Natomiast relacje właścicielskie są znacznie bardziej skomplikowane. Nawet jeśli istnieje tylko jeden właściciel (co zdarza się coraz rzadziej), to może on być również przedmiotem kontroli poprzez własny akcjonariat.

Wyróżnione typy odniesiono do zarządów firm przemysłowych w 1993 i 2004 roku. Okazuje się, że w początkowym okresie transformacji (1993) na 238 firm sektora przemysłowego (bez budownictwa) wszystkie siedziby zarządów miały lokalizacje związane z głównym (często jedynym) zakładem produkcyjnym. Dotyczyło to nie tylko największych przedsiębiorstw (Petrochemia Płock, Fiat Auto Poland w Bielsku-Białej, FSO w Warszawie, huty w Krakowie, Dąbrowie Górniczej i Częstochowie, zakłady spirytusowe i tytoniowe w Poznaniu), ale także i wielu innych mniejszych firm. Ponieważ przed 1989 rokiem, jak stwierdzono, koncentracja funkcji kontrolnej polegała na zarządzaniu na poziomie ministerstwa (Guzik i Gwosdz 2000), w pierwszym etapie transformacji można mówić o dekoncentracji tej funkcji.

Równocześnie zidentyfikowano tylko kilkanaście podmiotów będących własnością kapitału zagranicznego. Największe, o przychodach powyżej 500 mln zł (według cen z 2004 roku), to:

1) Fiat Auto Poland w Bielsku Białej, 6 miejsce na *Liście 500*, 11,0 mld zł przychodu, 16,1 tys. zatrudnionych osób (inwestycje turyńskiego koncernu przed 1989 rokiem, przy czym firma inwestowała w Polsce w Warszawie jeszcze przed II wojną światową);

2) Lever Polska w Bydgoszczy, 95. miejsce, 0,9 mld zł, 0,4 tys. osób (jedna z pierwszych większych prywatyzacji w Polsce w sektorze przemysłowym,

http://rcin.org.pl

w 1991 holenderski Unilever zakupił większościowy pakiet udziałów Bydgoskich Zakładów Chemii Gospodarczej „Pollena"; Unilever był również obecny w Polsce przed II wojną światową);

3) Thomson Polkolor w Piasecznie, 101. miejsce, 0,9 mld zł, 2,5 tys. osób (spółka joint venture powstała w roku 1991 roku jako spółka rządu polskiego oraz Thomson Tubes & Displays – spółki-córki amerykańskiego koncernu Thomson, przy czym partner zagraniczny objął większościowy pakiet akcji; firma produkowała kineskopy telewizyjne);

4) ABB Zamech w Elblągu, 109. miejsce, 0,8 mld zł, 2,4 tys. osób (inwestycje szwedzko-szwajcarskiego koncernu z siedzibą w Lozannie, zakup kontrolnych pakietów akcji dotyczył nie tylko elbląskich zakładów metalurgicznych, ale również innych spółek przemysłu elektromaszynowego, np. wrocławskiego Dolmelu i łódzkiej Eltry);

5) Elbrewery Company w Elblągu, 164. miejsce, 0,6 mld zł, 0,8 tys. osób (spółka powstała w 1990 roku na bazie Zakładów Piwowarskich, do których dołączył australijski Brewpole Pty Ltd).

Na pozostałych miejscach również niewiele jest firm kontrolowanych przez kapitał zagraniczny (Central Soya w Świeciu, Benckiser w Nowym Dworze Mazowieckim, Van Den Bergh Foods w Katowicach, Kraft Jacobs Suchard w Warszawie, Magneti Marelli w Katowicach). Był to dopiero początkowy okres prywatyzacji, a największe zmiany miały przypaść w kolejnych latach. W tym czasie były wprawdzie obecne w Polsce inne firmy zagraniczne (zwłaszcza niemieckie), ale ich zaangażowanie kapitałowe było niewielkie (Siemens, Tchibo, Bahlsen Benckiser, Herlitz, Volksvagen i in.). Pozostałe firmy przemysłowe były głównie własnością Skarbu Państwa, a w niewielkim stopniu – prywatną krajową.

Po okresie prywatyzacji, w roku 2004 relacje były znacznie bardziej skomplikowane, gdyż wskutek prywatyzacji dochodziło do złożonych zmian właścicielskich. Wśród 182 największych firm przemysłowych obecnych na *Liście 500*, aż 65 były to spółki będące własnością wyłącznie kapitału zagranicznego. Osiągnęły one przychody w wysokości 82,6 mld zł, natomiast 101 spółek z wyłącznym, głównym lub dominującym właścicielem zagranicznym – 134,5 mld zł. Największe 10. firm to (w nawiasie siedziba i przychody ze sprzedaży w mld zł za 2004 rok): Fiat Auto Poland (Bielsko-Biała, 10,1), Mittal Steel Poland (Katowice, 9,7), Volkswagen Poznań (Poznań, 7,6), Volkswagen Motor Polska (Polkowice, 4,4), Isuzu Motors Polska (Tychy, 3,9), Grupa Żywiec (Żywiec, 3,6), Imperial Tobacco Polska (Tarnowo Podgórne, 3,5), Fiat-GM Powertrain Polska (Bielsko-Biała, 3,4), Thomson Multimedia Polska (Piaseczno, 3,3) oraz Grupa Delphi Polska (Kraków, 2,7).

http://rcin.org.pl

Równocześnie firmy kontrolowane przez kapitał prywatny liczyły 50 podmiotów i osiągnęły przychody w wysokości 74,2 mld zł (z czego ponad połowę stanowił płocki PKN Orlen, 40,8 mld zł), a przez publiczny (głównie państwowy) – 31 firm i 36,8 mld zł. Największe spółki to gdańska Grupa Lotos, katowicka Koksownia Przyjaźń oraz Zakłady Azotowe Puławy). Tak więc doszło do wymiany właścicielskiej, w wyniku której większość sektora przemysłowego kontrolowana jest przez zagranicę.

Porównanie wielkości przychodów wyraźnie wskazuje, że nastąpił dynamiczny wzrost spółek, przy czym dotyczy to szczególnie branży spożywczej. Odrębnym zagadnieniem są inwestycje motoryzacyjne. W przypadku dotychczas istniejących producentów miała miejsce stabilizacja przychodów (Fiat Auto Poland), ale rosnący, wskutek gwałtownego wzrostu poziomu motoryzacji, rynek zbytu, pozwolił na osiągnięcie sukcesu innym koncernom samochodowym, które zbudowały w Polsce nowe fabryki (po części była to produkcja na eksport).

Analiza struktury organizacyjnej największych spółek przemysłowych w 2004 roku dowodzi, że nastąpiła też wyraźna komplikacja organizacyjna. O ile na początku transformacji siedziba zarządu była niemal przypisana do zakładu produkcyjnego, to po kilkunastu latach doszło do koncentracji ośrodków zarządzania, grupujących zakłady mniejsze, ale wystarczająco duże, aby być obecnymi wcześniej na *Listach 500*. Szczegółowa analiza wskazuje na kilka dominujących typów organizacyjnych największych koncernów przemysłowych. Podstawą ich wydzielenia były nie tylko odmienne procesy wykształcania się obecnej struktury organizacyjnej, ale także obecna pozycja rynkowa:

1) grupy kapitałowe i holdingi, powstałe na bazie jednego sektora rynkowego (paliwowego), obejmującego produkcję i sprzedaż w postaci rozwiniętej sieci dystrybucji (płocki PKN Orlen i gdańska Grupa Lotos). Typ ten powstał przez połączenie działalności dotychczasowych producentów (rafinerii z sieciami sprzedaży paliw w postaci stacji benzynowych, np. Rafineria Płocka i warszawska Centrala Produktów Naftowych w 1999 roku utworzyły największą polską spółkę PKN Orlen). Do tego typu zaliczono wprawdzie tylko dwie spółki, ale wytwarzają one 20% przychodów wszystkich przedsiębiorstw przemysłowych. Powstanie takich struktur wynika z korzyści skali i prowadzi do monopoli przestrzennych;
2) grupy kapitałowe i holdingi, obejmujące wyłącznie produkcję bez rozwiniętej własnej sieci sprzedaży. Typ ten obejmuje wiele różnych ośrodków produkcyjnych, a siedziby zarządów są zlokalizowane w Warszawie lub w miejscach produkcji. Wykształcanie się tego typu następowało na dwa

http://rcin.org.pl

sposoby, powodowane chęcią uzyskania korzyści skali: poprzez mniej lub bardziej naturalne i przyjazne fuzje (Polifarb Cieszyn-Wrocław), albo też poprzez odgórne procesy konsolidacji w celu wzmocnienia danej branży na rynku polskim (Krajowa Spółka Cukrowa w Toruniu), w tym również zakończone sprzedażą inwestorowi zagranicznemu (Mittal Steel Poland w Katowicach). Typ ten obejmuje zaledwie kilka ośrodków i 5% przychodów firm sektora przemysłowego, jednak jest tak charakterystyczny, że zdecydowano się na jego wydzielenie;

3) pojedyncze ośrodki, początkowo z jednym dużym zakładem produkcyjnym, następnie komplikujące swą strukturę organizacyjną poprzez stopniowe skupowanie akcji innych podmiotów lub inwestycje *greenfield*. Było to możliwe wskutek dokapitalizowania (np. poprzez emisję akcji) lub wzrostu przychodów i tym samym rozszerzanie działalności w Polsce (Saint-Gobain, Telefonika Kable w Myślenicach, Philips Lighting Poland w Pile). Są to najczęściej firmy powstałe poprzez prywatyzację dotychczasowych zakładów i inwestycje z kapitałem zagranicznym. Przychody tej grupy to około 20% obrotów firm przemysłowych z *Listy 500*. Lokalizacja zarządów jest bardzo różna i niejednoznaczna, jeśli chodzi o jej wyjaśnienie. Najczęściej siedziba zarządu jest tam, gdzie był pierwszy największy zakład, a więc odbywało się to na zasadzie pewnej inercji;[31]

4) pojedyncze ośrodki z własnymi sieciami sprzedaży lub dobrze rozwiniętymi systemami dystrybucji. Są to głównie firmy branży artykułów FMCG (*Fast Moving Consumer Goods*), czyli szybko zbywalnych (Unilever, Procter & Gamble), w tym spożywczych (Sokołów, Kompania Piwowarska, Grupa Żywiec). Do tej grupy można również zaliczyć niektóre firmy innych branż, np. meblarskiej (Forte, Swarzędz). Lokalizacja tych ośrodków związana jest z rynkami zbytu, czyli firmy lokowane są w obrębie lub w pobliżu największych aglomeracji. Organizację ośrodków zarządzania w tym przypadku da się objaśnić klasycznymi teoriami lokalizacji. Przychody tej grupy to około 20% przychodów ogółem w sektorze przemysłowym;

5) pojedyncze duże ośrodki, powstałe przed 1989 rokiem (głównie po II wojnie światowej), obejmujące duże zakłady o różnorodnych branżach – chemicznej, elektromaszynowej, drzewno-papierniczej, w dużej części sprywatyzowane i zmodernizowane po 1989 roku (Fiat Auto Poland,

[31] Zjawisko rozdzielenia funkcji decyzyjnej i produkcyjnej obserwowano w Warszawie. W badaniach przeprowadzonych na zlecenie Urzędu m. st. Warszawy (Śleszyński 2007a) okazało się, że pewna część firm przemysłowych mających siedziby w Warszawie, a zatrudniających w sumie 50 i więcej osób ma zakłady zlokalizowane na terenie całego kraju.

http://rcin.org.pl

International Paper-Kwidzyn, Zakłady Azotowe Puławy, Zakłady Chemiczne Police, Kronopol Żary). Lokalizacja zarządu i fabryk jest ze sobą związana. Ponieważ firmy te powstały zazwyczaj w czasie intensywnego uprzemysłowienia Polski po II wojnie światowej, zatem zastosowanie mają tutaj klasyczne teorie lokalizacji przemysłu, związane z bazą surowcową, kosztami produkcji, itd. Przedsiębiorstwa tego typu osiągnęły 20% przychodów sektora przemysłowego;

6) pojedyncze ośrodki, powstałe w wyniku nowych inwestycji (*greenfield*), głównie poprzez napływ kapitału zagranicznego (firmy w branży motoryzacyjnej – Poznań, Tychy, Polkowice, Bielsko-Biała – Fiat-General Motors Powertrain Polska), ograniczające się do działalności w jednym miejscu. W dużym stopniu są to firmy eksportowe, których lokalizację da się objaśnić koncepcją centrów i peryferii lub międzynarodowego cyklu życia produktu (por. B. Domański i in. 2005, B. Domański i Gwosdz 2005). Przychody obejmują ostatnie 15% przychodów.

W wyniku opisanych procesów następowały istotne zmiany organizacji funkcji kontrolnych. Najbardziej charakterystyczne jest umocnienie pozycji Warszawy jako ośrodka zarządzania przemysłowego (tab. 10). Nastąpiło zwiększenie liczby zlokalizowanych siedzib zarządów w stolicy – z 36 do 54, a przychodów – z 11,7 do 20,2 mld zł, przy stopniowej tendencji rosnącej. Względny wzrost przychodów był przy tym wyższy, niż w przypadku liczby spółek, co trzeba odczytywać jako koncentrację zarządów większych firm. Ponadto w tym samym czasie na *Listach 500* szybko spadała liczba firm przemysłowych, a zatem pozycja Warszawy w zarządzaniu przemysłowym wzrosła w jeszcze większym stopniu, niż wynikałoby to z przytoczonych liczb.

Koncentracja zarządzania przemysłowego odbywała się kosztem pozostałych ośrodków metropolitalnych. Liczba firm analizowanego sektora (wraz z budownictwem, bez górnictwa i energetyki) spadła w tej kategorii w latach 1993-2004 z 94 do 53. Jak wskazują dodatkowe obliczenia, szczególny spadek dotyczył konurbacji katowickiej (z 43 spółek do 15), co związane było z restrukturyzacją wielu zakładów, zwłaszcza w sektorze hutniczym (wspomniana konsolidacja zakładów hutniczych i sprzedaż inwestorowi zagranicznemu, a w efekcie redukcja liczby zarządów spółek). Inne duże ośrodki na ogół również traciły siedziby największych firm. Dotyczyło to zwłaszcza Gdańska (spadek o 7), Krakowa i Lublina (o 4), Łodzi i Szczecina (o 2) oraz Wrocławia. Wzrost liczby zarządów nastąpił jedynie w Poznaniu (o 3). Wzrosły natomiast kontrolowane przychody, z 69,5 do 79,1 mld zł, ale nie był to wzrost tak wysoki, jak w przypadku całego sektora przemysłowego (ze 175,1 do 263,9 mld zł, czyli o połowę).

http://rcin.org.pl

Dotkliwy spadek liczby zarządów firm przemysłowych objął pozostałe obecne ośrodki wojewódzkie, gdzie liczba spółek spadła z 29 do zaledwie 11, przy czym jeszcze w 1999 roku było tam 25 podmiotów z *Listy 500*. Natomiast miasta powiatowe, zarówno grodzkie jak i ziemskie dosyć długo utrzymywały „stan posiadania", a do pewnego spadku doszło w drugiej połowie analizowanego okresu, jednak przy pewnym bezwzględnym wzroście wysokości przychodów. W najmniejszych miastach liczba siedzib zarządów została utrzymana, a na obszarach wiejskich znacznie wzrosła. Ten ostatni proces jest przejawem pewnej dekoncentracji przestrzennej przemysłu, głównie poprzez inwestycje *greenfield*, chociaż ze względu na małą liczbę firm, nie jest to zjawisko typowe.

W przypadku nowych lokalizacji, w tym inwestycji zagranicznych, istotna jest nie tylko restrukturyzacja w ramach dostosowania do gospodarki rynkowej, ale też pewna inercja związana z pełnieniem dotychczasowych funkcji kontrolnych w przemyśle. Ma to w naturalny sposób znaczenie w przypadku lokalizacji nowych przedsiębiorstw, zarówno dla istniejących zakładów (w postaci inwestycji kapitałowych, np. poprzez zakup akcji w ofercie publicznej lub niepublicznej), jak i inwestycji *greenfield*. W tym drugim przypadku ważna jest nie tyle tradycja przemysłowa danego ośrodka, ale również sieć dotychczas wytworzonych powiązań, przede wszystkim firm kooperujących z jednym lub wieloma producentami (dostawcy, odbiorcy, firmy konsultingowe). W ten sposób istniejące ośrodki powinny przyciągać kolejnych inwestorów, ale warunkiem jest nie tyle dotychczasowy potencjał przemysłowy, co raczej stopień rozwoju i brak obciążeń społecznych (zwłaszcza bezrobocie i patologie, wpływające na wizerunek i tzw. ogólny klimat inwestycyjny), co wynika zwykle ze stagnacji lub kryzysu gospodarczego. Stąd też alokacja kapitału zagranicznego, zwłaszcza w wymiarze inwestycji *greenfield* w aglomeracjach „sukcesu", czyli warszawskiej, poznańskiej i wrocławskiej (Domański B. 2000; Domański B. i in. 2000).

Głęboki spadek przemysłowych funkcji kontrolnych, który miał miejsce w części miast wojewódzkich, zarówno obecnych (Białystok, Szczecin, Łódź), jak i byłych (Nowy Sącz, Elbląg, Radom), mógł mieć przyczyny nie tylko strukturalne, wynikające z dostosowania gospodarczego. Przyśpieszenie procesów spadku liczby największych przedsiębiorstw miało miejsce zwłaszcza po 2000 roku, a więc wkrótce po zmianie podziału terytorialnego kraju (1999). O ile w przypadku byłych miast wojewódzkich można łatwo postawić hipotezę o spadku funkcji kontrolnych wraz ze spadkiem w hierarchii administracyjno-osadniczej, to sytuacja nowych miast wojewódzkich jest trudniejsza do objaśnienia. Obserwowane zmiany oznaczają bowiem, że uzyskanie wyższej rangi administracyjnej nie pomogło w utrzymaniu funkcji kontrolnych

http://rcin.org.pl

w przemyśle, a wręcz mogło ten proces przyśpieszyć. Być może przyczyną jest tu zbyt słaby potencjał gospodarczy, albo, jak sugerują B. Domański i in. (2000) – oderwanie komunikacyjne i pozostawanie w cieniu Warszawy.

Skarb Państwa posiada znaczące udziały w niektórych branżach przemysłowych (zwłaszcza w sektorze paliwowym), stąd też możliwe są dalsze prywatyzacje i zmiany struktury organizacyjnej. Przykładowo przyjęta w 2002 roku przez polski rząd *Strategia dla przemysłu naftowego w Polsce* zakłada restrukturyzację i prywatyzację sektora naftowego. W związku z tym w 2004 roku podjęto prace związane z konsolidacją tzw. rafinerii południowych (Jasło, Czechowice, Glimar w Gorlicach) oraz firmy wydobywczej Petrobaltic do Grupy Lotos. Ostatecznie operację zakończono w 2005 roku, a w efekcie zmniejszeniu uległa liczba dotychczasowych zarządów (wspólną siedzibą stał się Gdańsk, dotychczasowa lokalizacja zarządu Grupy Lotos).

5.4.4. ELEKTROENERGETYKA, ZAOPATRYWANIE W GAZ I WODĘ

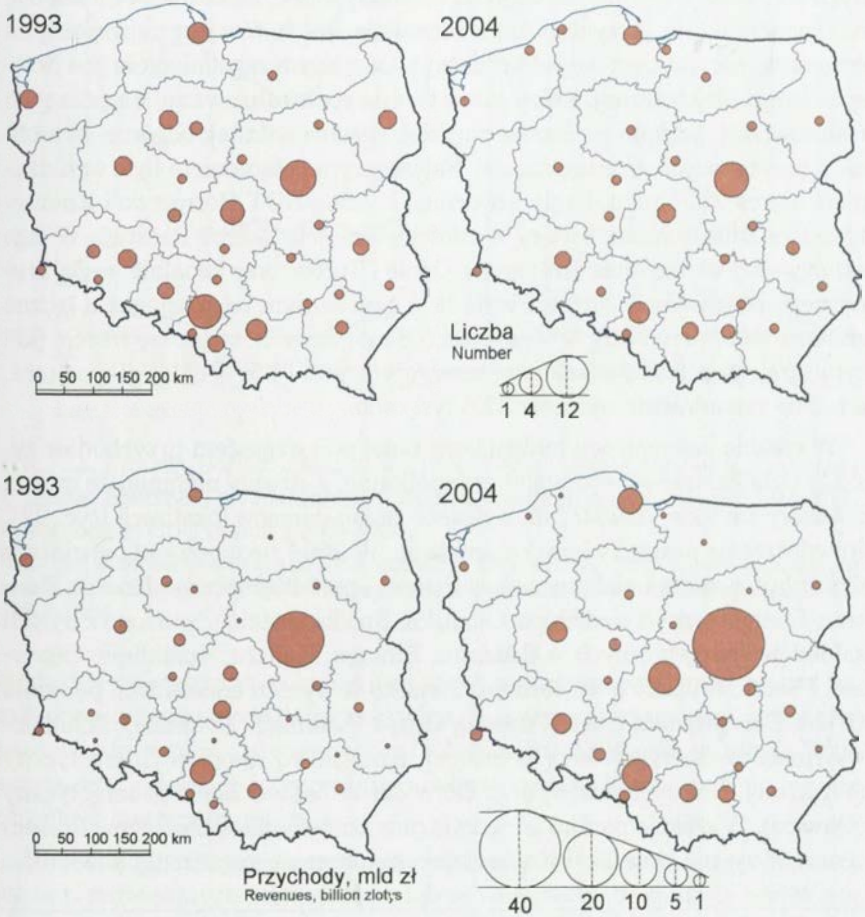
Sektor energetyczny dla potrzeb tego opracowania został zdefiniowany jako przedsiębiorstwa sekcji E (wytwarzanie i dystrybucja energii elektrycznej, wytwarzanie paliw gazowych; dystrybucja paliw gazowych w systemie sieciowym, produkcja i dystrybucja ciepła – pary wodnej i gorącej wody, pobór, uzdatnianie i rozprowadzanie wody) i części O (odprowadzanie i oczyszczanie

Tabela 11. Zmiany w koncentracji przedsiębiorstw sektora energetycznego według kategorii administracyjno-osadniczych w latach 1993, 1999 i 2004.

Kategoria administracyjno-osadnicza	1993			1999			2004		
	liczba	przychody		liczba	przychody		liczba	przychody	
		mld zł	%		mld zł	%		mld zł	%
Stolica	12	25,9	39,3	5	29,2	43,0	11	39,7	39,7
Pozostałe ośrodki metropolitalne	39	19,3	29,3	24	19,7	29,1	21	38,5	38,4
Pozostałe ośrodki wojewódzkie	19	6,3	9,6	8	3,5	5,2	7	6,4	6,4
Pozostałe ośrodki powiatowe grodzkie	13	6,7	10,2	12	7,7	11,3	11	9,5	9,5
Pozostałe miasta powiatowe	4	2,2	3,3	5	4,6	6,8	2	2,9	2,9
Pozostałe miasta	2	2,4	3,6	2	3,1	4,6	2	3,1	3,1
Pozostałe obszary	1	3,1	4,7	-	-	-	-	-	-
Razem	90	65,9	100,0	56	67,8	100,0	54	100,2	100,0
Udział w *Liście 500* (%)	18,0	13,8		11,2	12,7		10,8	13,4	

http://rcin.org.pl

ścieków, gospodarowanie odpadami), przy czym w latach 1993-2004 z tego ostatniego działu nie pochodził żaden podmiot spośród największych 500 firm w Polsce. Połączenie sekcji wynikało z faktu, że wiele firm działalność w zakresie dostarczania wody łączy równocześnie z odprowadzaniem ścieków, np. Miejskie Przedsiębiorstwo Wodociągów i Kanalizacji w Warszawie. W analizowanym okresie liczba przedsiębiorstw w sektorze elektroenergetyki oraz zaopatrywania w gaz i wodę spadła z 90 do 54 (tab. 11, ryc. 22), ale przychody znacznie wzrosły – z 65,9 do 100,2 mld zł (w cenach z 2004 roku). Tak więc



Ryc. 22. Rozmieszczenie siedzib przedsiębiorstw obecnych na *Listach 500* i ich przychodów w sektorze elektroenergetycznym w latach 1993 i 2004.

Changes in location indexes of the electrical power engineering sector companies from the *Top 500 List* according to administrative-settlement categories, 1993 and 2004.

http://rcin.org.pl

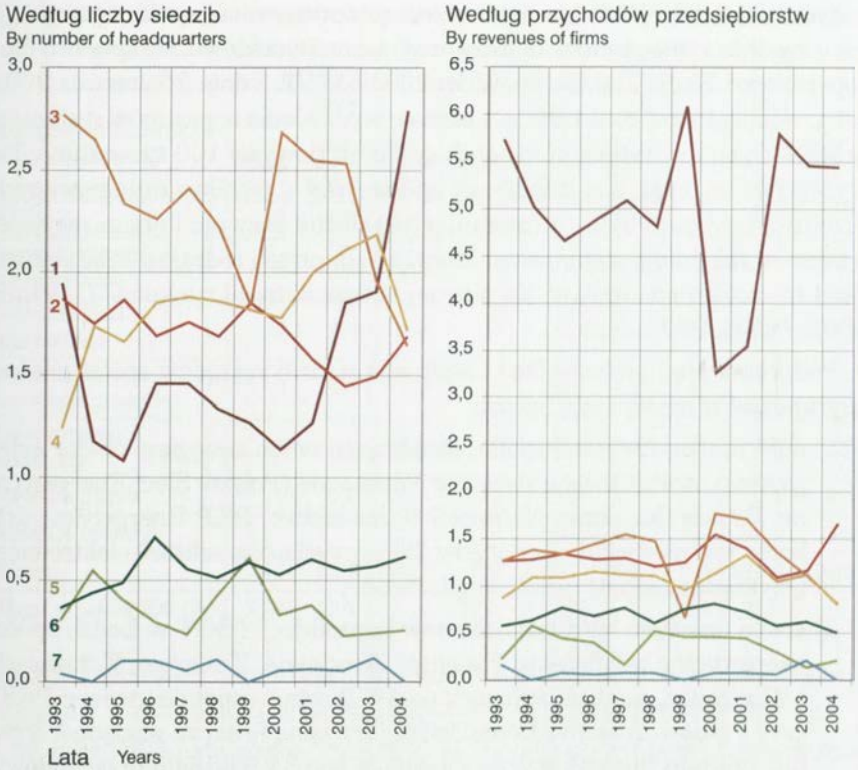
nastąpiła wyraźna koncentracja rynkowa. Dodatkowe obliczenia wskazują na to, że w 2004 roku stopień koncentracji rynkowej firm znajdujących się na *Listach 500* osiągnął 89,5%, z poziomu 79,5% w 1994 roku, a więc pogłębiła się i tak już istniejąca duża koncentracja. Łącznie w analizowanym sektorze, w 2004 roku 30 spółek osiągnęło przychody wyższe niż 1 mld zł.

Koncentracja rynkowa w sektorze energetycznym jest typowym zjawiskiem, gdyż wynika z technologii produkcji i przesyłu energii. W Polsce wytwarzanie energii jest oparte niemal wyłącznie (około 90%) na źródłach nieodnawialnych (głównie węgiel brunatny i kamienny, śladowe wykorzystanie innych surowców), stąd też, ze względu na efektywność, elektrownie muszą być odpowiednio duże (przykładowo elektrownia Bełchatów jest największą na świecie wykorzystującą węgiel brunatny). Odrębnym zagadnieniem jest przesył energii elektrycznej, który już w formie scentralizowanej na początku transformacji, pogłębił się jeszcze bardziej, głównie wskutek odgórnej konsolidacji państwowych przedsiębiorstw. Największym połączeniem było wydarzenie z marca 2004 roku, kiedy utworzono holding BOT Górnictwo i Energetyka z siedzibą w Łodzi, będący w całości własnością Skarbu Państwa. W jego skład weszły elektrownie Bełchatów, Opole i Turów, oraz kopalnie węgla brunatnego Bełchatów i Turów. Firma ta w tym samym roku osiągnęła łączne zbilansowane przychody w wysokości 6,8 mld złotych, stając się trzecią pod tym względem firmą w sektorze energetycznym i 15. w całej gospodarce, a łączne zatrudnienie wyniosło 32,6 tys. osób.

W efekcie koncentracji funkcji kontrolnej pod względem przychodów zyskały pozawarszawskie ośrodki metropolitalne, a straciły najmniejsze miasta i obszary wiejskie, co widać na wykresie zmian ilorazów lokalizacji (ryc. 22). Równocześnie nastąpiły inne konsolidacje. W 2004 roku powstał największy dystrybutor energii elektrycznej w Polsce – przedsiębiorstwo Energa Koncern Energetyczny z siedzibą w Gdańsku. Spółka została utworzona z byłych zakładów energetycznych w Gdańsku, Elblągu, Kaliszu, Koszalinie, Olsztynie, Płocku, Słupsku oraz Toruniu. Ponadto w wyniku konsolidacji powstała Grupa Energetyczna Enea (Poznań), Grupa Vattenfall (Katowice), Południowy Koncern Energetyczny (Katowice), EnergiaPro Koncern Energetyczny (Wrocław), Enion (Kraków) oraz Górnośląski Zakład Elektroenergetyczny (Gliwice). W efekcie poziom koncentracji w porównaniu z dłuższym okresem znacząco się nie zmienił.[32] Najbardziej straciły mniejsze ośrodki powiatowe

[32] Dyskusje dotyczące dalszej koncentracji rynkowej trwają nadal. Przykładowo w 2007 roku wykrystalizował się ostatecznie pomysł utworzenia Polskiej Grupy Energetycznej, w skład którego miałby wejść docelowo PSE, BOT, elektrownie Dolna Odra oraz kilku mniejszych spółek dystrybucyjnych (Łakoma 2007), w czerwcu 2007 roku wdrożenie tych koncepcji było zaawansowane.

http://rcin.org.pl



Ryc. 23. Zmiany ilorazów lokalizacji przedsiębiorstw sektora elektroenergetycznego obecnych na *Listach 500* według kategorii ośrodków administracyjno-osadniczych w latach 1993-2004.

Changes in location indexes of the companies from the electrical power engineering sector present in the *Top 500 List* according to administrative-settlement categories, 1993-2004.

grodzkie i wojewódzkie, w których główne siedziby zostały zlikwidowane i zamienione zwykle na oddziały regionalne. Jest charakterystyczne, że w przypadku liczby spółek, najwyższy iloraz lokalizacji w 2004 roku osiągnęła Warszawa, która dziesięć lat wcześniej miała te wskaźniki na poziomie innych ośrodków metropolitalnych.

W wyniku opisanych procesów konsolidacji największe firmy są zlokalizowane w największych metropoliach lub w Warszawie. W stolicy siedzibę ma największa polska spółka energetyczna – Polskie Sieci Elektroenergetyczne (16,1 mld zł przychodów w 2004 roku – 4. miejsce wśród wszystkich firm, 1,0 tys. zatrudnionych osób), a także spółki gazowe: Polskie Górnictwo Naftowe i Gazownictwo (w dużej części zajmujące się też wydobyciem gazu, por.

http://rcin.org.pl

podrozdział 5.3.2). W Polsce jest konieczne dostosowanie rynku dystrybucji gazu zgodnie z przepisami unijnymi, zwłaszcza Dyrektywą Parlamentu Europejskiego i Rady Unii Europejskiej 2003/55/WE z dnia 26 czerwca 2003 roku, według której konieczne jest prawne wydzielenie operatorów systemów przesyłowych dystrybucyjnych obsługujących powyżej 100 tys. odbiorców. Dyrektywa wymaga, aby działalność operatorska w pionowo zintegrowanych przedsiębiorstwach była „co najmniej niezależna prawnie i organizacyjnie, a także w zakresie podejmowania decyzji" od innych rodzajów działalności. Stąd też należy spodziewać się pewnej dekoncentracji rynkowej (Luchter 2001; *Polska 2005...* 2005).

Podsumowując, poszczególne lokalizacje siedzib zarządów spółek można pogrupować w następujący sposób:

1) duże monopolistyczne spółki, obejmujące swym zasięgiem obszar całego kraju, zlokalizowane zwykle w Warszawie (Polskie Sieci Energetyczne, Polskie Górnictwo Naftowe i Gazownictwo, PKP Energetyka). Ich liczba jest niewielka, ale dotyczy 25% przychodów sektora elektroenergetyki oraz zaopatrywania w gaz i wodę;
2) spółki powstałe wskutek procesów konsolidacji (BOT w Łodzi, spółki energetyczne w Gdańsku, Poznaniu, Wrocławiu, Krakowie, Katowicach i Warszawie, a także istniejący od 1970 roku zespół elektrowni PAK, czyli Pątnów-Adamów-Konin, który jest jedną firmą ze względów organizacyjno-technologicznych). Obejmują one 35% udziału przychodów;
3) przedsiębiorstwa produkujące i dystrybuujące energię, gaz i wodę, dotychczas nieskonsolidowane, położone zwykle w mniejszych ośrodkach, obsługujące często lokalny rynek (np. jedno miasto – Warszawę), rzadziej region (dystrybucja gazu, np. w obszarze jednego województwa). Obejmują one pozostałe 40% przychodów.

5.4.5. HANDEL

Firmy w sektorze handlowym były w 2004 roku drugą pod względem liczebności grupą, podczas gdy jeszcze w roku 1993 było ich mniej, niż spółek energetycznych. Ich liczba wzrosła bowiem z 77 do 148, przesuwając pozycję firm handlowych na drugie miejsce po przemyśle. W tym samym czasie przychody sektora z całej *Listy 500* wzrosły z 83,7 aż do 171,8 mld zł, czyli z 17,5 do 22,9% (tab. 12, ryc. 24). Ponieważ wzrost liczby, jak i przychodów był podobny (około dwukrotny), można wstępnie sądzić, że proces koncentracji wśród największych firm był podobny wśród wszystkich spółek. Nie jest to jednak prawda, gdyż wśród tych firm postępowały nie tylko zmiany polegające na wzroście i konsolidacji rynkowej, związanej m.in. z ekspansją

http://rcin.org.pl

Tabela 12. Zmiany w koncentracji przedsiębiorstw sektora handlowego według kategorii administracyjno-osadniczych w latach 1993, 1999 i 2004.

Kategoriaadministracyjno-osadnicza	1993			1999			2004		
	liczba	przychody		liczba	przychody		liczba	przychody	
		mld zł	%		mld zł	%		mld zł	%
Stolica	42	68,6	82,0	43	49,9	57,5	60	79,8	46,5
Pozostałe ośrodki metropolitalne	25	11,8	14,2	38	30,3	34,9	51	65,0	37,9
Pozostałe ośrodki wojewódzkie	5	1,6	1,9	10	3,2	3,7	15	11,5	6,7
Pozostałe ośrodki powiatowe grodzkie	2	0,8	1,0	4	1,6	1,8	11	7,8	4,5
Pozostałe miasta powiatowe	2	0,6	0,7	2	0,7	0,8	9	6,3	3,6
Pozostałe miasta	1	0,2	0,3	1	0,3	0,4	1	0,9	0,5
Pozostałe obszary	-	-	-	1	0,8	1,0	1	0,4	0,2
Razem	77	83,7	100,0	99	86,7	100,0	148	171,8	100,0
Udział w *Liście 500* (%)	15,4	17,5		19,8	16,3		29,6	22,9	

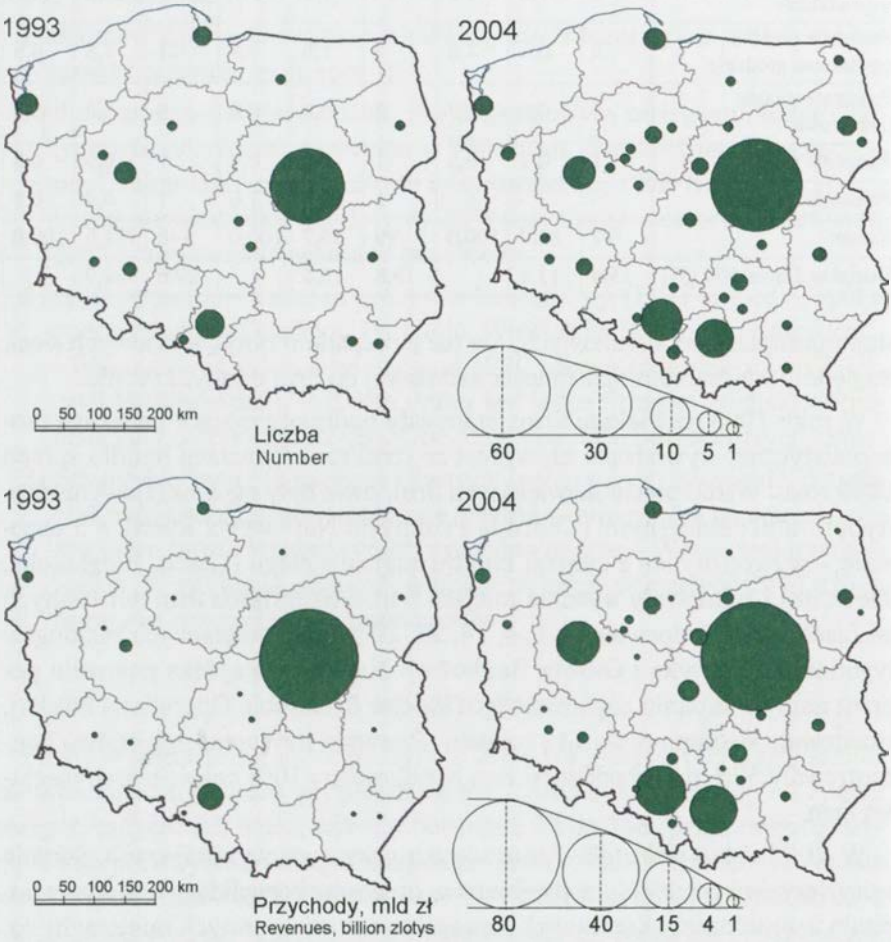
zagranicznych sieci handlowych, ale też z rozpadem dotychczasowych sieci, względnie włączaniem działalności handlowej do firm o innym profilu.

W roku 1993 największe firmy stanowiły podmioty mające przewagę monopolistyczną, wywodzące się wprost ze struktur organizacji handlu sprzed 1989 roku. Wśród pięciu największych firm, dwie były ogólnokrajowymi dystrybutorami detalicznymi (Centrala Przemysłu Naftowego, Ruch), a 3 pozostałe – wywodziły się z central handlu zagranicznego (Ciech, Węglokoks, Elektrim) i zajmowały wysokie miejsca wśród wszystkich firm notowanych na *Listach 500* (odpowiednio 1, 4, 14, 22, 29 według połączonych rankingów tygodników Polityka i Gazeta Bankowa). Największa spółka powstała poprzez napływ kapitału zagranicznego (Procter & Gamble Operations Polska), znajdowała się dopiero na 112 miejscu. Pierwsze trzy przedsiębiorstwa koncentrowały 53% przychodów sektora handlowego i 10% największych pięciuset firm.

W 2004 roku, wskutek różnorodnych przyczyn, wynikających głównie z prywatyzacji polskich przedsiębiorstw, procesów konsolidacji i napływu kapitału zagranicznego (opisanych szczegółowo w wielu innych miejscach, np. Pokorska, Maleszyk 2002, a w literaturze geograficznej m.in. Taylor 2000, 2001; Nowosielska 2001), sytuacja była zupełnie odmienna i bardzo złożona. Biorąc pod uwagę strukturę organizacyjną i sposób powstania, przedsiębiorstwa handlowe można pogrupować w następujący sposób:

http://rcin.org.pl

1) spółki kontrolowane w Polsce przez kapitał zagraniczny, będące oddziałami korporacji międzynarodowych, o zasięgu głównie ogólnokrajowym, posiadające zwykle tylko sieci hiper- i supermarketów (Tesco Polska, Jeronimo Martins Dystrybucja, Carrefour Polska, Auchan Polska, Ahold Polska, Géant Polska), a znacznie rzadziej towarzyszące im lub odrębne wyspecjalizowane sieci sprzedaży innych produktów (Metro AG), które wykształciły się od połowy lat 1990. Siedziby zarządów zlokalizowane były głównie w Warszawie (a także w Krakowie i Poznaniu), a w 2004 roku koncentrowały 30% przychodów;



Ryc. 24. Rozmieszczenie siedzib przedsiębiorstw obecnych na *Listach 500* i ich przychodów w sektorze handlowym latach 1993 i 2004.

Distribution of the headquarters with regard to companies from the *Top 500 List*, as well as distribution of their revenues in the retail sector, 1993 and 2004.

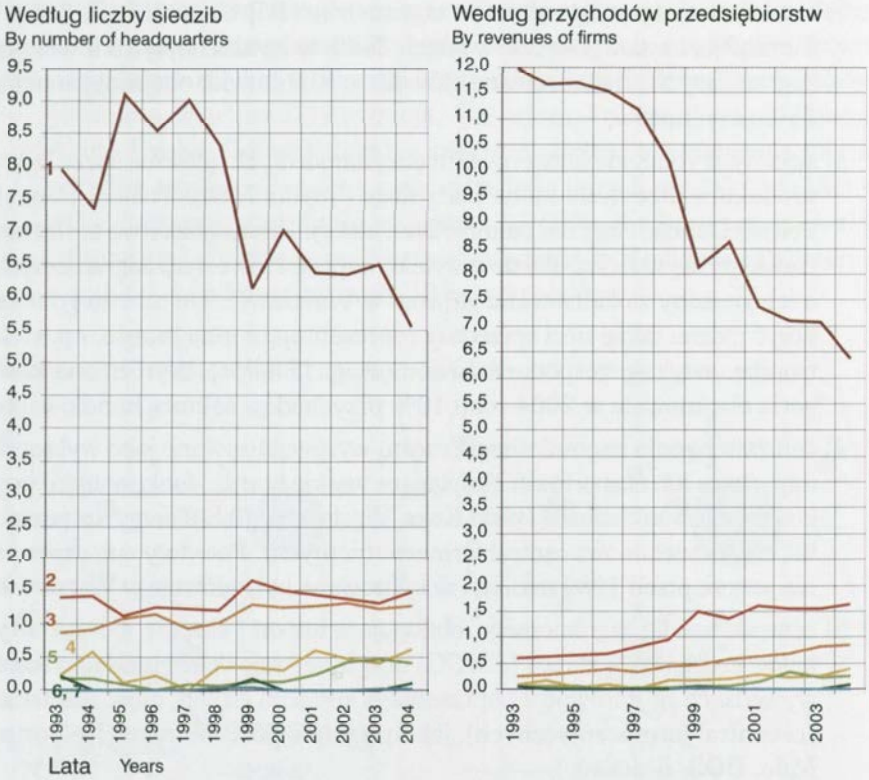
http://rcin.org.pl

2) sieci sprzedaży paliw, głównie zagraniczne (BP, Grupa Shell, Statoil, Slovnaft), również powstałe w latach 1990. w wyniki napływu inwestycji zagranicznych, zlokalizowane głównie w Warszawie, obejmujące około 15% przychodów;
3) sieci dystrybucyjne koncernów międzynarodowych, głównie sprzedawcy produktów przemysłu motoryzacyjnego (Toyota Motor Poland, Renault Polska, DaimlerChrysler Automotive Polska). Przedsiębiorstwa te również rozwinęły się w latach 1990. w wyniku napływu inwestycji zagranicznych, a ich siedziby zlokalizowano głównie w Warszawie. Do tej kategorii zaliczyć można także sieci sprzedaży reprezentujące inne branże, np. elektronikę, artykuły gospodarstwa domowego (Philips). Wyróżniona kategoria obejmowała w 2004 roku 10% przychodów sektora handlowego;
4) centrale handlu zagranicznego, często wyspecjalizowane jako wyłącznie importowe lub eksportowe, obsługujące wąskie branże, funkcjonujące przy konkretnych zakładach (Polski Koks, Węglokoks, J&S Energy, Impexmetal, część działalności central farmaceutycznych). Powstały one przeważnie jeszcze przed 1989 rokiem i zlokalizowane były głównie w Warszawie;
5) centrale handlu zagranicznego, obsługujące import i eksport, głównie artykułów szybko zbywalnych (*FMCG*) oraz inne krajowe centrale handlowe, wywodzące się zarówno z poprzedniego systemu (Ruch, część działalności central farmaceutycznych), jak i powstałe po 1989 roku (Kolporter, Milo, BOS, Eldorado).

Równocześnie trzeba wspomnieć o przekształceniach strukturalnych, prowadzących do integracji działalności. Najważniejszym przykładem jest tutaj połączenie Petrochemii Płock z Centralą Produktów Naftowych, w wyniku którego działalność stricte handlowa od 2000 roku jest klasyfikowana w sekcji D (przetwórstwo przemysłowe). Dało to znaczące dodatkowe przychody dla kategorii powiatowych miast grodzkich w sektorze przemysłowym, natomiast z punktu widzenia Warszawy przystopowało na krótko rysujący się proces koncentracji przychodów (ryc. 25).

W okresie transformacji miały miejsce zarówno procesy konsolidacji, jak i podziału. Początkowo nastąpił proces rozpadu sieci handlu detalicznego. Jeszcze w 1993 roku na *Listach 500* znajdowało się kilka przedsiębiorstw, powstałych w wyniku podziału Powszechnej Spółdzielni Spożywców Społem, założonej jeszcze przed I wojną światową, a upaństwowionej w latach 1970. Obsługiwały one zazwyczaj obszary związane z większymi miastami (Białystok, Poznań, Bydgoszcz, Katowice, Rzeszów) lub nawet dzielnice Warszawy (Żoliborz i Praga Południe). Z czasem i one uległy likwidacji, względnie znacznemu osłabieniu. Obecnie działa Krajowy Związek Rewizyjny Spółdzielni Spożywców „Społem", zrzeszający spółdzielnie spożywców.

http://rcin.org.pl



Ryc. 25. Zmiany ilorazów lokalizacji przedsiębiorstw sektora handlowego obecnych na *Listach 500* według kategorii ośrodków administracyjno-osadniczych w latach 1993-2004.

Changes in location indexes of the retail sector companies present in the *Top 500 List* according to administrative-settlement categories, 1993-2004.

Osobnym zagadnieniem stało się wkroczenie zagranicznych sieci handlowych. Pierwsze inwestycje związane były z niemieckim Hitem i otwarciem obiektu na warszawskim Bemowie w 1995 roku. W roku 2004 zagraniczne sieci handlowe były jednymi z największych podmiotów na rynku i w dużym stopniu przyczyniły się do koncentracji sprzedaży detalicznej, nie tylko poprzez udział własny, ale też wymuszając na rodzimym handlu koncentrację rynkową. Polegała ona na systemie franczyzy i budowie sieci regionalnych (Pokorska, Maleszyk 2002).

Opisane procesy koncentracji i dekoncentracji przestrzennej znalazły swe odzwierciedlenie w analizie zmian ilorazów lokalizacji (ryc. 24). Zwraca uwagę niezwykle silna koncentracja w stolicy na początku badanego okresu (wartość ilorazu lokalizacji w przypadku liczby przedsiębiorstw wyniosła 8, a dla

http://rcin.org.pl

przychodów – 12), która ulegała dość szybkiemu osłabieniu, do poziomu poniżej 6,5 (co i tak jest wartością wysoką). Na osłabienie to nie miał dużego wpływu rozwój zagranicznych sieci handlowych, jedynie pozycja Warszawy ulegała powolniejszemu spadkowi. W efekcie udział Warszawy w wartościach bezwzględnych wzrósł z 68,6 do 79,8 mld zł, ale według udziałów procentowych spadł z 82,0 do 46,5%.

W tym samym okresie znacząco wzrosła koncentracja w pozostałych ośrodkach metropolitalnych (zwłaszcza w Krakowie i Poznaniu, gdzie suma przychodów tylko w tym ostatnim wzrosła 10-krotnie). Wyraziło się to niemal trzykrotnym wzrostem ilorazu lokalizacji, z wartości 0,5 do 1,6. Wzrost dotyczył także pozostałych stolic województw, ale wartość ilorazu nie przekroczyła 1. Iloraz lokalizacji w stosunku do ośrodka stołecznego pozostawał tutaj na odległym, znacznie niższym poziomie.

Podstawowe zmiany odbywały się wśród najwyższych szczebli hierarchii administracyjno-osadniczej, tj. ośrodków o statusie co najmniej wojewódzkim. O ile w 1993 roku na te zespoły miejskie przypadało 98% wartości przychodów, to w roku 2004 udział ten spadł tylko do 91%. Na wynikającej stąd siedmioprocentowej różnicy zyskały miasta powiatowe, zarówno grodzkie, jak i ziemskie.

5.4.6. KOMUNIKACJA

Sektor komunikacyjny stanowi niewielki zbiór przedsiębiorstw obecnych na *Listach 500,* ale jego wydzielenie było podyktowane znacznie większym udziałem przychodów z działalności, niż wynikałoby to z liczby jednostek. Analiza zmian liczby i przychodów przedsiębiorstw sektora komunikacyjnego (w skład którego weszły spółki transportowe i telekomunikacyjne), wskazuje na niezwykle silną koncentrację w ośrodku stołecznym, zarówno na początku, jak i na końcu badanego okresu. Udział ten zwiększył się z 80,5% do 91,4%, przy czym liczba podmiotów wzrosła dwukrotnie, z 9 do 18 (tab. 13). Poza Warszawą obecność siedzib zarządów firm komunikacyjnych odnotowano jeszcze w pozostałych ośrodkach metropolitalnych oraz w dwóch innych miastach. Te ostatnie miały jednak marginalne znaczenie.

Liczba firm komunikacyjnych na *Listach 500* w latach 1993-2004 dwukrotnie spadła, ale równocześnie dwukrotnie wzrosły przychody tego sektora. W tym czasie udział firm komunikacyjnych wśród wszystkich firm zwiększył się nieznacznie – poniżej 1 punktu procentowego. Oznacza to koncentrację przychodów największych spółek. Największa firma – Telekomunikacja Polska, osiągnęła w 2004 roku przychody w wysokości 18,6 mld zł, co dało 2. miejsce w kraju wśród wszystkich przedsiębiorstw. Dodatkowe obliczenia wskazują na to, że koncentracja rynkowa 24 spółek z *Listy 500* osiągnęła aż 95,6%. Biorąc pod uwagę wcześniejsze obserwacje dotyczące skupienia firm

http://rcin.org.pl

Tabela 13. Zmiany w koncentracji przedsiębiorstw sektora komunikacyjnego według kategorii administracyjno-osadniczych w latach 1993, 1999 i 2004.

Kategoria administracyjno-osadnicza	1993			1999			2004		
	liczba	przychody		liczba	przychody		liczba	przychody	
		mld zł	%		mld zł	%		mld zł	%
Stolica	9	33,1	80,5	9	44,1	91,4	18	66,9	95,8
Pozostałe ośrodki metropolitalne	7	7,0	17,1	5	2,3	4,7	4	1,9	2,7
Pozostałe ośrodki wojewódzkie	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pozostałe ośrodki powiatowe grodzkie	1	0,6	1,5	1	0,6	1,3	1	0,6	0,9
Pozostałe miasta powiatowe	1	0,4	0,9	3	1,2	2,5	1	0,4	0,6
Pozostałe miasta	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pozostałe obszary	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Razem	18	41,1	100,0	18	48,2	100,0	24	69,8	100,0
Udział w *Liście 500* (%)	3,6	8,6		3,6	9,1		4,8	9,3	

w Warszawie można sądzić, że niemal całość funkcji kontrolnej transportu i łączności jest podporządkowana ośrodkowi stołecznemu.

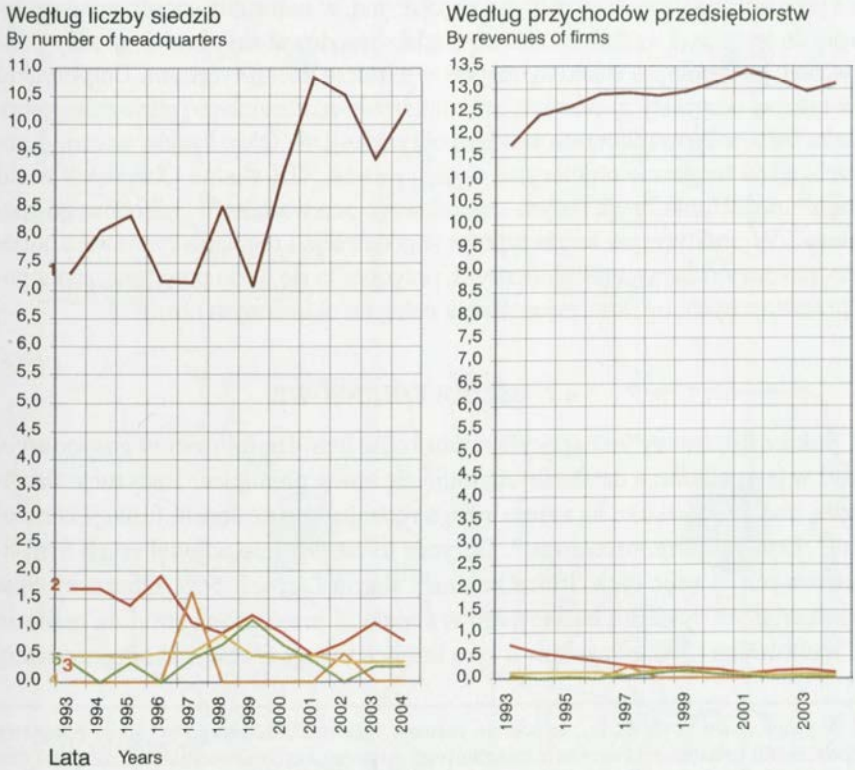
Zarówno w 1993, jak i 2004 roku, największe firmy komunikacyjne były faktycznymi monopolistami. Działo się tak pomimo prywatyzacji (Telekomunikacja Polska) lub odgórnych zabiegów deregulacyjnych. Przykładowo powstanie spółek powstałych z podziału Polskich Kolei Państwowych, w wyniku rządowego programu restrukturyzacji transportu kolejowego, przyczyniło się jedynie do demonopolizacji przewozów towarowych. W zakresie transportu pasażerskiego podtrzymany został faktyczny monopol przestrzenny (Taylor, Ciechański 2005). Demonopolizacja nastąpiła natomiast w przewozach lotniczych, wskutek wymogów antykonkurencyjnych związanych z wejściem Polski do Unii Europejskiej, jakkolwiek w ostatnim roku analizy (2004) była jeszcze słabo zaznaczona. Przykładowo udział pasażerów przewoźników niskokosztowych (*LCC – Low-Cost Carrier*) w 2004 roku we wszystkich portach lotniczych wynosił tylko 13%. Dekoncentracji siedzib spółek i kontrolowanych przychodów należy spodziewać się zatem w kolejnych latach, wraz z demonopolizacją rynku przewozów po wejściu Polski do Unii Europejskiej (zob. np. Czyczuła i in. 2005).

Odmienna sytuacja, ale prowadząca do podobnych skutków przestrzennych miała miejsce w sektorze łącznościowym. Utrzymany został monopol Poczty Polskiej, a firmy świadczące usługi kurierskie zostały zlokalizowane

http://rcin.org.pl

w Warszawie (największa z nich – DHL Express osiągnęła w 2004 roku przychody w wysokości 9% Poczty Polskiej). Wspomniana prywatyzacja Telekomunikacji Polskiej i odgórne zabiegi deregulacyjne spowodowały początkowo rozwój operatorów telefonii stacjonarnej. Jednak ze względu na szereg czynników, z których najważniejsze to posiadanie przez Telekomunikację Polską większości infrastruktury przesyłowej oraz schyłkowość technologii stacjonarnej, pozostałe firmy nie zagroziły jej dotychczasowej pozycji monopolistycznej.

Faktyczna dekoncentracja nastąpiła natomiast w telefonii komórkowej, gdzie w 2004 roku działało trzech dużych operatorów (Polska Telefonia Cyfrowa, Polkomtel, PTK Centertel), których łączne przychody ze sprzedaży (18,0 mld zł) były porównywalne z przychodami głównego operatora telefonii stacjonarnej. Ich siedziby zlokalizowano w Warszawie, tak więc powstanie



Ryc. 26. Zmiany ilorazów lokalizacji przedsiębiorstw sektora komunikacyjnego obecnych na *Listach 500* według kategorii ośrodków administracyjno-osadniczych w latach 1993-2004.

Changes in location indexes of the transport and communication sector companies present in the *Top 500 List* according to administrative-settlement categories, 1993-2004.

http://rcin.org.pl

nowego rynku konsumenckiego spowodowało głównie wzrost koncentracji funkcji kontrolnej w Warszawie.

W sumie w sektorze komunikacji nastąpiło pogłębienie koncentracji przestrzennej funkcji kontrolnej, co odzwierciedliło się w wartościach ilorazów lokalizacji (ryc. 26). W roku 2004 aż 15 największych spółek komunikacyjnych miało siedziby w Warszawie, 16. zlokalizowana była w Płocku (Przedsiębiorstwo Eksploatacji Rurociągów Naftowych Przyjaźń, obsługujące zakład petrochemiczny będący częścią PKN Orlen).

Koncentracja funkcji kontrolnej w komunikacji jest związana ze specyfiką tego sektora w gospodarce. Rozbudowane regulacje ekonomiczne, według W. Rydzykowskiego (za Taylorem, Ciechańskim 2005, s. 140) miały, w przypadku transportu, „*zapobiegać praktykom monopolistycznym i zwiększać szanse konkurencji wewnątrz- i międzygałęziowych*". Silniejsze powiązanie tego działu z prowadzoną przez rząd polityką regulacyjną, w naturalny sposób przyczyniało się do lokalizacji siedzib spółek tam, gdzie znajdował się ośrodek władzy państwowej, podobnie jak miało to miejsce w sektorze energetycznym. Dotyczyło to nie tylko w oczywisty sposób systemu nakazowo-rozdzielczego (gdzie cała gospodarka była podporządkowana władzy politycznej), ale także krajów wolnorynkowych, gdzie tendencje regulacyjne sięgają jeszcze XIX wieku. Obecnie w wielu krajach nadal funkcjonuje pojęcie „narodowego przewoźnika" i „narodowego operatora". W praktyce, jak każda typowa koncentracja i regulacja rynkowa o odpowiednio dużym zasięgu geograficznym, przyczyniło się to do powstania monopoli przestrzennych, np. koncesjonowania usług na określonym obszarze.

5.4.7. USŁUGI FINANSOWE

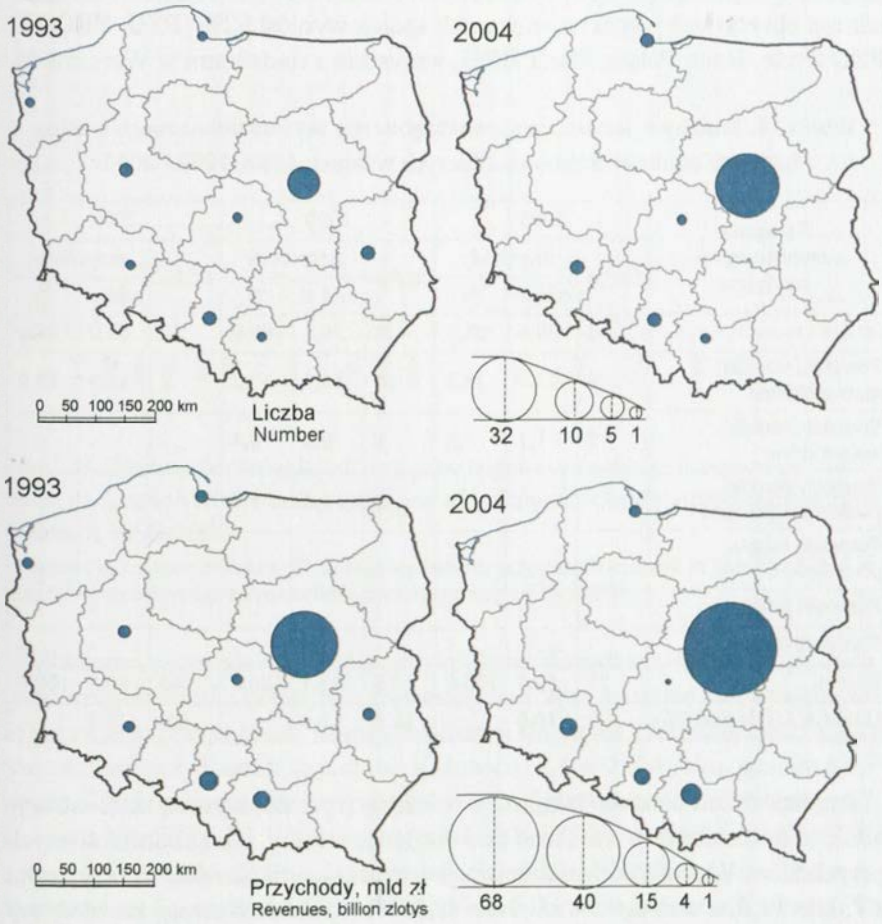
Sektor finansowy jest specyficznym rodzajem działalności w gospodarce, gdyż w jego obszarze działania znajduje się obieg pieniądza. Instytucje finansowe, zwłaszcza banki, są zatem swego rodzaju „kontrolerem funkcji kontrolnej", czyli „superkontrolerem". Dotyczy to szczególnie największych firm finansowych, a więc tych, które znalazły się na *Listach 500*. Obszerny opis przekształceń systemu bankowego w aspekcie przestrzennym dała ostatnio J. Weltrowska (2003)[33], zatem w tym miejscu uwaga zostanie skoncentrowana

[33] W pracy dowodzi się m. in., że poziom rozwoju systemu bankowego był silnie związany z procesami urbanizacji (w sensie osiągniętego poziomu zurbanizowania) i funkcjami dużych miast. W okresie 1989-2002 ukształtowało się 7 najsilniejszych centrów: Warszawa, Poznań, Gdańsk, Wrocław, Łódź, Katowice i Lublin. Obserwowano silną dywersyfikację stopnia rozwoju systemu bankowego w obrębie województw wynikającą z ich anizotropowości (rozumianej w pracy jako zróżnicowanie) oraz rozwoju społeczno-gospodarczego. Ponadto centra bankowe ukształtowane w 1990 roku, powstałe w wyniku podziału banku centralnego, wzmocniły swoją pozycję. Wyróżniono też kilka typów sieci bankowych w zależności od stopnia wykształcenia i relacji w strukturze organizacyjnej (centrala-oddziały-placówki).

http://rcin.org.pl

jedynie na głównym przedmiocie badań, czyli relacjach pomiędzy lokalizacją spółek finansowych, a stopniami hierarchii administracyjno-osadniczej.

Zbiór podmiotów finansowych na *Listach 500* był nieliczny, gdyż w 1993 roku odnotowano na nich 21, a w 2004 roku 40 przedsiębiorstw (ryc. 27). Agregacja danych do siedmiu wyróżnionych stopni hierarchicznych wyraźnie wskazuje, że tylko w dwóch spośród z nich miała miejsce koncentracja siedzib firm. Co interesujące, w 1993 roku istniały dwie instytucje finansowe wśród pozostałych ośrodków wojewódzkich (obydwa w Lublinie) a w 1999 – w jednym pozostałym wojewódzkim (Lublin) i dwóch powiatowych grodzkich (Radom



Ryc. 27. Rozmieszczenie siedzib przedsiębiorstw obecnych na *Listach 500* i ich przychodów w sektorze finansowym w latach 1993 i 2004.

Distribution of headquarters of companies present in the *Top 500 List* as well as their revenues in the financial sector, 1993 and 2004.

http://rcin.org.pl

i Legnica). Tymczasem w 2004 roku nie odnajdujemy w tych kategoriach żadnej głównej siedziby większej spółki finansowej.

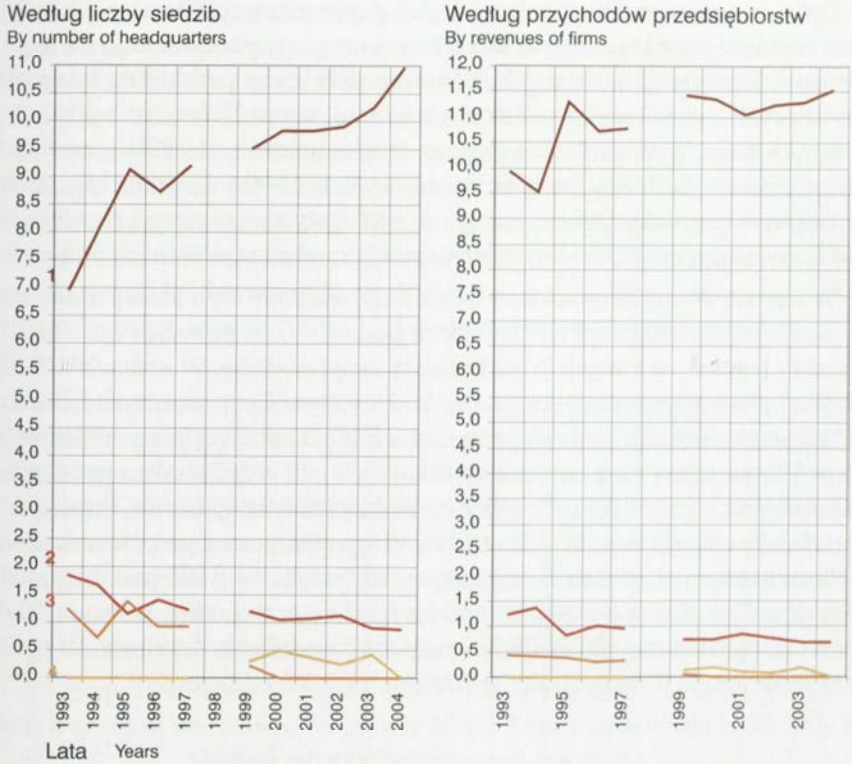
W analizowanym okresie silnie wzrosła koncentracja w ośrodku stołecznym (z 68,0 do 84,1%, tab. 14), przy obserwowanym ogólnym wzroście przychodów (z 35,6 do 68,0 mld zł). W tym czasie liczba firm wzrosła niemal dwukrotnie. Mogło by to oznaczać dekoncentrację rynkową przychodów. Tak też wskazują dodatkowe obliczenia. Pierwsze pięć firm w 1993 roku (PKO BP, PZU, Bank Handlowy, Bank Śląski, PZU Życie, wszystkie poza jednym – katowickim Bankiem Śląskim, zlokalizowane w Warszawie) koncentrowało 62% przychodów przedsiębiorstw finansowych z *Listy 500*. W roku 2004 wskaźnik ten dla również pięciu największych spółek wyniósł 52% (PZU, PKO BP, PZU Życie, Bank Pekao, Bank BPH, wszystkie z siedzibami w Warszawie).

Tabela 14. Zmiany w koncentracji przedsiębiorstw sektora finansowego według kategorii administracyjno-osadniczych w latach 1993, 1999 i 2004.

Kategoria administracyjno-osadnicza	1993			1999			2004		
	liczba	przychody		liczba	przychody		liczba	przychody	
		mld zł	%		mld zł	%		mld zł	%
Stolica	10	35,6	68,0	39	74,7	80,9	32	68,0	84,1
Pozostałe ośrodki metropolitalne	9	15,0	28,6	16	15,9	17,2	8	12,9	15,9
Pozostałe ośrodki wojewódzkie	2	1,7	3,3	1	0,3	0,4	-	-	-
Pozostałe ośrodki powiatowe grodzkie	-	-	-	2	1,5	1,6	-	-	-
Pozostałe miasta powiatowe	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pozostałe miasta	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pozostałe obszary	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Razem	21	52,4	100,0	58	92,4	100,0	40	80,8	100,0
Udział w *Liście 500* (%)	4,2	10,9		11,6	17,4		8,0	10,8	

Analiza zmian ilorazów lokalizacji pokazuje (ryc. 28) wysoką koncentrację w ośrodku stołecznym, zarówno pod względem liczby, jak i skumulowanych przychodów. Wartość ilorazu lokalizacji wzrosła w tym pierwszym przypadku z 7,0 do 11,0, a w drugim – z 9,9 do 11,5. Warto zwrócić uwagę na silniejszy wzrost koncentracji liczby spółek przy słabszej dynamice przychodów, a w rezultacie osiągnięcie zbliżonych wartości ilorazów lokalizacji. Pierwsze spostrzeżenie dowodzi silnej pozycji Warszawy jako ośrodka wzrostowego dla przedsiębiorstw sektora finansowego.

http://rcin.org.pl



Ryc. 28. Zmiany ilorazów lokalizacji przedsiębiorstw sektora finansowego obecnych na *Listach 500* według kategorii ośrodków administracyjno-osadniczych w latach 1993-2004.

Changes in location indexes of the financial sector companies present in the *Top 500 List* according to administrative-settlement categories, 1993-2004.

Warszawa pozostaje dominującym ośrodkiem zarządzania finansowego, natomiast kolejne ośrodki pełnią znacznie mniejszą rolę w systemie finansowym, niż to się zwykło przyjmować. Ilorazy lokalizacji dla miast z bardziej znaczącymi wartościami przychodów to jedynie Katowice (4,4 w 2004 roku, spadek z 8,7 w roku 1993; obliczenia bez uwzględnienia strefy zewnętrznej, w tym przypadku iloraz lokalizacji dla Warszawy w roku 2004 i 1993 wyniósłby 18,9 i 17,0), a następnie Kraków (2,8 i 3,3) i Wrocław (2,4 i 2,0). Marginalną rolę odgrywają natomiast Gdańsk i Łódź, ze wskaźnikami ilorazów lokalizacji poniżej lub w okolicy jedności. Natomiast Poznań utracił siedziby większych banków w 2001 roku i obecnie na „mapie finansowej Polski" nie odgrywa takiego znaczenia, jak w pierwszej dekadzie transformacji, przecząc tym samym empirycznie obiegowym opiniom o „drugim ośrodku finansowym Polski" (por. też rozdział 6).

http://rcin.org.pl

Opisane procesy zachodziły przy dwóch przeciwstawnych tendencjach: dekoncentracji rynkowej całego sektora finansowego oraz konsolidacji, szczególnie wśród instytucji bankowych. W ten sposób liczba podmiotów znacznie wzrosła, głównie za sprawą spółek ubezpieczeniowych. Natomiast banki, zdecentralizowane w największym stopniu drugiej połowie lat 1990. – co widać po zwiększonej liczbie podmiotów finansowych w 1999 roku (tab. 14), zostały najpierw sprywatyzowane, następnie podlegały skupowaniu przez silniejsze zagraniczne instytucje finansowe, a w końcu dochodziło do ich połączeń.

W okresie konsolidacji sektora bankowego ujawniło się oddziaływanie siedziby dużego, cieszącego się uznaniem podmiotu, na pozycję (wizerunek) miasta i regionu, w którym firma ta miała swoją siedzibę. W końcu lat 1990. głośna była fuzja warszawskiego Banku Inicjatyw Gospodarczych i Banku Gdańskiego. Siedziba nowego podmiotu – BIG Banku, została umiejscowiona w Warszawie, przez co – jak wynikało z wielu wypowiedzi prasowych, Gdańsk stracił na prestiżu. Podobne spekulacje dotyczyły Banku Przemysłowo-Handlowego (Domański B. 1999), który ostatecznie po połączeniu się z Powszechnym Bankiem Kredytowym, większym od BPH pod względem aktywów, lecz znacznie mniejszym pod względem przychodów, w końcu 2001 roku i przyjęciu nazwy BPH PBK umiejscowił siedzibę w Krakowie. W praktyce funkcjonują dwie centrale: w Krakowie i w Warszawie.

5.4.8. INNE USŁUGI WYŻSZEGO RZĘDU

Sektor usług wyższego rzędu jest rozumiany najczęściej jako ta część usług, która wymaga zaawansowanych umiejętności związanych z wiedzą, np. specjalistycznego wykształcenia, transferu wiedzy, itp. W klasyfikacji PKD należą tutaj takie sekcje, jak J (pośrednictwo finansowe), K (obrót nieruchomościami, obsługa firm), L (administracja), M (edukacja) i N (ochrona zdrowia i opieka społeczna) oraz część sekcji O (kultura, działalność organizacji). Do sektora tego trzeba też włączyć część przemysłowej sekcji D (wydawnictwa). Ponadto dla potrzeb niniejszego opracowania do sektora usług wyższego rzędu dołączono także sekcję H (hotele i restauracje), która przez cały okres była reprezentowana jedynie przez 1 lub 2 podmioty powstałe w wyniku przekształceń spółki Orbis.[34]

W praktyce na *Listach 500* znajdowało się niewiele firm reprezentujących usługi wyższego rzędu, poza wyodrębnionym w poprzednim podrozdziale

[34] Szczegółowy podział usług wyższego i niższego rzędu zaproponowano w innej pracy (Śleszyński 2003). W praktyce używa się jeszcze podziału GUS na usługi rynkowe i nierynkowe, który jednak nie powinien być utożsamiany z wyższym i niższym rzędem usług (usługi nierynkowe – sekcje L, M i N stanowią część usług wyższego rzędu).

http://rcin.org.pl

pośrednictwem finansowym. Było to uwarunkowane dwoma rodzajami przyczyn. Po pierwsze, przyczyny tkwią w stanie rozwoju polskiej gospodarki, czyli niewykształceniu się w minionym okresie gospodarczym, poza sektorem publicznym, dużej liczby wielkich koncernów medialnych, rozrywkowych czy zdrowotno-opiekuńczych, jak ma to miejsce w krajach wysoko rozwiniętych. Po drugie na całym świecie obserwuje się naturalne, duże rozdrobnienie usług specjalistycznych, które z racji tego, że wymagają kapitału ciągle zmieniającej się (doskonalonej) wiedzy, są bardziej indywidualne, a poprzez niewielkie rozmiary łatwiej dostosowują się do potrzeb rynku. Wymienić tutaj można zwłaszcza usługi konsultingowe – prawne, techniczno-inżynieryjne, marketingowe, itd.

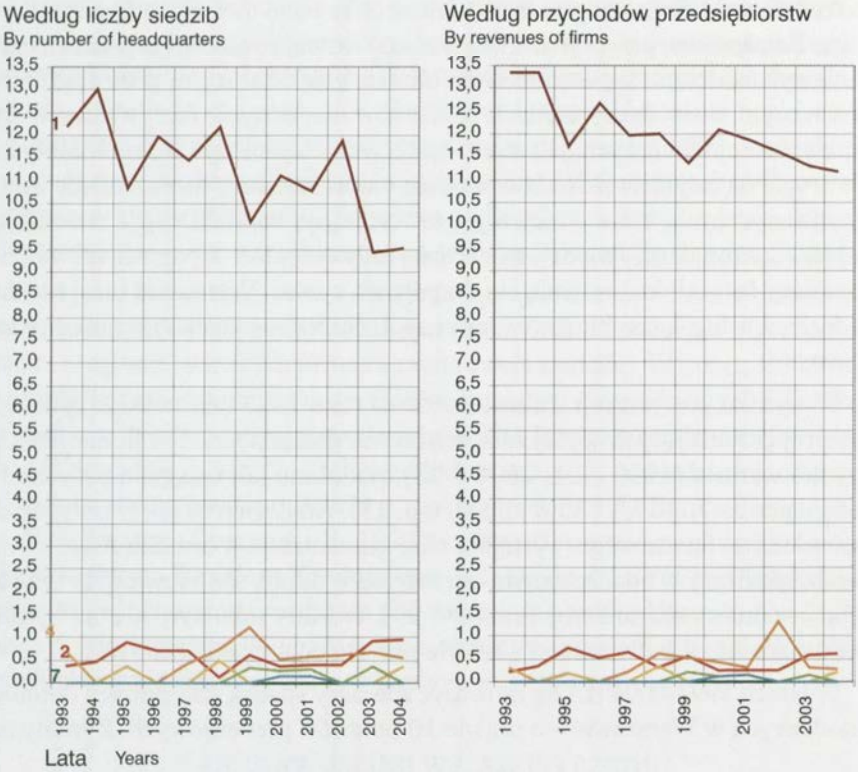
W wyniku powyższych uwarunkowań w roku 1993 odnotowano tylko 12 firm reprezentujących wyżej zaawansowane działalności. Ich liczba jednak szybko wzrosła (1999 – 21, 2004 – 23), podobnie jak osiągane przychody (analogicznie 7,1, 17,1 i 12,8 mld zł; tab. 15). Analogicznie jak w przypadku pośrednictwa finansowego, wystąpiła silna koncentracja w ośrodku stołecznym. Iloraz lokalizacji w analizowanym okresie nieco osłabł, ale zauważalne to było tylko w odniesieniu do liczby firm (ryc. 29). W 2004 roku były to i tak bardzo duże wartości: 9,5 dla liczby i 11,2 dla przychodów przedsiębiorstw.

W latach 1993-2004 dał się zauważyć znaczący spadek koncentracji obrotów handlowych w Warszawie – o prawie 10 punktów procentowych. Zyskały na

Tabela 15. Zmiany w koncentracji przedsiębiorstw związanych z usługami wyższego rzędu według kategorii administracyjno-osadniczych w latach 1993, 1999 i 2004.

Kategoria administracyjno-osadnicza	1993			1999			2004		
	liczba	przychody		liczba	przychody		liczba	przychody	
		mld zł	%		mld zł	%		mld zł	%
Stolica	10	7,1	91,4	15	12,1	80,4	16	12,8	81,6
Pozostałe ośrodki metropolitalne	1	0,4	4,9	3	1,9	12,6	5	2,2	13,9
Pozostałe ośrodki wojewódzkie	-	-	-	2	0,6	4,1	1	0,3	2,1
Pozostałe ośrodki powiatowe grodzkie	1	0,3	3,7	-	-	-	1	0,4	2,4
Pozostałe miasta powiatowe	-	-	-	1	0,4	3,0	-	-	-
Pozostałe miasta	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pozostałe obszary	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Razem	12	7,8	100,0	21	15,1	100,0	23	15,7	100,0
Udział w Liście 500 (%)	2,4	1,6		4,2	2,8		4,6	2,1	

http://rcin.org.pl



Ryc. 29. Zmiany ilorazów lokalizacji przedsiębiorstw sektora usług wyższego rzędu (bez pośrednictwa finansowego) obecnych na *Listach 500* według kategorii ośrodków administracyjno-osadniczych w latach 1993-2004.

Changes in location indexes of the higher specialized services companies (excluding financial intermediation) present in the *Top 500 List* according to administrative-settlement categories, 1993-2004.

tym pozostałe ośrodki metropolitalne, pojawiły się też firmy w innych miastach wojewódzkich (Kielce) lub grodzkich (Bialsko-Biała). Podobnie jak w 1993 roku, odnotowano brak spółek sektora usług wyższego rzędu w miastach o randze niższej, niż powiatowe grodzkie. W tej ostatniej kategorii zidentyfikowano Grupę Handlową w Żywcu, powiązaną właścicielsko z koncernem piwowarskim, zajmującą jednak na *Liście 500* odległe, 418. miejsce.

Jak wspomniano, spółki wyższego rzędu reprezentowały różne działalności. W 1993 roku największymi były głównie firmy medialno-rozrywkowe (Polskie Radio i Telewizja, Totalizator Sportowy, Agora Gazeta, zajmujące miejsca 39-241 na *Listach 500*). Podobnie było w roku 2004, kiedy do największych spółek należał ponownie Totalizator Sportowy, a także Telewizja

http://rcin.org.pl

Polska, Prokom Software, Agora, Orbis, Computer Land, TVN. Tylko pierwsze z wymienionych przedsiębiorstw, z przychodami w wysokości 2,5 mld zł, znalazło się w pierwszej „setce" *Listy 500*.

Podsumowując, znacząca koncentracja sektora usług wyższego rzędu na najwyższym szczeblu administracyjno-osadniczym została utrzymana. Wzrósł też udział ośrodka stołecznego wśród przychodów wszystkich firm, jednak z powodu niskiej wartości tego wskaźnika (4,6%) trudno wnioskować o dużej zmianie wpływu funkcji kontrolnej. Jest ono znacznie większe w innych aspektach, związanych z rynkiem reklamy, działalnością marketingowo-lobbystyczną, oddziaływaniem medialnym, itp., które pośrednio dotyczą całej gospodarki.

5.5. WNIOSKI: PROCESY KONCENTRACJI I DEKONCENTRACJI PRZEDSIĘBIORSTW W STRUKTURZE ADMINISTRACYJNO-OSADNICZEJ

Badania wykazały dużą złożoność procesów powstawania siedzib firm oraz ich przestrzennej relokacji. Zwraca uwagę przede wszystkim niejednoznaczna sytuacja w obrębie wszystkich największych spółek obecnych na *Listach 500*. Z jednej strony widoczna jest wyraźnie rosnąca rola Warszawy pod względem skupienia liczby spółek (wzrost w latach 1993-2004 ze 125 do 1992), z drugiej – niestabilne zmiany koncentracji przychodów. Polegały one na stosunkowo dużych fluktuacjach, przy wyraźnie krótszych trendach dwu-trzyletnich. Tak duże wahania nie mogą być tłumaczone brakami przedsiębiorstw na listach. Tłumaczyć je należy względną niestabilnością polskiej gospodarki, w której w wyniku procesów restrukturyzacji i prywatyzacji, przy dużym udziale inwestycji zagranicznych, dochodziło do istotnych zmian w strukturze przestrzennej funkcji kontrolnej. Warto jednak zaznaczyć, że przez cały badany okres niekwestionowana pozycja Warszawy jako głównego ośrodka dyspozycyjnego pozostawała niezagrożona.

Aby uzyskać dodatkowe argumenty, przemawiające za umacnianiem się lub słabnięciem Warszawy wykorzystano jeszcze jedną metodę pomiaru. Przeanalizowano zmiany średniej rangi Warszawy, obliczonej na podstawie średniej arytmetycznej wszystkich miejsc zajętych przez warszawskie przedsiębiorstwa na *Listach 500* w poszczególnych latach. W tym przypadku również występują pewne kilkuletnie cykle, nie dające odpowiedzi na pytanie, czy w latach 1993-2004 dochodziło do dekoncentracji czy koncentracji całkowitej gospodarczej funkcji kontrolnej. Najpierw w latach 1993-1996 miał miejsce szybki wzrost średniej rangi (z 213 do 236 miejsca), następnie wystąpił nieco wolniejszy spadek (1995-1997, miejsca 236-222). W dalszej kolejności obserwowano ponowny spadek i względną stabilizację (1998-2002,

http://rcin.org.pl

miejsca w przedziale 227-230). W ostatnich trzech latach miał miejsce wzrost średniej rangi (miejsca 228-221).

Lepsze wyniki daje analiza obecności na *Listach 500* największych warszawskich spółek, w której to można wyróżnić trzy podokresy. W pierwszej setce przedsiębiorstw nastąpił spadek średniego miejsca stołecznych firm z 37 na 52 miejsce, co świadczy o znacznej dekoncentracji. Zgodnie z tym, co zostało wywnioskowane wcześniej, wśród mniejszych firm (druga, trzecia, czwarta i piąta „setka") musiało dochodzić do koncentracji. Podsumowując, wniosek o niestabilności struktury przestrzennej funkcji kontrolnej pozostaje aktualny.

Zdecydowanie bardziej uporządkowane tendencje wykryto w przypadku poszczególnych rodzajów działalności. Co bardzo ważne, nie są to jednak trendy spodziewane. Najbardziej zaskakującym zjawiskiem jest umacnianie się sektora przemysłowego, który wyraził się wzrostem liczby spółek z 36 do 54 i dwukrotnym zwiększeniem kontrolowanych przychodów. Z jednej strony świadczy to o uzyskiwaniu przez aglomerację warszawską pozycji dominującej w strukturze przestrzennej przemysłowych funkcji kontrolnych. Podobne tendencje zaobserwowano w przypadku energetyki. Równocześnie wzrost liczby przedsiębiorstw przemysłowych wpływa na umocnienie, względnie stabilizację stolicy, jako silnego okręgu przemysłowego, gdyż duża część firm na *Listach 500* to nowe zakłady, zmodernizowane lub zbudowane głównie w strefie podmiejskiej w latach 1990. wraz z napływem inwestycji zagranicznych. W tej ostatniej przyczynie upatrywać trzeba istotnego wpływu na wysoką koncentrację siedzib przedsiębiorstw w obrębie innych obszarów metropolitalnych (Katowice, Kraków, Poznań, Gdańsk, Wrocław).

Silną koncentrację odnotowano w takich sektorach jak usługi wyższego rzędu (w tym finanse) i komunikacja. Wskaźniki ilorazów lokalizacji dla obszaru metropolitalnego Warszawy przewyższały wielokrotnie (czasem kilkunastokrotnie) siedem następnych w hierarchii ośrodków metropolitalnych. Ilorazy te byłyby jeszcze większe, gdyby uwzględniać tylko miasta bez ich stref podmiejskich. Chociaż skupienie przestrzenne było tutaj bardzo wysokie, to wśród wymienionych rodzajów usług dochodziło do dalszej koncentracji na najwyższym szczeblu administracyjno-osadniczym. Proces ten nie dotyczył jedynie sektora pozafinansowych usług wyższego rzędu, jest to jednak grupa mniej liczna i obejmująca raczej firmy z odleglejszych miejsc *List 500*.

Dekoncentracja przestrzenna funkcji kontrolnej była zjawiskiem charakterystycznym i trwałym jedynie w przypadku sektora handlowego. Liczba spółek w Warszawie wprawdzie wzrosła z 42 do 60, ale był to wzrost relatywnie niższy, niż w całej *Liście 500*. Jeszcze wyraźniejszy spadek następował w przypadku przychodów.

http://rcin.org.pl

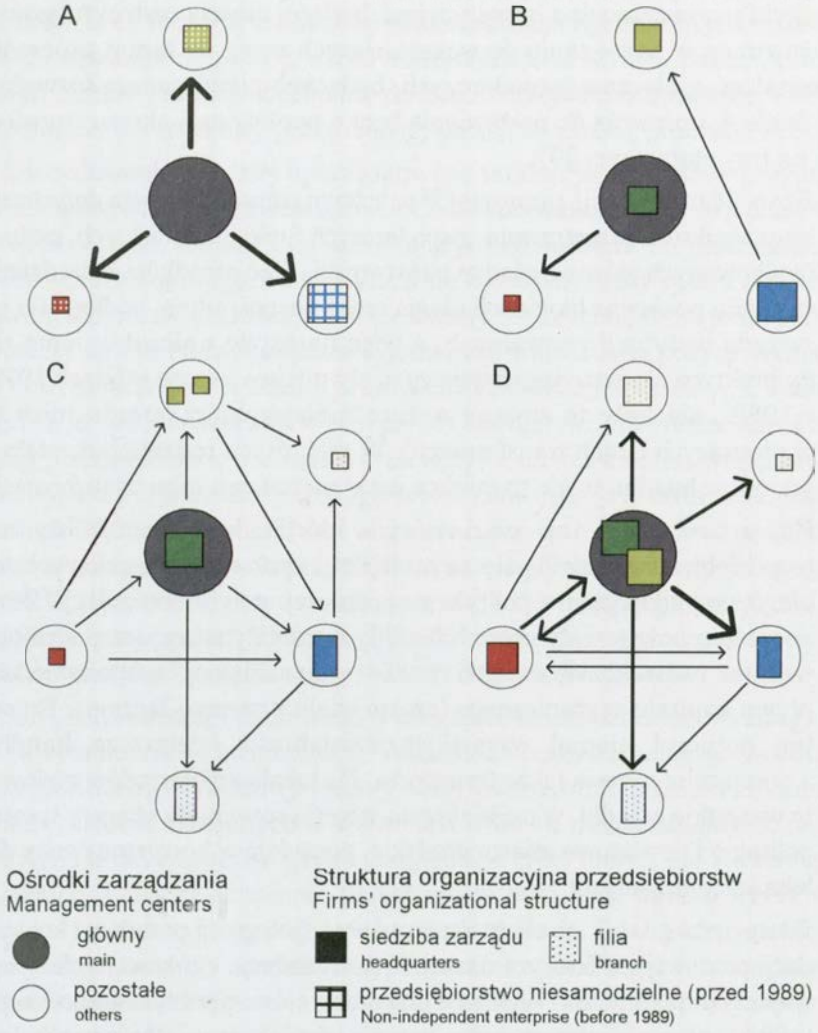
Objaśnienie obserwowanych zmian musi wykorzystywać zarówno przesłanki strukturalne, wynikające z restrukturyzacji gospodarki do reguł wolnorynkowych, jak też nawiązujące do innych procesów, związanych z pozycją Polski w ogólnoświatowym (europejskim) systemie gospodarczym. Ten ostatni element wynika również z otwarcia systemu gospodarczego, głównie w wyniku polityki prywatyzacyjno-inwestycyjnej, będącej częścią restrukturyzacji. Analiza zmian w nawiązaniu do wcześniejszych uwag na temat procesów przekształceń społeczno-gospodarczych, będących przedmiotem rozważań w rozdziale 4, uprawnia do postawienia tezy o periodyzacji okresu transformacji na trzy etapy (ryc. 29):

1) Etap dezintegracji pionowej,[35] w którym rozpadowi uległa dotychczasowa struktura przestrzenna gospodarczych funkcji kontrolnych, podporządkowanych głównie władzy państwowej. Sieć ośrodków zarządzania zmieniła ponieważ likwidacji uległa część bezpośredniej podległości od zarządu instytucji centralnych, a więc nastąpiło uniezależnienie się (w praktyce pierwsze jego przejawy miały miejsce jeszcze w latach 1970. i 1980., ale były to zmiany o dużo mniejszym znaczeniu, niże te w pierwszych latach transformacji). W niektórych rodzajach działalności, np. w handlu, miało to miejsce już w pierwszym roku transformacji.
2) Etap dezintegracji poziomej, w którym duże, monopolistyczne przedsiębiorstwa dzieliły się na mniejsze, często wskutek celowych zabiegów, wynikających z polityki gospodarczej, w tym deregulacji. Równocześnie powstawały nowe lub silnie wzrastały istniejące podmioty, wskutek tworzenia się nowych rynków w „uwolnionej" gospodarce, napływu kapitału zagranicznego (często wielu przyczyn łącznie). Proces ten dotyczył niemal wszystkich działalności, zwłaszcza handlu, a w ostatnim okresie także transportu. Na lokalizacji zarządów zyskiwały wszystkie ośrodki, w największym stopniu rozwinięte obszary metropolitalne i powiatowe miasta grodzkie, posiadające korzystne cechy dla lokalizacji przemysłu.
3) Etap integracji poziomo-pionowej (integracji poziomej i konsolidacji pionowej), w którym nastąpiła konsolidacja rynkowa wokół największych podmiotów. Wynikała ona albo z celowej polityki gospodarczej (sektor paliwowo-energetyczny – wraz z górnictwem), albo z naturalnej koncentracji, powodowanej prawami rynku, w tym osiągania przewagi

[35] Nie są to procesy w rozumieniu A. J. Scotta (1988), w których przejście do postfordowskiego (elastycznego) modelu produkcji opiera się na wewnętrznych korzyściach skali integracji pionowej do korzyści zewnętrznych, czyli dezintegracji pionowej (por. też B. Domański, 1992).

http://rcin.org.pl

monopolistycznej. Integracja pozioma i konsolidacja pionowa dotyczyła w największym stopniu sfery handlu, finansów i energetyki. Dla lokalizacji siedzib zarządów oznaczało to wzrost znaczenia najwyższych szczebli administracyjno-osadniczych, zwłaszcza Warszawy.



Ryc. 30. Model zmian organizacyjno-funkcjonalnych. A – stan wyjściowy (przed transformacją); B – etap dezintegracji pionowej; C – etap dezintegracji poziomej; D – etap integracji pionowo-poziomej.

Model of organizational and functional transformations. A – starting point (before transformation); B – vertical disintegration level; C – horizontal disintegration level; D – vertical-horizontal integration level.

http://rcin.org.pl

W powyżej przedstawionym modelu (schemacie) celowo nie wpisano dat, gdyż dla różnych rodzajów działalności konieczne jest przyjęcie różnych okresów. Warto jednak podkreślić, że niemal wszystkie branże gospodarcze, zarówno produkcyjne, jak i usługowe, przechodziły lub przechodzą poszczególne etapy. Wyjątki dotyczą części branż przemysłowych, a także łączności. W okresie przedakcesyjnym konieczne było wprowadzenie przepisów regulacyjnych i deregulacyjnych, zgodnie z wymogami prawa unijnego. Dotyczyło to m.in. gazownictwa, elektroenergetyki oraz części usług wyższego rzędu.

Na podkreślenie zasługuje wpływ kapitału zagranicznego na umiejscowienie siedzib przedsiębiorstw. Wpływ ten był generalnie bardzo duży. W pierwszym okresie transformacji polityka przedsiębiorstw zagranicznych polegała na skupowaniu prywatyzowanych zakładów. Stąd w pierwszej fazie kapitał zagraniczny utrwalał istniejącą strukturę przestrzenną funkcji kontrolnych. Dopiero po jakimś czasie przedsiębiorstwa podlegały połączeniom, zwłaszcza w sektorze bankowym. W ten sposób kapitał zagraniczny, poprzez umiejscawianie polskich central głównie w Warszawie, a ponadto w kilku innych dobrze rozwiniętych aglomeracjach, przyczyniał się do wzrostu koncentracji przestrzennej siedzib zarządów. Dopiero w ostatnim etapie transformacji (po roku 2000) firmy zagraniczne zwiększyły zainteresowanie inwestycjami *greenfield*, jednak i w tym przypadku decyzje lokalizacyjne preferowały największe metropolie. Pojawiły się też inwestycje poza tymi obszarami, głównie wzdłuż istniejących lub projektowanych tras szybkiego ruchu i w niektórych ośrodkach powiatowych. Dualność inwestycji zagranicznych w kontekście strumieni zainwestowania w zakłady prywatyzowane i *greenfield* jest też podkreślana w pracach dotyczących inwestycji zagranicznych w Polsce po 1989 roku (np. B. Domański 2001).

Cechą charakterystyczną w okresie transformacji jest ewolucyjne przechodzenie zakresów kompetencji będących w posiadaniu zarządów przedsiębiorstw. Wynikało to ze stopniowego dostosowywania rozwiązań legislacyjnych wraz z upływem czasu i zmianami w strukturze gospodarki. Zakresy kompetencji dotyczyły przede wszystkim rozwiązań legislacyjnych związanych z obrotem finansowym, podatkami pośrednimi, możliwością wymiany międzynarodowej (polityka celna), zatrudnianiem pracowników, itd. W dużej mierze są to warunki otoczenia, do których musiały się dostosowywać poszczególne przedsiębiorstwa. Wchodzą one często w skład popularnych wskaźników, np. tzw. klimatu inwestycyjnego.

W wyniku koncentracji funkcji kontrolnej traciły na znaczeniu mniejsze ośrodki administracyjno-osadnicze. W drugiej połowie badanego okresu zbiegło się to z wprowadzeniem nowego, trójstopniowego podziału administracyjno-terytorialnego. Nie jest zadaniem niniejszego opracowania wykazanie

http://rcin.org.pl

związku przyczynowo-skutkowego tych dwóch zagadnień, niemniej jednak warto wskazać na jego możliwość. Trzeba tu podkreślić, że likwidacja siedziby dużego przedsiębiorstwa ma szczególne znaczenie w przypadku niższych szczebli hierarchii administracyjnej, gdyż z małego miasta „ucieka" ważne źródło dochodów, m.in. ze względu na przeniesienie miejsca płacenia podatków. Nie zachodzą także efekty mnożnikowe – zmniejsza się zapotrzebowanie na różnorodne usługi otoczenia biznesu, a miasto traci na przewagach konkurencyjnych. Niekiedy problem ten jest istotny także w odniesieniu do wyższych szczebli administracyjnych, zwłaszcza wśród bardziej wyspecjalizowanych działalności, np. bankowości. W sumie jest to zapewne jedna z ważniejszych przyczyn pogłębiania się polaryzacji społeczno-gospodarczej kraju, obserwowanej choćby w świetle wskaźników dochodu narodowego w dezagregacji podregionów NUTS-3 (Węcławowicz i in. 2006), czy nawet różnicowania stopy bezrobocia pod względem hierarchii administracyjno-osadniczej (Śleszyński 2007b), gdzie rosnąca przewaga Warszawy nad innymi ośrodkami i regionami jest bardzo charakterystyczna.

http://rcin.org.pl

6. PRAWIDŁOWOŚCI W ROZMIESZCZENIU SIEDZIB PRZEDSIĘBIORSTW

6.1. ZAGADNIENIA WSTĘPNE

Do badań wybrano z opisanej wcześniej bazy *Hoppenstedt Bonnier* 10 tys. polskich firm, największych pod względem wielkości przychodów z całokształtu działalności za 2004 rok. Przyjęcie liczby 10 tys. było arbitralne, intencją było jednak dokonanie badań na stosunkowo licznej próbie, która nie tylko zagwarantuje wystarczającą reprezentatywność w stosunku do całego spektrum gospodarczych funkcji kontrolnych, ale również pozwoli na szczegółowe analizy w podziale na rodzaje działalności, własności, itd. W poprzednim rozdziale okazało się bowiem, że analiza bazująca na 500 firmach w wielu przypadkach nie jest wystarczająca. Rozmieszczenie było badane w podobnym układzie administracyjno-osadniczym, co poprzednio, czyli że wykorzystano podział na 7 kategorii administracyjno-osadniczych. Wybrane przedsiębiorstwa były dość zróżnicowane, poniżej zestawiono więc podstawowe charakterystyki:

a) największe przedsiębiorstwo osiągnęło przychody w wysokości 29,0 mld zł (Polski Koncern Naftowy Orlen), najmniejsze – 15,0 mln zł, zatem wystąpiła rozpiętość blisko 2000:1. Liczba przedsiębiorstw według wielkości przychodów była następująca: powyżej 1 mld zł – 217, 100 mln-1mld zł – 1661, 15-100 mln zł – 8122. Krótką charakterystykę największych 50 polskich firm zestawiono w tab. 16, a rozmieszczenie siedzib zarządów według przychodów z działalności na ryc. 31;

b) według formy prawnej odnotowano następujące liczby firm: spółka z ograniczoną odpowiedzialnością – 5447, spółka akcyjna – 2211, spółka jawna – 648, przedsiębiorstwo państwowe – 159, inne (inne rodzaje spółek prawa handlowego, spółki komunalne, stowarzyszenia, fundacje, itd.) – 1535;

c) zdecydowana większość przedsiębiorstw reprezentowała sektor przemysłowy (przetwórstwo przemysłowe, energetyka, budownictwo) – było to ogółem 3956 firm, czyli niemal 40% wszystkich. Liczba przedsiębiorstw według sekcji PKD była następująca: A i B – 88, C – 80, D – 3612, E – 264, F – 639, G – 3262, H – 33, I – 513, J – 504, K – 754, M – 87, N – 60, O – 104;

http://rcin.org.pl

d) pod względem własnościowym najwięcej było prywatnych przedsiębiorstw krajowych (6500), następnie z udziałem kapitału zagranicznego (2356), publicznych i komunalnych (836), ponadto było 149 spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie;

e) łączne przychody wszystkich spółek osiągnęły 1371 mld zł. Daje to w relacji do przychodów wszystkich przedsiębiorstw wykazanych według GUS – 86,1%, w relacji do PKB – 148,7%, a w relacji do produkcji globalnej – 74,6%;

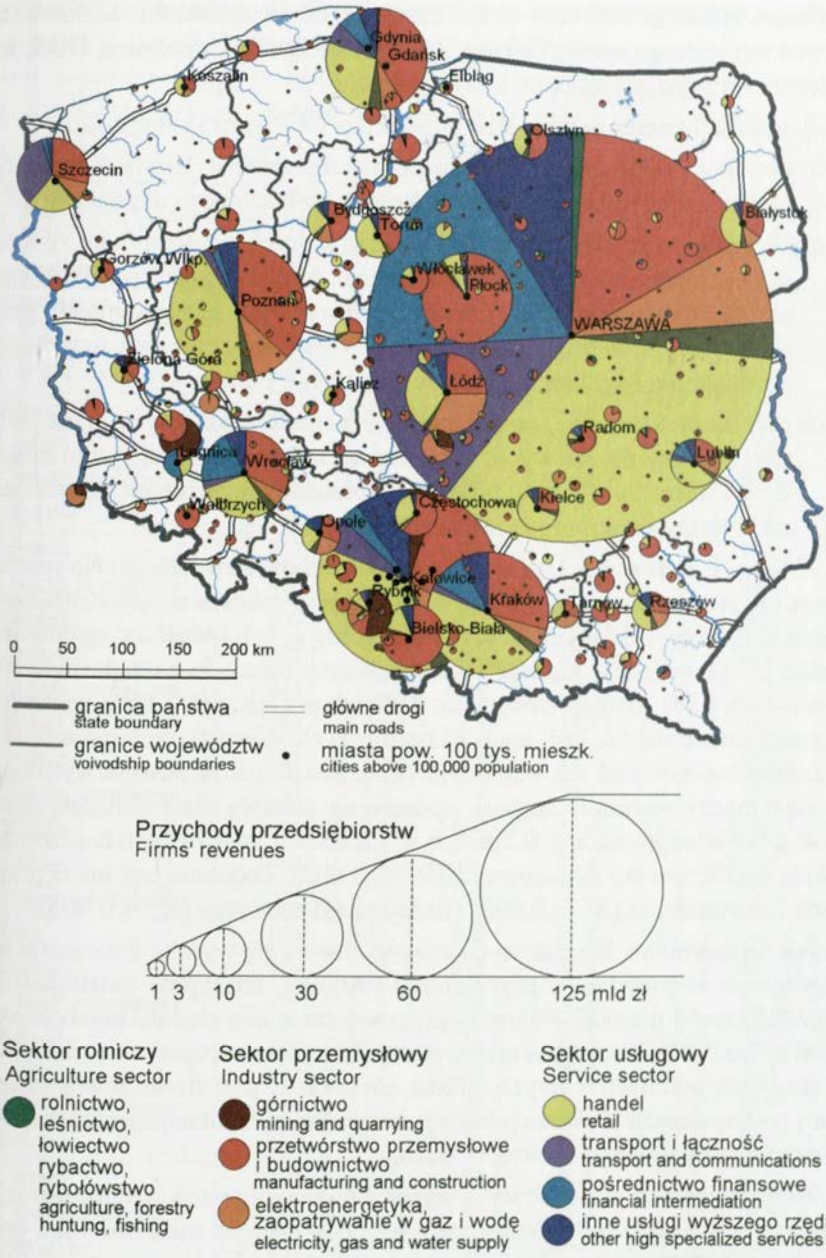
f) łączne zatrudnienie znane dla 99,9% firm wyniosło 3,4 mln osób, czyli 26,7% krajowego zatrudnienia.

Tabela 16. Największe przedsiębiorstwa w Polsce w 2004 roku pod względem przychodów z całokształtu działalności.

Nazwa	Siedziba	Rok założenia	Sekcja PKD	Przychody z całokształtu działalności (mld zł)	Zatrudnienie (tys. osób)
Polski Koncern Naftowy Orlen	Płock	1999 (1959)	D	29,0	7,0
Telekomunikacja Polska	Warszawa	1991	I	18,6	34,5
Powszechny Zakład Ubezpieczeń	Warszawa	1803	J	16,0	12,0
Polskie Sieci Elektroenergetyczne	Warszawa	1990	E	15,8	0,5
Metro AG	Warszawa	1995	G	11,6	21,0
Profus Management	Warszawa	1976	G	10,5	3,0
Grupa Lotos	Gdańsk	1991 (1972)	D	10,3	0,8
Fiat Auto Poland	Warszawa	1992 (1971)	D	10,1	3,0
Mittal Steel Poland	Katowice	2002	G	9,6	15,0
Kompania Węglowa	Katowice	1990	C	9,1	76,6
	Razem pierwsze 10 firm			140,5	173,4
	Razem pierwsze 20 firm			231,9	287,1
	Razem pierwsze 100 firm			451,5	788,9
	Razem pierwsze 300 firm			667,1	1 233,5
	Razem pierwsze 1 000 firm			911,5	1 762,7
	Razem pierwsze 3 000 firm			1 119,0	2 398,4
	Razem 10 000 firm			1 328,7	3 385,4
	Razem Polska (3,3 mln firm)			1 593,0	12 720,2

Źródło: baza *Hoppenstedt Bonnier*; dziennik *Rzeczpospolita*; *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2005*, GUS, Warszawa.

http://rcin.org.pl



Ryc. 31. Rozmieszczenie siedzib zarządów 10 tys. największych firm w Polsce pod względem przychodów z całokształtu działalności w 2004 roku.

Distribution of the management headquarters of the top 10 thousand firms in Poland as regards the revenues from the all combined economic activity, 2004.

http://rcin.org.pl

Ponieważ jako główny miernik uznano przychody z całokształtu działalności, termin ten wymaga szczegółowego objaśnienia. Zgodnie z definicją GUS, są to kwoty otrzymane i należne, które obejmują:

a) przychody netto ze sprzedaży produktów (wyrobów i usług);

b) przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów (łącznie z kwotami należnymi z tytułu sprzedaży opakowań wielokrotnego użytku);

c) pozostałe przychody operacyjne, w skład których wchodzą m.in. zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych, środków trwałych w budowie, wartości niematerialnych i prawnych, inwestycji w nieruchomości i prawa, w tym darowizny, odszkodowania, rozwiązane rezerwy, przychody z działalności socjalnej, przychody z wynajmu i inne;

d) przychody finansowe, czyli przychody z tytułu dokonanych przez podmiot operacji finansowych, w tym m.in. kwoty należne z tytułu dywidend i udziałów w zysku, odsetki od udzielanych pożyczek, odsetki od lokat terminowych oraz zysk ze zbycia inwestycji.

W tab. 17 zestawiono 10 największych ośrodków zarządzania. Na pierwszym miejscu znalazła się Warszawa, następne miejsca zajęły Katowice, Poznań, Kraków i Gdańsk (Trójmiasto). Każdy z tych ośrodków zgromadził ponad 3% przychodów. Łącznie 10 największych ośrodków zarządzania koncentrowało 55% ogólnej liczby firm, 73% ich przychodów i 66% kontrolowanego zatrudnienia. Jeśli wartość tych przychodów (y) i kolejne miejsce przedsiębiorstwa pod ich względem (x) przedstawić w postaci wykresu, to otrzymamy równanie regresji opisane za pomocą funkcji logistycznej ($y = a/(1+b*\exp(-cx)$; $a = 9{,}7065$, $b = 12{,}2602$, $c = 0{,}7472$) o bardzo wysokim współczynniku dopasowania ($R^2 = 0{,}993$). Podobnie jest też w przypadku zatrudnienia ($R^2 = 0{,}998$) i liczby przedsiębiorstw ($R^2 = 0{,}905$).

Jak wspomniano, Warszawa charakteryzowała się wysoką koncentracją, największą w przypadku przychodów (40,0%), następnie zatrudnienia (32,9%) i liczby firm (22,7%), przy czym wskaźnik koncentracji ludności wyniósł tylko 7,3%. Co interesujące, przedsiębiorstwa skupiały się nie tylko w granicach administracyjnych miasta, ale także w jego strefie zewnętrznej. Na przedmieściach Warszawy funkcja kontrolna była silniej rozwinięta, niż w całej metropolii wrocławskiej i łódzkiej.

Zaobserwowane prawidłowości wyraźnie wskazują na silną koncentrację i polaryzację funkcji kontrolnej. Trzeba też podkreślić, że wiele ośrodków pełni znacznie słabszą rolę w tym zakresie, niż wynikałoby to z potencjału ludnościowego. Silne dysproporcje dotyczą np. Łodzi. Wśród największych ośrodków znalazł się Płock, co było spowodowane umiejscowieniem siedziby największej polskiej firmy, jaką pozostaje PKN Orlen. Obroty tej spółki były

http://rcin.org.pl

Tabela 17. Największe 10 ośrodków zarządzania gospodarczego w Polsce według wielkości przychodów w 2004 roku.

Ośrodek*	Ludność		Przedsiębiorstwa				
			liczba	przychody		zatrudnienie	
	tys.	%		mld zł	%	tys.	%
Warszawa	2 785	7,3	2 274	548,3	40,0	1 112,4	32,9
rdzeń	1 693		1 865	509,1		1 035,6	
strefa zewnętrzna	1 093		409	39,2		76,8	
Katowice	3 019	7,9	825	123,3	9,0	368,1	10,9
rdzeń	2 386		720	111,7		338,3	
strefa zewnętrzna	633		105	11,6		29,8	
Poznań	919	2,4	518	78,4	5,7	134,4	4,0
rdzeń	571		368	57,8		97,6	
strefa zewnętrzna	348		150	20,6		36,8	
Kraków	1 236	3,2	442	61,2	4,5	153,9	4,5
rdzeń	757		367	51,2		135,3	
strefa zewnętrzna	478		75	10,0		18,6	
Gdańsk	997	2,6	416	44,4	3,2	109,4	3,2
rdzeń	753		360	40,9		102,5	
strefa zewnętrzna	244		56	3,5		6,8	
Płock	162	0,4	71	35,9	2,6	24,2	0,7
rdzeń	128		67	35,8		23,6	
strefa zewnętrzna	34		4	0,1		0,6	
Wrocław	861	2,3	346	35,4	2,6	113,7	3,4
rdzeń	636		284	31,3		102,8	
strefa zewnętrzna	225		62	4,1		10,9	
Łódź	1 149	3,0	308	29,8	2,2	93,5	2,8
rdzeń	774		246	26,6		83,4	
strefa zewnętrzna	375		62	3,2		10,1	
Szczecin	606	1,6	184	25,2	1,8	55,2	1,6
rdzeń	412		147	19,5		42,9	
strefa zewnętrzna	194		37	5,7		12,4	
Lublin	450	1,2	171	13,0	1,0	55,5	1,6
rdzeń	356		154	11,8		50,6	
strefa zewnętrzna	94		17	1,2		4,9	
Pozostałe	25 989	68,1	4 445	376,0	27,4	1 165,1	34,4
Polska razem	38 174	100,0	10 000	1 371,0	100,0	3 385,4	100,0

* wyznaczenie stref zewnętrznych zgodne z delimitacją FUA (*Functional Urban Areas*) wykonanej na potrzeby projektu ESPON 1.4.3 (2006, zob. podrozdział 1.3).

http://rcin.org.pl

porównywalne z przychodami wszystkich największych przedsiębiorstw Szczecina i dwukrotnie większe, niż w przypadku firm lubelskich.

6.2. LOKALIZACJA SIEDZIB PRZEDSIĘBIORSTW OGÓŁEM A STRUKTURA ADMINISTRACYJNO-OSADNICZA

Lokalizację siedzib przedsiębiorstw badano w układzie siedmiu szczebli hierarchicznych:

1) stolica (rdzeń i strefa zewnętrzna);
2) pozostałe ośrodki metropolitalne (rdzeń i strefa zewnętrzna);
3) pozostałe miasta wojewódzkie (rdzeń i strefa zewnętrzna);
4) pozostałe miasta powiatowe grodzkie (rdzeń i strefa zewnętrzna);
5) pozostałe miasta powiatowe;
6) pozostałe miasta;
7) pozostałe obszary wiejskie; (źródło i szczegóły delimitacji opisano w podrozdziale 1.3).

Rozmieszczenie firm w nawiązaniu do wyróżnionych kategorii wskazuje na silną dominację Warszawy (tab. 18). Udział stolicy wśród liczby przedsiębiorstw wyniósł 22,7%, wśród przychodów z całokształtu działalności – 40,0%, a w zatrudnieniu – 32,9%. Oznacza to większą koncentrację przychodów nad zatrudnieniem oraz przewagę większych firm. Ten ostatni wątek zostanie rozwinięty w jednym z kolejnych podrozdziałów.

Pozostałe ośrodki metropolitalne (w liczbie 7) skupiły 30,0% firm, 28,2% przychodów oraz 30,2% zatrudnienia. Oznacza to, że niektóre udziały są zbliżone do analogicznych mierników obliczonych dla stolicy. Jeśli wartości te odniesiemy jednak do liczby mieszkańców, to otrzymane wskaźniki są znacznie niższe. Liczba przedsiębiorstw w przeliczeniu na 1 mln mieszkańców wyniosła 348 (ośrodek stołeczny – 816), przychody na 1 mieszkańca – 46 (197), a zatrudnienie – 119 (399). Warto podkreślić, że nasycenie liczby firm w ośrodkach wojewódzkich było mniejsze, niż w strefie zewnętrznej Warszawy.

Pozostałe ośrodki wojewódzkie skoncentrowały znacznie mniej siedzib firm (10,7%), przychodów (6,4%) i kontrolowanego zatrudnienia (8,8%). Stało się tak, ponieważ ośrodki te równocześnie posiadały znacznie mniejszy potencjał społeczno-gospodarczy. Okazuje się, że jeśli porównać wartości mierników w stosunku do liczby ludności, natężenie będzie bardzo zbliżone, a w przypadku liczby przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców niemal identyczne.

Pozostałe ośrodki powiatowe grodzkie koncentrowały tylko 9,4-11,9% analizowanych cech. Następował też spadek wartości wskaźników odniesionych do liczby mieszkańców, chociaż w porównaniu do następnego szczebla

http://rcin.org.pl

Tabela 18. Liczba, przychody i zatrudnienie największych przedsiębiorstw według kategorii administracyjno-osadniczych w 2004 roku.

Kategoria administracyjno-osadnicza*	Przedsiębiorstwa			Przychody z całokształtu działalności			Zatrudnienie		
	liczba	udział (%)	na 1 mln mieszk.	mln zł	udział (%)	na 1 mieszk. (tys. zł)	tys.	udział (%)	na 1 tys. mieszk.
Stolica	2 274	22,7	816	548	40,0	197	1 112	32,9	399
rdzeń (Warszawa)	1 865		1 102	509		301	1 036		612
strefa podmiejska	409		374	39		36	77		70
Inne ośrodki metropolitalne	2 996	30,0	348	395	28,8	46	1 022	30,2	119
rdzeń	2 494		396	339		54	903		143
strefa podmiejska	502		217	56		24	119		51
Pozostałe ośrodki wojewódzkie	1 073	10,7	349	88	6,4	29	297	8,8	97
rdzeń	913		427	77		36	264		123
strefa podmiejska	160		171	11		12	33		35
Pozostałe ośrodki powiatowe grodzkie	1 186	11,9	262	129	9,4	28	324	9,6	72
rdzeń	889		299	107		36	262		88
strefa podmiejska	297		191	22		14	62		40
Pozostałe miasta powiatowe	1 550	15,5	276	149	10,8	26	426	12,6	76
Pozostałe miasta	515	5,2	215	37	2,7	15	127	3,8	53
Pozostałe obszary	406	4,1	36	25	1,8	2	77	2,3	7
Razem	10 000	100,0	262	1 371	100,0	36	3 385	100,0	89

hierarchicznego (ośrodki wojewódzkie) zjawisko to było relatywnie mniejsze, niż pomiędzy ośrodkami wojewódzkimi a stolicą.

W pozostałych ośrodkach powiatowych koncentracja trzech analizowanych cech oscylowała w granicach 10,8-15,5%. Wartości wskaźników odniesione do liczby mieszkańców były bardzo zbliżone do tych w ośrodkach wojewódzkich, ale ponieważ nie wyróżniono strefy zewnętrznej, trudno jest je porównywać. Ze względu na dużo mniejsze strefy zewnętrzne były to jednak nadal wartości zbliżone.

Pozostałe miasta koncentrowały już tylko 2,7-5,2% cech opisujących funkcję kontrolną. W przeliczeniu na liczbę mieszkańców również obserwowano dalszy spadek wartości. W wielkościach liczbowych były one porównywalne ze strefami podmiejskimi miast wojewódzkich i powiatowych grodzkich.

http://rcin.org.pl

Ostatnią wyróżnioną kategorią były obszary wiejskie, których trzon stanowiły typowe gminy wiejskie. Na ich obszarze znajdowało się zaledwie 4,1% firm, 1,8% ich przychodów i 2,3% kontrolowanego zatrudnienia.

Powyższe prawidłowości daje się opisać w syntetyczny sposób za pomocą ilorazu lokalizacji (tab. 19). W przypadku stolicy, dla liczby, obrotów i kontrolowanego zatrudnienia otrzymujemy wartości 3,12-4,58, dla pozostałych metropolii – 1,26-1,32, dla pozostałych centrów wojewódzkich – 0,80-1,33, dla pozostałych ośrodków powiatowych grodzkich – 0,79-1,00, dla pozostałych miast powiatowych – 0,74-1,05, dla pozostałych miast – 0,44-0,83 i dla pozostałych obszarów wiejskich – 0,06-0,14. Przyjmując wartości mieszczące się w przedziale 0,8-1,2, jako niewiele odbiegające od przeciętnego skupienia względem liczby ludności, a wartości poniżej i powyżej – jako ponadprzeciętne, możemy w porównywalny sposób interpretować koncentrację funkcji kontrolnych w gospodarce.

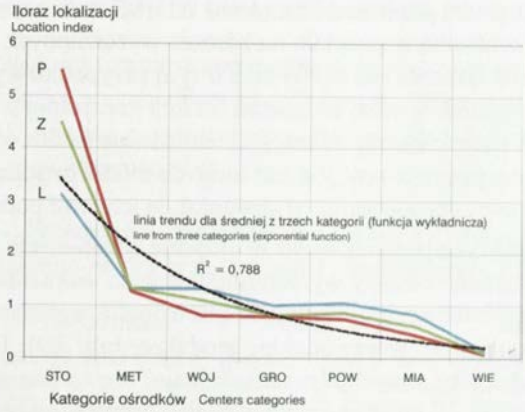
Tabela 19. Ilorazy lokalizacji liczby, przychodów i kontrolowanego zatrudnienia przedsiębiorstw z *List 500* w 2004 roku.

Kategoria administracyjno-osadnicza	Liczba	Przychody	Zatrudnienie
Stolica	3,12	5,48	4,50
Inne ośrodki metropolitalne	1,32	1,26	1,32
Pozostałe ośrodki wojewódzkie	1,33	0,80	1,10
Pozostałe ośrodki powiatowe grodzkie	1,00	0,79	0,81
Pozostałe miasta powiatowe	1,05	0,74	0,86
Pozostałe miasta	0,83	0,44	0,61
Pozostałe obszary	0,14	0,06	0,08

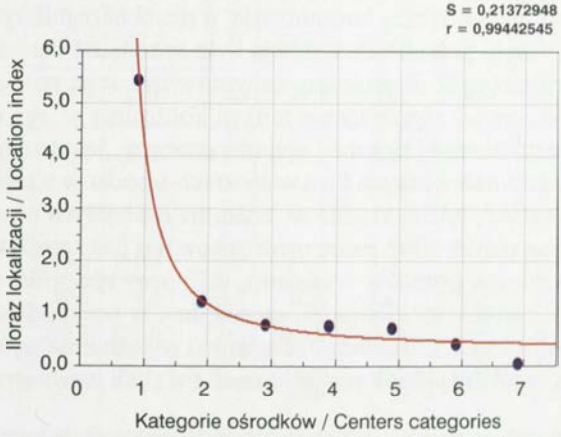
Na podstawie przedstawionej analizy danych można przyjąć uogólnienie, że wraz ze spadkiem miejsca w hierarchii administracyjnej następuje także spadek znaczenia pod względem koncentracji funkcji kontrolnej. Nie jest to jednak zależność wprost proporcjonalnie liniowa. Największa różnica zaznacza się pomiędzy stolicą a pozostałymi ośrodkami wojewódzkimi (w tym metropolitalnymi), a następnie pomiędzy najmniejszymi miastami a obszarami wiejskimi. Natomiast różnice pomiędzy kategoriami pośrednimi cechuje wprawdzie proporcjonalny spadek, ale przy dużo mniejszych różnicach wartości (ryc. 32). Jest to szczególnie widoczne w przypadku obrotów handlowych i zatrudnienia, a w nieco mniejszym stopniu dla liczby firm. Bardzo charakterystyczne jest, że duże podobieństwo cechuje pozastołeczne ośrodki metropolitalne i pozostałe wojewódzkie.

http://rcin.org.pl

A



B



Ryc. 32. Wykresy ilorazów lokalizacji.
A – Wartości ilorazów lokalizacji dla przychodów (P), zatrudnienia (Z) i liczby przedsiębiorstw (L) według kategorii administracyjno-osadniczych: STO – stolica, MET – pozostałe ośrodki metropolitalne, WOJ – pozostałe ośrodki wojewódzkie, GRO – pozostałe ośrodki powiatowe grodzkie, MIA – pozostałe miasta, WIE – miejscowości wiejskie.
B – Wykres regresji (krzywa na bazie funkcji pierwiastkowej) ilorazów lokalizacji przychodów przedsiębiorstw względem stopnia hierarchii administracyjno-osadniczej. Ośrodki te uporządkowano na osi X od lewej do prawej od najważniejszego (stolica) do wyróżnionej kategorii obszarów wiejskich, w kolejności jak na ryc. A.

Location indexes charts.
A – Values of location indexes for the revenues (P), employment (Z) and a number of companies (L) according to administrative-settlement categories: STO – capital, MET – other metropolitan centers, WOJ. – other voivodship centers, GRO – other poviat centers with city status, MIA – other towns and cities, WIE – villages.
B – regression chart (curve based on extraction of roots function root fit) of location indexes of the companies revenues as regards the administrative-settlement hierarchy level. These centers are sorted out on the X axis from left to right from the most important (capital) to the highlighted rural areas category, in the sequence as depicted in the Fig. A.

http://rcin.org.pl

W dalszej kolejności porównano natężenie omawianych cech charakteryzujących funkcję kontrolną w podziale na rdzenie wyróżnionych ośrodków i ich strefy zewnętrzne. Okazało się, że również w tym przypadku występuje prawidłowość, polegająca na spadku natężenia funkcji kontrolnej względem liczby ludności w obydwu wyróżnionych kategoriach. Można zatem wysnuć wniosek, że zaobserwowana prawidłowość jest tak samo charakterystyczna dla miast, jak również (w pewnym uproszczeniu) w stosunku do ich stref podmiejskich.

Poszukując dalszych prawidłowości w układzie rdzeń-strefa zewnętrzna zestawiono bezwzględne udziały wyróżnionych trzech wskaźników w podziale na kategorie administracyjno-osadnicze (metropolia warszawska, pozostałe ośrodki metropolitalne, wojewódzkie, grodzkie; tab. 20). Dla wszystkich mierników (liczba firm, przychody, zatrudnienie) nie zaobserwowano wyraźnych prawidłowości. W każdym przypadku najwyższy szczebel hierarchiczny charakteryzował się największą koncentracją, a szczebel najniższy – najmniejszą. W obrębie stopni pośrednich sytuacja była natomiast bardziej zróżnicowana. Można zatem dojść do wniosku, że wprawdzie wraz ze spadkiem rangi ośrodka postępuje też rozproszenie funkcji kontrolnej w jego obrębie, ale sytuacja jest często bardziej złożona i niejednoznaczna. Jest to zapewne efekt koncentracji siedzib największych firm w centrach ośrodków o najwyższej randze, czemu towarzyszy lokalizowanie się znacznie mniejszych przedsiębiorstw w strefach zewnętrznych. Być może uwarunkowane jest to niższymi kosztami lokalizacji (zakupu gruntów, wynajmu, itd.) oraz specyfiką działalności (np. kooperacji z większymi firmami, szczególnie w przypadku łańcuchów produkcyjno-usługowych). Dokładne zbadanie i wyjaśnienie wykrytych prawidłowości wymagałoby jednak podjęcia analiz w skali wewnątrzmiejskiej.[36]

Tabela 20. Koncentracja cech charakteryzujących funkcję kontrolną przedsiębiorstw w podziale na rdzenie i strefy zewnętrzne największych ośrodków miejskich w 2004 roku.

Kategoria administracyjno-osadnicza	Liczba przedsiębiorstw (%)		Przychody z całokształtu działalności (%)		Zatrudnienie (%)	
	rdzeń	strefa zewnętrzna	rdzeń	strefa zewnętrzna	rdzeń	strefa zewnętrzna
Stolica	82,0	18,0	92,9	7,1	93,1	6,9
Pozostałe ośrodki metropolitalne	83,2	16,8	85,8	14,2	88,4	11,6
Pozostałe miasta wojewódzkie	85,1	14,9	87,4	12,6	88,9	11,1
Pozostałe miasta powiatowe grodzkie	75,0	25,0	82,6	17,4	80,9	19,1

[36] Analizy takie zostały podjęte przez autora w ramach projektu badawczego MNiSW, na podstawie którego przygotowano również niniejsze studium. Wyniki badań nad lokalizacją przedsiębiorstw w przestrzeni największych ośrodków miejskich będą przedmiotem innego opracowania, którego publikacja jest przewidziana na 2008 rok.

http://rcin.org.pl

6.3. STRUKTURA WIELKOŚCIOWA

W dalszej kolejności rozmieszczenie przedsiębiorstw badano w podziale na 3 kategorie wielkości przychodów (15-100 mln zł, 100 mln zł – 1 mld zł, powyżej 1 mld zł). Analiza rozmieszczenia firm pod względem ich wielkości ujawnia dalsze prawidłowości (tab. 21).

Tabela 21. Przychody największych przedsiębiorstw według kategorii administracyjno-osadniczych i wielkości przedsiębiorstw 2004 roku.

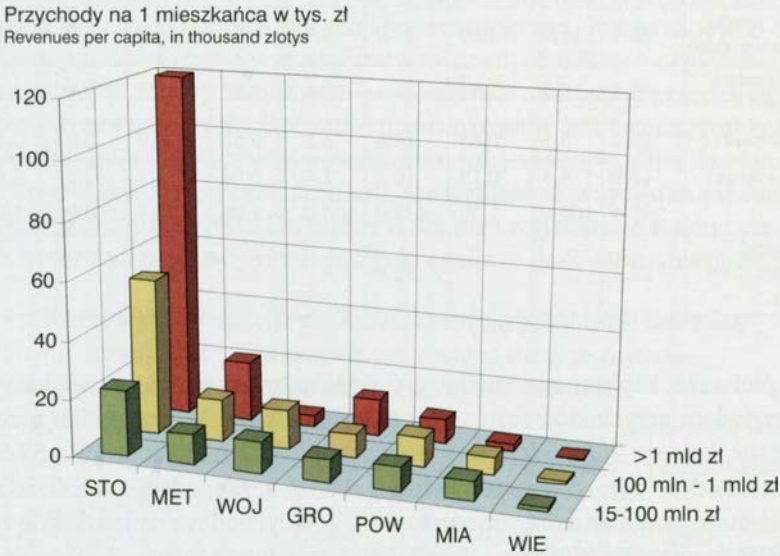
Kategoria administracyjno-osadnicza	15-100 mln zł			100 mln - 1 mld zł			Powyżej 1 mld zł		
	przychody (mln zł)	udział (%)	iloraz lokalizacji	przychody (mln zł)	udział (%)	iloraz lokalizacji	przychody (mln zł)	udział (%)	iloraz lokalizacji
Stolica	63,6	21,4	2,93	151,2	34,4	4,72	333,5	52,5	7,20
Pozostałe ośrodki metropolitalne	90,2	30,3	1,31	128,7	29,3	1,27	178,8	28,2	1,22
Pozostałe ośrodki wojewódzkie	32,9	11,1	1,40	41,7	9,5	1,20	12,3	1,9	0,24
Pozostałe ośrodki powiatowe grodzkie	35,4	11,9	1,00	36,9	8,4	0,71	56,8	8,9	0,75
Pozostałe miasta powiatowe	46,4	15,6	1,07	55,4	12,6	0,86	46,3	7,3	0,50
Pozostałe miasta	15,9	5,3	0,88	14,6	3,3	0,55	5,9	0,9	0,15
Pozostałe obszary	12,9	4,3	0,15	10,4	2,4	0,08	1,1	0,2	0,01
Razem	297,4	100,0	1,00	438,9	100,0	1,00	634,7	100,0	1,00
Udział wśród wszystkich 10 tys. firm (%)	21,7			32,0			46,3		

Po pierwsze, zaobserwowano bardzo wysoką koncentrację największych pod względem przychodów firm w ośrodku stołecznym. W przypadku przedsiębiorstw, które w 2004 roku osiągnęły co najmniej 1 mld zł obrotów, 52,5% ich przychodów było skupione w stolicy. W tej samej kategorii pozostałe ośrodki metropolitalne koncentrowały 28,2% przychodów, wojewódzkie tylko 1,9%, powiatowe grodzkie – 8,9%, pozostałe powiatowe – 7,3%, a inne obszary tylko 1,1%. Wystąpiła pewna zgodność spadku udziałów wraz z przemieszczaniem się w dół hierarchii administracyjno-osadniczej oraz wraz ze zmniejszaniem się wielkości przedsiębiorstwa. Dotyczyło to zarówno wartości procentowych liczonych dla wydzielonych kategorii gmin, jak też natężeń obliczonych poprzez odniesienie wartości liczbowych w stosunku do liczby mieszkańców. Zaburzenia w kolejności wystąpiły w przypadku ośrodków powiatowych grodzkich i ziemskich, gdzie wśród tych pierwszych wskaźniki natężeń były mniejsze, niż dla stojących niżej w hierarchii pozostałych ośrodków

http://rcin.org.pl

powiatowych. Wyraźne zaburzenie dotyczy największych firm, gdzie mniejsze miasta wojewódzkie skupiły bardzo nikłą część siedzib zarządów.

Po drugie, wspomniane wartości natężeń przychodów względem liczby mieszkańców różniły się pomiędzy metropolią warszawską i pozostałymi ośrodkami wojewódzkimi. Aby to zilustrować posłużono się, zamiast ilorazu lokalizacji, prostą miarą wartości przychodów w stosunku do liczby mieszkańców. W przypadku największych firm różnica była wielokrotna (119,7 do 20,8 tys. zł na 1 mieszkańca dla metropolii, 119,7 do 4,0 dla innych ośrodków wojewódzkich). Pomiędzy innymi szczeblami hierarchicznymi rozpiętości nie były już tak duże. Przykładowo w kategorii firm najmniejszych (15-100 mln rocznych obrotów) różnica pomiędzy Warszawą a innymi ośrodkami wojewódzkimi (w tym metropoliami) była już tylko dwukrotna (22,8 do 10,3-10,9 tys. zł). Gdyby zbudować układ współrzędnych, w którym na osi *X* znalazłyby się poszczególne wielkości przychodów odniesione do liczby mieszkańców (od największego do najmniejszego ośrodka), a na osi *Y* kolejne ośrodki[37] (również uszeregowane od największego od początku układu), to następowałby równoczesny spadek



Ryc. 33. Wartości przychodów kategorii wielkościowych przedsiębiorstw względem ludności według ośrodków administracyjno-osadniczych (skróty jak na ryc. 32A).

The revenue values by the companies size categories as regards population according to the administrative-settlement categories (abbreviations as in the Fig. 32A).

[37] Jest to pewne uproszczenie, gdyż ostatnia wydzielona kategoria jest zbiorem gmin wiejskich i obszarów wiejskich w gminach miejsko-wiejskich. Lokalizacja siedziby przedsiębiorstwa przypisana jest jednak zawsze do miejscowości.

http://rcin.org.pl

natężenia wraz z przemieszczaniem się w dół i w górę układu (ryc. 33). Dopiero na najniższych szczeblach hierarchicznych wartości wskaźników wyrównywałyby się lub niekiedy trend ulegałby odwróceniu.

W przypadku zróżnicowania na rdzeń i strefę zewnętrzną prawidłowości ujawniają się w znacznie mniejszym stopniu, niż dla zbioru firm ogółem. Dodatkowe obliczenia wskazują, że w strefie podmiejskiej Warszawy w przeliczeniu na 1 mieszkańca największe wartości dotyczą firm z przychodami mieszczącymi się w przedziale 100 mln – 1 mld zł. Dotyczy to, choć już nie tak wyraźnie, ośrodków metropolitalnych. W przypadku pozostałych miast powiatowych grodzkich prawidłowość polega na wzroście natężenia wraz ze zwiększaniem się przychodów firm.

Wykazana bardzo wysoka koncentracja przychodów największych przedsiębiorstw w ośrodku stołecznym wskazuje wyraźnie na dużą polaryzację zbioru siedzib przedsiębiorstw. Równocześnie dostrzec można pewne powiązanie pomiędzy wielkością firmy, a lokalizacją względem poszczególnych stopni hierarchii administracyjno-osadniczej. Postawić można hipotezę o istnieniu pewnego optimum, związanego z kombinacją szczebla hierarchicznego i położenia w jednej ze stref (rdzeń, strefa zewnętrzna), a koncentracją przychodów w określonych kategoriach wielkości przychodów. W rezultacie, im większy ośrodek, tym w jego strefie zewnętrznej plasuje się większa firma.

6.4. STRUKTURA WŁASNOŚCIOWA

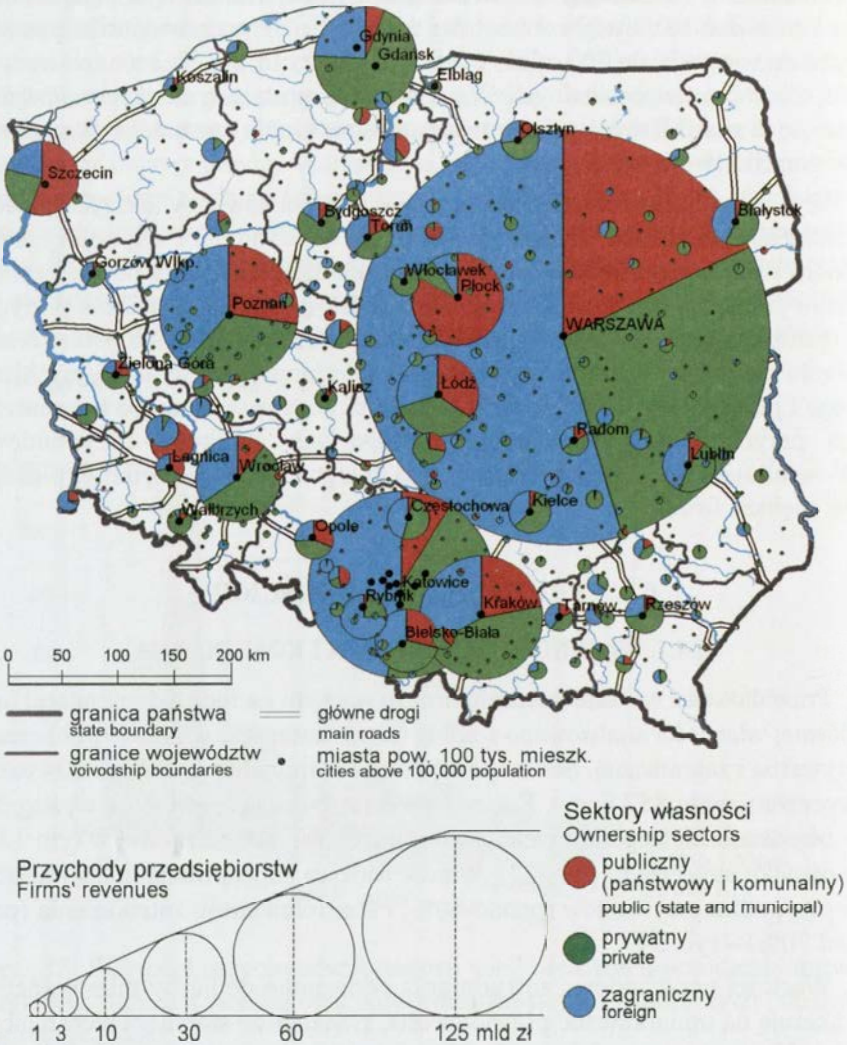
6.4.1. WŁASNOŚĆ PAŃSTWOWA I KOMUNALNA

Prawidłowości w rozmieszczeniu firm ze względu na rodzaj dominującej lub głównej własności analizowano według trzech kategorii: własność publiczną, prywatną i zagraniczną. Sektor państwowy i komunalny w końcu 2004 roku reprezentowały 857 firmy. Koncentracja liczby przedsiębiorstw wystąpiła w ośrodkach metropolitalnych, gdzie mieściło się 410 zarządów, w tym 132 w ośrodku stołecznym (tab. 22). Jeszcze większa koncentracja miała miejsce w przypadku przychodów (ponad 60%) i kontrolowanego zatrudnienia (ponad 70%) – ryc. 34.

Wartości przychodów i zatrudnienia odniesione do liczby mieszkańców wskazują na umiarkowane prawidłowości, związane ze stopniem hierarchicznym. Najwyższe wartości przychodów zaobserwowano w przypadku Warszawy (iloraz lokalizacji w wysokości 4,35 i 5,26, co oznacza większą koncentrację kontrolowanego zatrudnienia), a następnie ośrodków metropolitalnych (1,28 i 1,43) – ryc. 35. W efekcie wśród wyróżnionych kategorii administracyjno-osadniczych miał miejsce spadek natężeń wraz ze spadkiem stopnia

http://rcin.org.pl

hierarchicznego. W przypadku przychodów najwyższym ilorazem lokalizacji po Warszawie charakteryzowały się ośrodki powiatowe grodzkie (1,53). Niezaburzoną kolejność obserwowano natomiast w przypadku zatrudnienia. Taki układ wskazuje wyraźnie na dominację analizowanej kategorii funkcji kontrolnych w Warszawie. Wynika to z koncentracji w stolicy dużych spółek publicznych



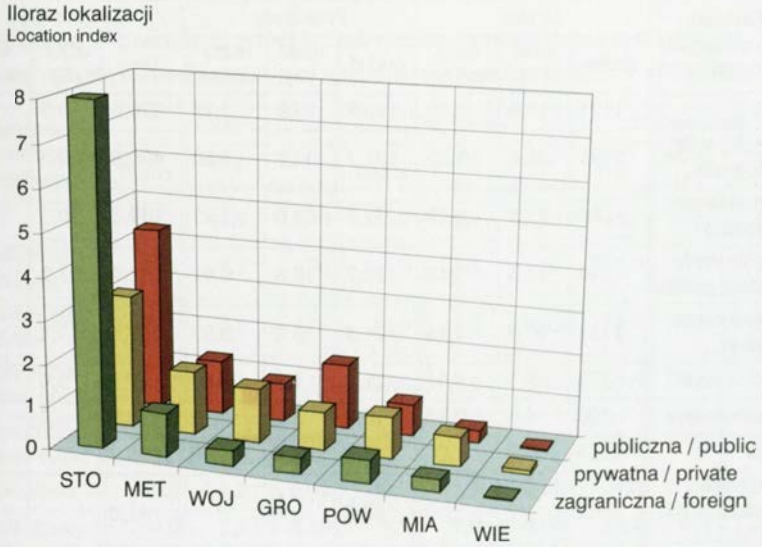
Ryc. 34. Rozmieszczenie siedzib zarządów 10 tys. największych firm w Polsce pod względem przychodów z całokształtu działalności według rodzajów własności w 2004 roku.

Distribution of management headquarters of 10 thousand firms in Poland with regard to the overall economic activity according to the ownership sectors, 2004.

http://rcin.org.pl

Tabela 22. Liczba, przychody i zatrudnienie przedsiębiorstw w sektorze publicznym (państwowym i komunalnym) według kategorii administracyjno-osadniczych w 2004 r.

Kategoria administracyjno-osadnicza	Liczba			Przychody			Zatrudnienie		
	liczba	udział (%)	iloraz lokalizacji	mld zł	udział (%)	iloraz lokalizacji	tys.	udział (%)	iloraz lokalizacji
Stolica	132	15,4	2,11	78,6	31,7	4,35	403,1	38,4	5,26
Pozostałe ośrodki metropolitalne	278	32,4	1,41	73,3	29,6	1,28	347,9	33,1	1,43
Pozostałe ośrodki wojewódzkie	120	14,0	1,77	17,8	7,2	0,91	99,0	9,4	1,19
Pozostałe ośrodki powiatowe grodzkie	127	14,8	1,25	44,9	18,1	1,53	79,7	7,6	0,64
Pozostałe miasta powiatowe	146	17,0	1,17	26,8	10,8	0,74	89,2	8,5	0,58
Pozostałe miasta	31	3,6	0,60	4,5	1,8	0,30	21,3	2,0	0,33
Pozostałe obszary	23	2,7	0,09	1,7	0,7	0,02	10,3	1,0	0,03
Razem	857	100,0	1,00	247,6	100,0	1,00	1050,5	100,0	1,00
Udział wśród wszystkich 10 tys. firm (%)	8,6			18,1			31,0		



Ryc. 35. Ilorazy lokalizacji kategorii własnościowych przedsiębiorstw względem ludności według ośrodków administracyjno-osadniczych (skróty jak na ryc. 32A).
Location quotients of the ownership sectors for the companies with regard to population according to the administrative-settlement centers (abbreviations as in the Fig. 32A).

http://rcin.org.pl

(Polskie Sieci Elektroenergetyczne, Polskie Górnictwo Naftowe i Gazownictwo, PKO BP, Poczta Polska, PKP), które na ogół posiadają bardzo duże zatrudnienie w całym kraju. Skok wartości w powiatowych miastach grodzkich w przypadku koncentracji przychodów wynika natomiast przede wszystkim z powodu umiejscowienia siedziby największej polskiej spółki (PKN Orlen) w Płocku. Dodatkowe obliczenia wskazują, że gdyby nie to zdarzenie, wartość ilorazu lokalizacji wyniosłaby tylko 0,58.

6.4.2. WŁASNOŚĆ PRYWATNA

Najczęściej spotykaną formą posiadania w badanym zbiorze firm była własność prywatna. Przedsiębiorstwa tej kategorii stanowiły 67,1% ogółu podmiotów. Obejmowały one jednak tylko 38,2% przychodów i 41,0% zatrudnienia (tab. 23), co oznacza, że dużą część tych jednostek stanowiły firmy mniejsze, niż w innych kategoriach. Stolica koncentrowała 11,2% firm, 22,8% ich przychodów i 19,5% zatrudnienia, a zatem były to również mniejsze odsetki, niż w zbiorze przedsiębiorstw reprezentujących własność publiczną.

Tabela 23. Liczba, przychody i zatrudnienie przedsiębiorstw w sektorze prywatnym według kategorii administracyjno-osadniczych (2004).

Kategoria administracyjno-osadnicza	Liczba			Przychody			Zatrudnienie		
	liczba	udział (%)	iloraz lokalizacji	mld zł	udział (%)	iloraz lokalizacji	tys.	udział (%)	iloraz lokalizacji
Stolica	1125	16,8	2,30	119,5	22,8	3,13	270,6	19,5	2,67
Pozostałe ośrodki metropolitalne	2091	31,1	1,35	181,7	34,7	1,50	420,8	30,3	1,31
Pozostałe ośrodki wojewódzkie	790	11,8	1,49	52,5	10,0	1,27	149,3	10,7	1,36
Pozostałe ośrodki powiatowe grodzkie	896	13,3	1,12	56,7	10,8	0,91	182,9	13,2	1,11
Pozostałe miasta powiatowe	1133	16,9	1,16	74,3	14,2	0,97	237,5	17,1	1,17
Pozostałe miasta	371	5,5	0,91	21,7	4,2	0,69	77,1	5,6	0,92
Pozostałe obszary	308	4,6	0,16	16,9	3,2	0,11	50,7	3,7	0,13
Razem	6714	100,0	1,00	523,3	100,0	1,00	1388,9	100,0	1,00
Udział wśród wszystkich 10 tys. firm (%)	67,1			38,2			41,0		

Również w przypadku firm o jedynym, głównym lub dominującym kapitale prywatnym dał się zaobserwować taki rozkład ilorazów lokalizacji przychodów i zatrudnienia w stosunku do liczby mieszkańców, w którym najwyższe

http://rcin.org.pl

wartości charakteryzują Warszawę (2,30-3,13), po czym następuje wyraźny spadek. Dalsze stopnie hierarchiczne nie są jednak już tak bardzo zróżnicowane, choć widoczny jest dalszy spadek wraz z przechodzeniem w dół hierarchii. Niektóre sąsiadujące kategorie mają bardzo podobne wartości wskaźników, np. pozostałe ośrodki metropolitalne i pozostałe wojewódzkie (czyli wszystkie wojewódzkie poza Warszawą), a także ośrodki powiatowe grodzkie i ziemskie (czyli wszystkie miasta powiatowe). Świadczyć to może o tym, że występowanie gospodarczej funkcji kontrolnej związane jest z funkcjami administracji publicznej jeszcze silniej, niż wstępnie zakładano. Natomiast bardziej szczegółowy podział, uwzględniający dodatkowe stopnie hierarchiczne, nie wyjaśnia w większym stopniu obserwowanych prawidłowości.

6.4.3. WŁASNOŚĆ ZAGRANICZNA

W analizowanym zbiorze było 2429 firm, w których wyłącznym, głównym lub dominującym właścicielem był podmiot zagraniczny (tab. 24). Zwykle kapitał był pochodzenia prywatnego, bardzo rzadko właścicielem kontrolnego pakietu akcji było inne państwo. Wśród największych przedsiębiorstw sytuacja taka miała miejsce w przypadku Telekomunikacji Polskiej, gdzie właścicielem blisko połowy akcji w latach 2000-2001 został France Télécom, którego duży pakiet akcji był w posiadaniu państwa francuskiego.

Tabela 24. Liczba, przychody i zatrudnienie przedsiębiorstw w sektorze zagranicznym według kategorii administracyjno-osadniczych w 2004 roku.

Kategoria administracyjno-osadnicza	Liczba			Przychody			Zatrudnienie		
	liczba	udział (%)	iloraz lokalizacji	mld zł	udział (%)	iloraz lokalizacji	tys.	udział (%)	iloraz lokalizacji
Stolica	1017	41,9	5,74	350,2	58,4	8,00	438,7	46,4	6,36
Pozostałe ośrodki metropolitalne	674	27,7	1,20	142,9	23,8	1,03	259,9	27,5	1,19
Pozostałe ośrodki wojewódzkie	141	5,8	0,73	16,6	2,8	0,35	45,6	4,8	0,61
Pozostałe ośrodki powiatowe grodzkie	163	6,7	0,57	27,4	4,6	0,38	61,6	6,5	0,55
Pozostałe miasta powiatowe	261	10,7	0,74	47,0	7,8	0,54	98,6	10,4	0,71
Pozostałe miasta	102	4,2	0,69	10,2	1,7	0,28	27,6	2,9	0,48
Pozostałe obszary	71	2,9	0,10	5,9	1,0	0,03	14,1	1,5	0,05
Razem	2429	100,0	1,00	600,2	100,0	1,00	946,0	100,0	1,00
Udział wśród wszystkich 10 tys. firm (%)	24,3			43,8			27,9		

http://rcin.org.pl

W przypadku przedsiębiorstw kontrolowanych przez inwestorów zagranicznych, wystąpiła zdecydowana koncentracja w ośrodku stołecznym. Swoje siedziby ulokowało tutaj aż 1017 firm, czyli nieco ponad 40%. Ponieważ były to przedsiębiorstwa większe, udział przychodów wyniósł 58,4%, a zatrudnienia – 46,4%.

W kolejnych kategoriach administracyjno-osadniczych następował spadek koncentracji funkcji kontrolnych, jednak w odróżnieniu od pozostałych kategorii własności, widać tu wyraźne odmienności. Po pierwsze, w przypadku ilorazów lokalizacji, różnica w przychodach pomiędzy stolicą, a następną kategorią jest blisko ośmiokrotna, a w zatrudnieniu – ponadpięciokrotna. Po drugie, zaistniała też bardzo duża różnica pomiędzy kolejnymi stopniami hierarchicznymi. Firmy z kapitałem zagranicznym o wiele częściej ulokowane były w głównych metropoliach, a rzadziej w pozostałych miastach wojewódzkich. W tych ostatnich przychody odniesione na 1 mieszkańca były niemal trzykrotnie niższe, niż w grupie największych metropolii.

Pozostałe kategorie (ośrodki powiatowe i mniejsze) cechuje względne podobieństwo, gdyż w porównaniu z omówionymi wyżej kategoriami, napotkane różnice odnośnie ośrodków miejskich są stosunkowo niewielkie. W przypadku przychodów, wartości ilorazu lokalizacji kształtowały się w granicach 0,28-0,54, a dla zatrudnienia – 0,48-0,71. Co ciekawe, najwyższe wartości osiągały nie jednostki wojewódzkie, ale pozostałe miasta powiatowe, co świadczy o określonych preferencjach lokalizacyjnych inwestorów zagranicznych.

6.5. STRUKTURA RODZAJOWA

6.5.1. SEKTOR ROLNICZY

Najbardziej skomplikowane są prawidłowości związane z rodzajem wykonywanej działalności, jednak i tutaj możliwe jest wykrycie pewnych reguł nawiązujących do hierarchii administracyjno-osadniczej. Aby to ustalić, dokonano podziału działalności na 13 kategorii, w zależności od specyfiki, a w przypadkach, gdzie reprezentowane działalności były mało liczne, także na podstawie podobieństwa działalności.

Wśród 10 tys. największych pod względem przychodów firm, sektor rolniczy (rolnictwo, leśnictwo, rybactwo i rybołówstwo) reprezentowało zaledwie 86 firm (tab. 25), jednak ze względu na specyfikę działalności, konieczne było jego wydzielenie. Największe z przedsiębiorstw, Generalna Dyrekcja Lasów Państwowych, w 2004 roku osiągnęła przychody w wysokości 4,7 mld zł i zatrudniała 26,5 tys. pracowników, czyli więcej, niż wszystkie pozostałe (18,6 tys.). Następne w kolejności przedsiębiorstwa były znacznie mniejsze, tylko 7 z nich osiągnęło przychody w wysokości większej, niż 100 mln zł.

http://rcin.org.pl

Część firm oprócz hodowli i uprawy prowadziło działalność produkcyjną w sektorze spożywczym, zwłaszcza mięsnym.

Tabela 25. Liczba, przychody i zatrudnienie przedsiębiorstw w sektorze rolniczym według kategorii administracyjno-osadniczych w 2004 roku.

Kategoria administracyjno-osadnicza	Liczba			Przychody			Zatrudnienie		
	liczba	udział (%)	iloraz lokalizacji	mld zł	udział (%)	iloraz lokalizacji	tys.	udział (%)	iloraz lokalizacji
Stolica	11	12,8	1,75	5,2	63,9	8,76	28,2	66,1	9,06
Pozostałe ośrodki metropolitalne	17	19,8	0,86	0,5	5,6	0,24	3,0	6,9	0,30
Pozostałe ośrodki wojewódzkie	8	9,3	1,18	0,2	2,1	0,26	1,2	2,8	0,36
Pozostałe ośrodki powiatowe grodzkie	2	2,3	0,20	0,1	1,1	0,09	0,1	0,2	0,01
Pozostałe miasta powiatowe	15	17,4	1,19	1,0	12,8	0,88	4,3	10,1	0,69
Pozostałe miasta	11	12,8	2,11	0,4	5,3	0,88	2,2	5,1	0,84
Pozostałe obszary	22	25,6	0,88	0,7	9,2	0,32	3,8	8,8	0,30
Razem	86	100,0	1,00	8,1	100,0	1,00	42,7	100,0	1,00
Udział wśród wszystkich 10 tys. firm (%)	0,9			0,6			1,3		

Istnienie tak dużego przedsiębiorstwa zdecydowało, że wystąpiła niezwykle silna koncentracja przychodów w ośrodku stołecznym (wartość ilorazu lokalizacji wyniosła aż 8,76). Widać jednak wyraźnie, że poza tym, firmy sektora rolniczego najbardziej są związane z najniższymi stopniami hierarchii osadniczej, tj. miastami powiatowymi i niższymi rangą. Nawet na typowych obszarach wiejskich (położonych poza największymi miastami), iloraz lokalizacji w przypadku zarówno przychodów, jak i zatrudnienia był porównywalny lub wyższy, niż w kategorii metropolii, innych ośrodków wojewódzkich i powiatowych grodzkich. Wysnuć stąd można wniosek o związaniu lokalizacji funkcji kontrolnej z teorią ośrodków centralnych.

6.5.2. GÓRNICTWO

Sektor górniczy był równie mało licznie reprezentowany (tylko 80 przedsiębiorstw w grupie największych 10 tys. polskich firm), ale firmy te były znacznie większe pod względem potencjału gospodarczego (1,9% przychodów i 3,8% zatrudnienia) – tab. 26. W zdecydowanej większości były to firmy

http://rcin.org.pl

państwowe, należące do największych w kraju. Cztery przedsiębiorstwa (Kompania Węglowa, KGHM Polska Miedź, Jastrzębska Spółka Węglowa i Katowicki Holding Węglowy) uplasowały się odpowiednio na 10, 18, 29 i 56 miejscu pod względem przychodów wśród wszystkich analizowanych 10 tys. przedsiębiorstw.

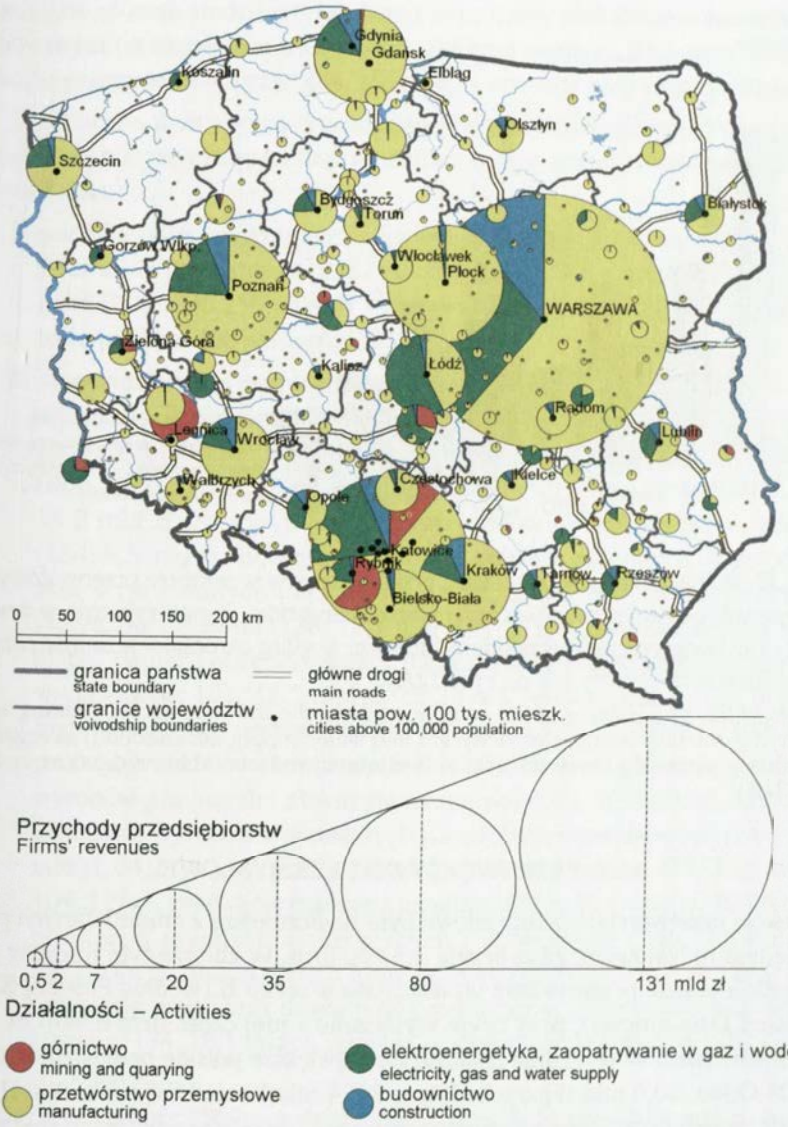
Tabela 26. Liczba, przychody i zatrudnienie przedsiębiorstw w sektorze górniczym według kategorii administracyjno-osadniczych w 2004 roku.

Kategoria administracyjno-osadnicza	Liczba			Przychody			Zatrudnienie		
	liczba	udział (%)	iloraz lokalizacji	mld zł	udział (%)	iloraz lokalizacji	tys.	udział (%)	iloraz lokalizacji
Stolica	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pozostałe ośrodki metropolitalne	32	40,5	1,75	15,7	44,3	1,92	117,0	57,1	2,47
Pozostałe ośrodki wojewódzkie	11	13,9	1,76	1,0	2,9	0,36	4,9	2,4	0,30
Pozostałe ośrodki powiatowe grodzkie	6	7,6	0,64	6,0	17,0	1,43	29,3	14,3	1,20
Pozostałe miasta powiatowe	14	17,7	1,21	10,0	28,2	1,93	35,3	17,2	1,18
Pozostałe miasta	8	10,1	1,67	1,5	4,2	0,70	11,3	5,5	0,91
Pozostałe obszary	8	10,1	0,35	1,2	3,4	0,12	7,1	3,5	0,12
Razem	79	100,0	1,00	35,4	100,0	1,00	204,9	100,0	1,00
Udział wśród wszystkich 10 tys. firm (%)	0,8			2,6			6,1		

Firmy górnicze charakteryzowało to, że żadna spośród 10 tys. największych pod względem przychodów firm nie miała głównej siedziby w Warszawie (ryc. 36). Koncentracja wystąpiła w pozawarszawskich ośrodkach metropolitalnych (ponad 40% firm), a następnie w dwóch kategoriach miast powiatowych (łącznie ponad 50% firm). W sumie trzy wymienione kategorie ośrodków administracyjnych kontrolowały 86% przychodów i 82% zatrudnienia przedsiębiorstw sektora górniczego.

Wyższe wartości ilorazów lokalizacji wiążą się z niższymi stopniami hierarchicznymi miast (ryc. 37). Maksymalne wartości zaobserwowano odpowiednio dla ośrodków wojewódzkich (liczba firm), miast powiatowych (przychody) i pozostałych ośrodków powiatowych grodzkich (zatrudnienie). Taki układ jest wynikiem silnego powiązania firm sektora wydobywczego z występowaniem bazy surowcowej. Przeważającą część firm stanowią bowiem spółki węglowe, zlokalizowane głównie na Górnym Śląsku.

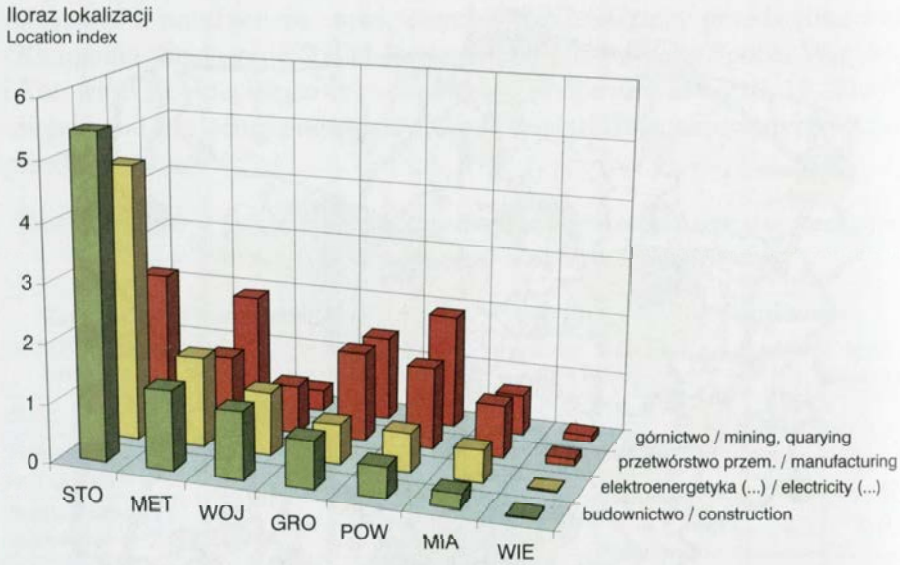
http://rcin.org.pl



Ryc. 36. Rozmieszczenie siedzib zarządów największych firm sektora przemysłowego (górnictwo, przemysł przetwórczy, elektroenergetyka, zaopatrywanie w wodę i gaz oraz budownictwo) w Polsce o przychodach powyżej 15 mln zł pod względem przychodów z całokształtu działalności w 2004 roku.

Distribution of the management headquarters of the top firms from the industry sector (mining and quarrying, manufacturing, electricity, gas and water supply, construction) in Poland with the revenues above 15 million zł as regards the revenues from the overall economic activity, 2004.

http://rcin.org.pl



Ryc. 37. Wartości ilorazów lokalizacji przedsiębiorstw w sektorze przemysłowym (górnictwo, przemysł przetwórczy, elektroenergetyka, zaopatrywanie w wodę i gaz oraz budownictwo) względem ludności według ośrodków administracyjno-osadniczych (skróty jak na ryc. 32A).

Values of location indexes of the companies from the industry sector (mining and quarrying, manufacturing, electricity, gas and water supply, construction) as regards population according to administrative-settlement centers (abbreviations as in the Fig. 32A).

6.5.3. PRZETWÓRSTWO PRZEMYSŁOWE

Sekcja przetwórstwo przemysłowe była najliczniejszą z analizowanych pod względem rodzajowym, gdyż liczyła 3,5 tys. firm. W zbiorze tym mieściły się wszystkie branże przemysłowe umieszczone w sekcji E (według Polskiej Klasyfikacji Działalności), przy czym wyłączono z niej część firm działu nr 22 (wydawnictwa). W tej grupie znalazło się największe polskie przedsiębiorstwo (PKN Orlen, 30,0 mld zł przychodów w 2004 roku) z siedzibą w Płocku. Było też 20 innych firm, które weszły do pierwszej „setki" (w nawiasach siedziba i przychody z całokształtu działalności za 2004 rok w mld zł): Grupa Lotos (Gdańsk; 10,3), Fiat Auto Poland (Warszawa; 10,1), Volkswagen Poznań (Poznań; 7,6), Philip Morris Polska (Warszawa; 4,4), Volkswagen Motor Polska (Polkowice; 4,4), Isuzu Motors Polska (Tychy; 3,9), Imperial Tobacco Polska (Tarnowo Podgórne; 3,5), Fiat-GM Powertrain Polska (Bielsko-Biała; 3,4), Thomson Multimedia Polska (Piaseczno; 3,3) oraz Tele-Fonika Kable (Myślenice; 2,7). Można zatem na początek zaobserwować, że wśród pierwszej

http://rcin.org.pl

dziesiątki główną siedzibę tylko trzy z firm miały zlokalizowaną w ośrodku stołecznym (w samej Warszawie lub najbliższej okolicy). Aż 5 firm reprezentowało przemysł motoryzacyjny, związany z inwestycjami zagranicznymi.

Duża liczba firm upoważnia do nieco bardziej szczegółowego opisu jakościowego i statystycznego, który umożliwia ogólne zorientowanie się w strukturze zbioru:

1) wśród analizowanych firm najwięcej było tych kontrolowanych przez właściciela prywatnego (2287 jednostek, 64,9%), a następnie zagranicznego (1059, 30,1%). Tylko 176 przedsiębiorstw (5,0%) było pod kontrolą państwa lub samorządów;
2) przedsiębiorstwa reprezentowały wszystkie najważniejsze branże przemysłowe. Struktura była następująca (w nawiasach liczba firm, przychody i zatrudnienie): produkcja artykułów spożywczych i napojów (866, 86,0 mld zł, 224,7 tys.), produkcja wyrobów tytoniowych (10, 14,2 mld zł, 7,0 tys.), produkcja wyrobów włókienniczych i odzieży (184, 8,5 mld zł, 89,0 tys.), produkcja skór wyprawionych i wyrobów ze skór wyprawionych (77, 3,0 mld zł, 25,2 tys. zł), produkcja drewna i wyrobów z drewna (130, 12,7 mld zł, 41,1 tys.), produkcja masy włóknistej, papieru oraz wyrobów z papieru; działalność poligraficzna (bez wydawnictw; 161, 15,7 mld zł, 35,2 tys.), wytwarzanie koksu, produktów rafinacji ropy naftowej i paliw jądrowych (23, 47,7 mld zł, 16,5 tys.), produkcja wyrobów chemicznych (230, 43,9 mld zł, 82,1 tys.), produkcja wyrobów gumowych i z tworzyw sztucznych (289, 20,0 mld zł, 62,0 tys.), produkcja wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych (244, 19,1 mld zł, 64,2 tys.), produkcja metali i wyrobów z metali (377, 35,6 mld zł, 104,3 tys.), produkcja maszyn i urządzeń (316, 35,1 mld zł, 104,6 tys.), produkcja urządzeń elektrycznych i optycznych (249, 33,5mld zł, 95,0 tys.), produkcja sprzętu transportowego (204, 48,9 mld zł, 124,0 tys.), produkcja mebli oraz działalność produkcyjna, gdzie indziej niesklasyfikowana (174, 16,1 mld zł, 79,9 tys.), przetwarzanie odpadów (28, 2,3 mld zł, 3,4 tys.);
3) łączne obroty 3522 przedsiębiorstw osiągnęły kwotę 440,6 mld zł, co daje średnio 131,4 mln zł na jedną firmę. Z tego 539 zakładów osiągnęło obroty wyższe od średniej, a 2983 – niższe. Łączne zatrudnienie wyniosło 1111,6 tys. osób, zatem na jedno przedsiębiorstwo przypadły średnio 332 osoby;
4) odchylenie standardowe w przypadku przychodów z całokształtu działalności wyniosło 620 (mln zł), a w przypadku zatrudnienia – 473 (osoby). Mediana dla obrotów wyniosła zaledwie 39 mln zł, a dla zatrudnienia – 188 osób.

http://rcin.org.pl

Powyższa charakterystyka wskazuje na to, że w przypadku przetwórstwa przemysłowego mamy do czynienia z bardzo dużą różnorodnością ilościową i jakościową, niemniej ze względu na podobieństwo organizacyjno-technologiczne jest oczywiste, że kategoria ta powinna być rozpatrywana razem.

Analiza lokalizacji siedzib przedsiębiorstw wskazuje na dość duże ich zróżnicowanie (tab. 27, ryc. 36). Najwięcej zarządów firm umiejscowiło się w pozawarszawskich ośrodkach metropolitalnych (932, 26,5%), a następnie w ziemskich ośrodkach powiatowych (789, 22,4%). Udziały przychodów w tych kategoriach były na dosyć zbliżonym poziomie (odpowiednio 27,8% i 20,5%), jeszcze bardziej podobne wielkości względne udziałów charakteryzowały zatrudnienie (24,8 i 25,1%).

Tabela 27. Liczba, przychody i zatrudnienie przedsiębiorstw w sektorze przetwórstwa przemysłowego według kategorii administracyjno-osadniczych w 2004 roku.

Kategoria administracyjno-osadnicza	Liczba			Przychody			Zatrudnienie		
	liczba	udział (%)	iloraz lokalizacji	mld zł	udział (%)	iloraz lokalizacji	tys.	udział (%)	iloraz lokalizacji
Stolica	410	11,6	1,60	80,6	18,3	2,51	128,4	11,6	1,58
Pozostałe ośrodki metropolitalne	932	26,5	1,15	122,3	27,8	1,20	275,7	24,8	1,07
Pozostałe ośrodki wojewódzkie	332	9,4	1,19	28,6	6,5	0,82	115,3	10,4	1,31
Pozostałe ośrodki powiatowe grodzkie	495	14,1	1,18	79,1	18,0	1,51	167,3	15,1	1,27
Pozostałe miasta powiatowe	789	22,4	1,53	90,3	20,5	1,40	278,5	25,1	1,72
Pozostałe miasta	320	9,1	1,50	24,0	5,4	0,90	92,0	8,3	1,37
Pozostałe obszary	244	6,9	0,24	15,7	3,6	0,12	54,5	4,9	0,17
Razem	3522	100,0	1,00	440,5	100,0	1,00	1111,6	100,0	1,00
Udział wśród wszystkich 10 tys. firm (%)	35,2			32,1			32,8		

Analiza ilorazów lokalizacji ujawnia dalsze charakterystyczne prawidłowości. Pomimo dużej liczby badanych przedsiębiorstw i ich zróżnicowania pod względem liczby zatrudnionych i przychodów, ilorazy te w wyróżnionych kategoriach ośrodków osadniczych są dosyć podobne. Największe odmienności dotyczą metropolii warszawskiej, a następnie najmniejszych miast. W pozostałych kategoriach brakuje istotnych różnic w ilorazach lokalizacji. Najmniejsze zróżnicowanie cechuje obszary wiejskie oraz pozawarszawskie ośrodki metropolitalne. Nie ma więc prawidłowości, rozumianych jako wzrost lub

http://rcin.org.pl

spadek różnic w lokalizacji względem liczby, obrotów i zatrudnienia a hierarchią osadniczo-administracyjną.

Podobnie trudno jest wskazać na proporcjonalną zmianę ilorazu lokalizacji (ryc. 37). Okazuje się natomiast, że istnieje duże podobieństwo niektórych sąsiadujących ze sobą kategorii. W przypadku liczby przedsiębiorstw zbliżone wartości cechują pozostałe ośrodki metropolitalne, wojewódzkie oraz powiatowe grodzkie (czyli wszystkie ośrodki powiatowe grodzkie poza Warszawą, gdzie iloraz lokalizacji wyniósł 1,15-1,19), a następnie dwie kategorie pozostałych miast powiatowych i pozostałych miast (1,50-1,53). Jednak w innych aspektach podobieństwa nie są już tak wyraźne. Jeśli wziąć pod uwagę obroty handlowe, mamy do czynienia z taką sytuacją, gdzie tylko dwie kategorie miast powiatowych cechuje względne podobieństwo, a pozostałe trzy kategorie dzielą pewne różnice. W analizie zatrudnienia dosyć wyraźny okazał się trend wzrostowy, począwszy od pozawarszawskich ośrodków wojewódzkich, na niegrodzkich miastach powiatowych kończąc. Ta ostatnia kategoria wyróżniała się też najwyższym ilorazem lokalizacji.

Tak więc w badaniach firm sektora przemysłowego wykazano prawidłowość, polegającą na wzroście znaczenia mniejszych ośrodków. Następuje to jednak nie wśród wszystkich kategorii, ale dopiero w takim układzie, w którym wyłączona zostaje Warszawa i do pewnego stopnia zredukowane są stopnie hierarchiczne (łączy się pozawarszawskie ośrodki wojewódzkie oraz powiatowe). Można zatem postawić wniosek, że w znacznym stopniu potwierdzone zostały wcześniejsze ustalenia (Śleszyński 2002a). Najważniejsze odmienności dotyczą zaobserwowanych znacznie większych różnic pomiędzy pierwszym stopniem hierarchicznym (stolicą), a kolejnymi (ośrodki wojewódzkie i powiatowe). Wynika to nie tylko z upływu czasu (wspomniane badania były prowadzone dla danych z roku 2000), ale również z powodu nieco odmiennej metodologii i metodyki analizy, w tym objęcia bardziej wyczerpującego zbioru danych.

6.5.4. ELEKTROENERGETYKA, ZAOPATRYWANIE W WODĘ I GAZ ORAZ INNA DZIAŁALNOŚĆ KOMUNALNA

Sektor obejmujący przedsiębiorstwa wytwarzające i zaopatrujące w energię elektryczną, gaz i wodę oraz inną działalność komunalną należy do najbardziej zróżnicowanych pod względem wielkości firm. Kategoria ta liczyła w 2004 roku 309 jednostek o łącznych przychodach w wysokości 105,3 mld zł i zatrudnieniu 210,32 tys. osób (tab. 28). Bardzo ważne jest tutaj, że trzy największe firmy (Polskie Sieci Elektroenergetyczne w Warszawie, Polskie Górnictwo Naftowe i Gazownictwo w Warszawie oraz BOT Górnictwo i Energetyka

http://rcin.org.pl

w Łodzi) koncentrowały 29,5% obrotów i 14,7% zatrudnienia. Świadczy to o wysokiej koncentracji rynkowej.

Tabela 28. Liczba, przychody i zatrudnienie przedsiębiorstw w sektorze elektroenergetyki, zaopatrzenia w gaz i wodę oraz innych działalności komunalnych według kategorii administracyjno-osadniczych w 2004 roku.

Kategoria administracyjno-osadnicza	Liczba			Przychody			Zatrudnienie		
	liczba	udział (%)	iloraz lokalizacji	mld zł	udział (%)	iloraz lokalizacji	tys.	udział (%)	iloraz lokalizacji
Stolica	28	9,1	1,24	36,0	34,2	4,69	35,1	16,7	2,29
Pozostałe ośrodki metropolitalne	101	32,7	1,42	37,6	35,7	1,55	104,6	49,8	2,16
Pozostałe ośrodki wojewódzkie	43	13,9	1,76	9,0	8,5	1,08	21,9	10,4	1,32
Pozostałe ośrodki powiatowe grodzkie	69	22,3	1,88	8,5	8,1	0,68	25,8	12,3	1,03
Pozostałe miasta powiatowe	54	17,5	1,20	10,5	9,9	0,68	19,1	9,1	0,62
Pozostałe miasta	8	2,6	0,43	3,4	3,2	0,53	3,2	1,5	0,25
Pozostałe obszary	6	1,9	0,07	0,3	0,3	0,01	0,5	0,2	0,01
Razem	309	100,0	1,00	105,3	100,0	1,00	210,3	100,0	1,00
Udział wśród wszystkich 10 tys. firm (%)	3,1			7,7			6,2		

Udział liczby przedsiębiorstw w ośrodku stołecznym wyniósł zaledwie 9,1%, przy równoczesnej wysokiej koncentracji przychodów (34,2%) i nieco mniejszej zatrudnienia (16,7%). Taka struktura wpłynęła na wartości ilorazów lokalizacji, które wyniosły odpowiednio 1,24, 4,69 i 2,29. Jednak najciekawsze prawidłowości ujawniają się w przypadku porównania ilorazów lokalizacji poszczególnych zmiennych względem liczby ludności (ryc. 37). W przypadku liczby przedsiębiorstw zaobserwowano kulminację w grodzkich ośrodkach powiatowych. Przesuwając się zarówno w górę, jak i w dół hierarchii od tej kategorii, wartość ilorazu lokalizacji systematycznie i proporcjonalnie spada.

Odmienna sytuacja dotyczy pozostałych badanych aspektów. Zarówno w przypadku przychodów, jak i zatrudnienia, następuje systematyczny spadek ilorazu lokalizacji wraz z przemieszczaniem się w dół hierarchii. Istotne i dobrze uchwytne różnice dotyczą jednak charakteru tego spadku. Oba przypadki są modelowe, gdyż w przypadku zatrudnienia zależność jest wyraźnie liniowa, a dla przychodów – potęgowa. Gdyby dopasować te krzywe do przebiegów odpowiednich funkcji, to w obydwu przypadkach współczynnik R^2

http://rcin.org.pl

wyniósłby 0,99. Tak więc zaobserwowane prawidłowości wskazują na duże dopasowanie funkcji kontrolnej do stopni hierarchii administracyjno-osadniczej, choć powody tych zależności nie są jednakowe dla różnych branych pod uwagę wskaźników.

6.5.5. BUDOWNICTWO

Sektor budowlany w 2004 roku liczył 639 przedsiębiorstw o łącznych przychodach w wysokości 36,6 mld zł i zatrudnieniu 134,6 tys. osób (ryc. 36). Do największych firm należały (w nawiasach podano wartość przychodów): Skanska (2,0 mld zł), Warbud (Warszawa, 1,0 mld zł), Polimex-Mostostal Siedlce (1,0 mld zł), Strabag (0,8 mld zł), Mitex (0,8 mld zł), Shell Paliwa Polska (0,7 mld zł), Mostostal Warszawa (0,7 mld zł), Hochtief Polska (0,5 mld zł), Przedsiębiorstwo Robót Inżynieryjnych (0,5 mld zł) i Foster Wheeler Energia Polska (0,4 mld zł). Niemal wszystkie siedziby zarządów tych firm (poza Przedsiębiorstwem Robót Inżynieryjnych) były zlokalizowane w Warszawie, a siedem z nich było kontrolowanych przez kapitał zagraniczny. Kapitał prywatny reprezentowały tylko trzy firmy (Shell Paliwa Polska, Polimex-Mostostal Siedlce Przedsiębiorstwo Robót Inżynieryjnych).

Trzeba podkreślić, że zaliczenie niektórych przedsiębiorstw do sektora budowlanego przysporzyło wielu trudności, podobnie jak duży problem stanowiło usunięcie z tej kategorii przedsiębiorstw funkcjonujących w powszechnej opinii jako firmy budowlane. Są one bowiem bardzo zróżnicowane i często jest tak, że nie prowadzą one działalności *stricte* budowlanej (tzn. robót budowlanych, np. przygotowania terenu pod budowę, wznoszenia budynków, inżynierii lądowej i wodnej, wykonywania instalacji budowlanych oraz robót wykończeniowych), ale pośredniczą jedynie w sprzedaży, co zresztą jest odnotowane w kodzie PKD. Tego rodzaju firmy znajdują się w sekcji K (dział 70), która obejmuje działalności, jak „zagospodarowanie i sprzedaż nieruchomości na własny rachunek" oraz „kupno i sprzedaż nieruchomości na własny rachunek". Tam znalazły się np. przedsiębiorstwa J. W. Construction Holding, Echo Investment i wiele spółdzielni mieszkaniowych, które wprawdzie prowadzą działalność budowlaną, ale najczęściej przez podwykonawców. Z kolei druga grupa przyczyn, powodująca włączenie niektórych firm do sektora budowlanego była spowodowana faktyczną aktywnością w tym obszarze, np. spółki paliwowej Shell Paliwa Polska, zajmującej się w badanym okresie budową sieci stacji benzynowych.

Porównanie odsetków liczby, przychodów i zatrudnienia na tle wszystkich firm wskazuje wyraźnie, że sektor budowlany cechuje duże rozdrobnienie. Wprawdzie czołówkę tworzy kilkadziesiąt stosunkowo dużych przedsiębiorstw,

http://rcin.org.pl

ale w porównaniu z sektorem przetwórstwa przemysłowego, koncentracja nie jest już tak wysoka. Wśród przedsiębiorstw budowlanych pierwsze 10 z nich skupiało 23% przychodów sektora budowlanego.

Zaobserwowano również pewną koncentrację na najwyższych szczeblach hierarchii administracyjno-osadniczej, wyrażającą się tym, że kontrolowane przychody w ośrodkach metropolitalnych stanowiły ponad 70% ogółu obrotów (tab. 29). W przypadku liczby firm i zatrudnienia wartości te były nieco niższe, gdyż wynosiły odpowiednio 54 i 58%.

Tabela 29. Liczba, przychody i zatrudnienie przedsiębiorstw w sektorze budowlanym według kategorii administracyjno-osadniczych w 2004 roku.

Kategoria administracyjno-osadnicza	Liczba			Przychody			Zatrudnienie		
	liczba	udział (%)	iloraz lokalizacji	mld zł	udział (%)	iloraz lokalizacji	tys.	udział (%)	iloraz lokalizacji
Stolica	122	19,1	2,62	14,6	39,9	5,47	35,2	26,1	3,58
Pozostałe ośrodki metropolitalne	221	34,6	1,50	11,5	31,4	1,36	43,0	31,9	1,38
Pozostałe ośrodki wojewódzkie	91	14,2	1,80	3,3	9,1	1,15	18,0	13,4	1,69
Pozostałe ośrodki powiatowe grodzkie	92	14,4	1,21	3,5	9,6	0,81	19,3	14,4	1,21
Pozostałe miasta powiatowe	88	13,8	0,94	2,9	7,8	0,53	14,8	11,0	0,76
Pozostałe miasta	15	2,3	0,39	0,6	1,6	0,26	2,6	2,0	0,32
Pozostałe obszary	10	1,6	0,05	0,2	0,7	0,02	1,7	1,3	0,04
Razem	639	100,0	1,00	36,6	100,0	1,00	134,6	100,0	1,00
Udział wśród wszystkich 10 tys. firm (%)	6,4			2,7			4,0		

Analiza ilorazów lokalizacji wskazuje na dość wyraźne prawidłowości. W przypadku liczby przedsiębiorstw następował proporcjonalny spadek wraz z przemieszczaniem się w dół hierarchii, podobnie było w przypadku zatrudnienia. Bardzo wyraźnie można dostrzec tę prawidłowość w odniesieniu do przychodów. Najpierw zaobserwowano bardzo dużą różnicę pomiędzy ośrodkiem stołecznym (5,47) a pozostałymi metropoliami (1,36), a następnie proporcjonalny, liniowy spadek ilorazu lokalizacji wraz ze spadkiem stopnia hierarchicznego (ryc. 37). Powtarzając procedurę dotyczącą regresji, opisaną w poprzednim podrozdziale, analogicznie współczynnik R^2 wyniósł aż 0,999. Po raz kolejny można zatem powtórzyć wniosek o dopasowaniu funkcji kontrolnej i wyraźnych prawidłowościach, objaśnianych na podstawie teorii ośrodków centralnych.

http://rcin.org.pl

6.5.6. SPRZEDAŻ POJAZDÓW

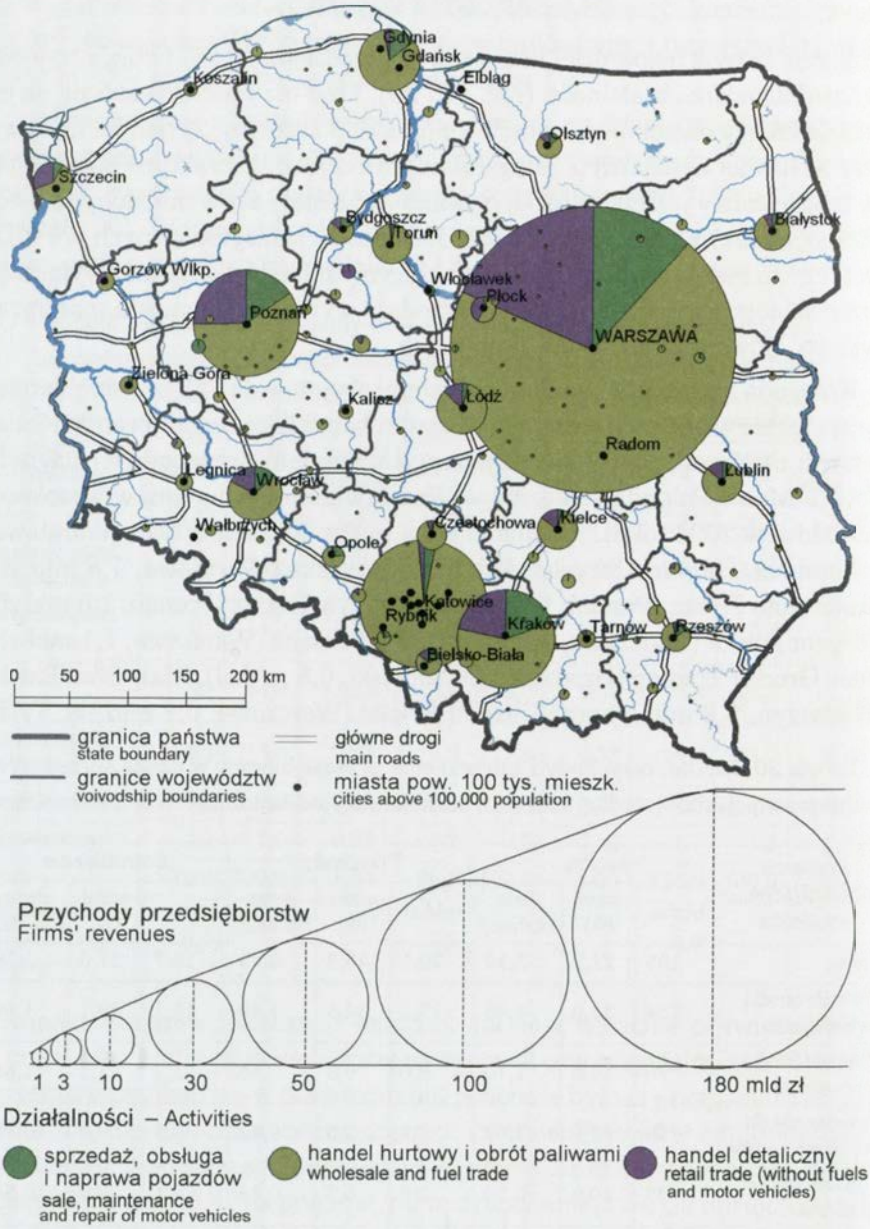
Sekcja H była najbardziej liczna (3262 przedsiębiorstwa) i objęła trzy dosyć zróżnicowane działalności (ryc. 38 i 39). Stąd też zdecydowano się na jej rozdzielenie w następujący sposób: 1) handel pojazdami, 2) handel hurtowy oraz 3) handel detaliczny z usługami naprawczymi. W praktyce poszczególne branże miały jeszcze bardziej ograniczony zasięg, niż wynikałoby to z dokładnej analizy zawartości rodzajów działalności sklasyfikowanych w PKD. Dotyczy to zwłaszcza działu 51.2, w którym znalazły się niemal wyłącznie przedsiębiorstwa pośredniczące w sprzedaży wyrobów przemysłu motoryzacyjnego, głównie samochodów osobowych.

Kategoria związana z handlem pojazdami obejmowała 458 przedsiębiorstw, a największe wśród nich stanowiły jednostki handlujące renomowanymi światowymi markami. Pierwsze miejsce pod względem przychodów osiągnęła Toyota Motor Poland (z siedzibą w Warszawie i przychodami w wysokości 2,0 mld zł w 2004 roku). Kolejne miejsca zajęły: Renault Polska (Warszawa, 1,9) mld zł, DaimlerChrysler Automotive Polska (Warszawa, 1,8 mld zł), Škoda Auto Polska (Poznań, 1,7 mld zł), Kulczyk Tradex (Poznań, 1,6 mld zł), Peugeot Polska (Warszawa, 1,2 mld zł), Ford Polska (Warszawa, 1,1 mld zł), Inter Groclin Trading (Grodzisk Wielkopolski, 0,8 mld zł), Man-Star Trucks (Nadarzyn, 0,8 mld zł) oraz Citroen Polska (Warszawa, 0,7 mld zł). Tylko

Tabela 30. Liczba, przychody i zatrudnienie przedsiębiorstw w dziale sprzedaży i napraw pojazdów według kategorii administracyjno-osadniczych w 2004 roku.

Kategoria administracyjno-osadnicza	Liczba			Przychody			Zatrudnienie		
	liczba	udział (%)	iloraz lokalizacji	mld zł	udział (%)	iloraz lokalizacji	tys.	udział (%)	iloraz lokalizacji
Stolica	105	22,9	3,14	20,1	45,4	6,22	10,7	27,6	3,78
Pozostałe ośrodki metropolitalne	154	33,6	1,46	15,2	34,5	1,49	15,2	39,1	1,69
Pozostałe ośrodki wojewódzkie	76	16,6	2,10	3,0	6,8	0,86	5,2	13,3	1,68
Pozostałe ośrodki powiatowe grodzkie	59	12,9	1,09	2,5	5,6	0,47	3,5	9,0	0,75
Pozostałe miasta powiatowe	47	10,3	0,70	2,8	6,3	0,43	3,1	7,9	0,54
Pozostałe miasta	7	1,5	0,25	0,2	0,5	0,08	0,6	1,4	0,24
Pozostałe obszary	10	2,2	0,07	0,4	1,0	0,03	0,6	1,7	0,06
Razem	458	100,0	1,00	44,2	100,0	1,00	38,8	100,0	1,00
Udział wśród wszystkich 10 tys. firm (%)	4,6			3,2			1,1		

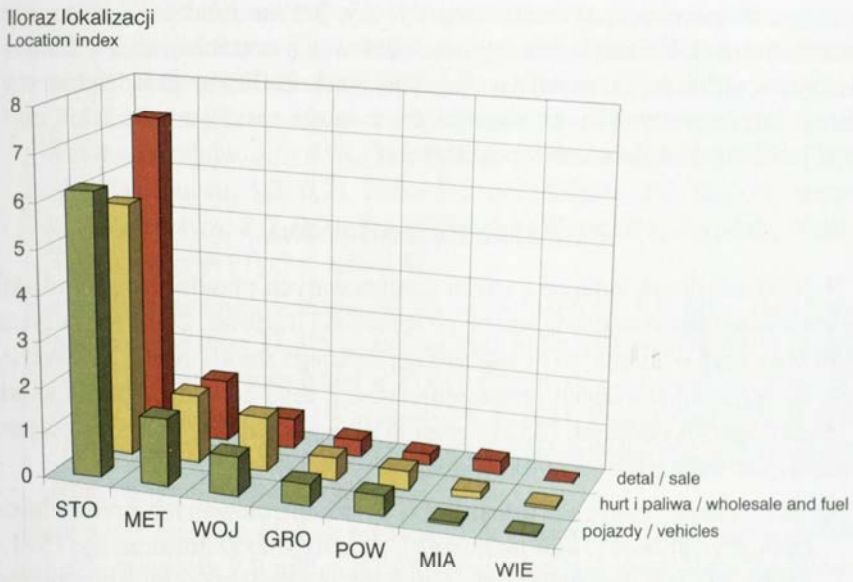
http://rcin.org.pl



Ryc. 38. Rozmieszczenie siedzib zarządów największych firm sektora handlowego w Polsce (o przychodach powyżej 15 mln zł) pod względem przychodów z całokształtu działalności w 2004 roku.

Distribution of management headquarters of the top firms from retail sector in Poland (with the revenues above 15 million zł) as regards the revenues from the overall economic activity, 2004.

http://rcin.org.pl



Ryc. 39. Wartości ilorazów lokalizacji przedsiębiorstw sektora handlowego względem ludności według ośrodków administracyjno-osadniczych (skróty jak na ryc. 32A).

Values of the location indexes of the companies from the retail sector as regards population according to administrative-settlement centers (abbreviations as in the Fig. 32A).

jedna z tych firm (Inter Groclin Trading) była w większości kontrolowana przez polski kapitał prywatny. W sumie 10 wymienionych firm kontrolowało blisko 40% obrotów kategorii sprzedaży pojazdów.

Metropolia warszawska skupiała 22-45% liczby, przychodów oraz zatrudnienia analizowanych firm (tab. 30). Pozostałe kategorie administracyjno-osadnicze skupiały nieco więcej liczby przedsiębiorstw, a znacznie mniej przychodów. Znalazło to odzwierciedlenie w wartościach ilorazu lokalizacji. Największa, bo aż ponadczterokrotna różnica, wystąpiła w przypadku przychodów pomiędzy Warszawą i pozostałymi ośrodkami metropolitalnymi. Pozostałe kategorie charakteryzował niski iloraz lokalizacji, znacznie poniżej przeciętnej.

Interesujące jest, że także w tej kategorii można było obserwować prawidłowości związane ze spadkiem ilorazu lokalizacji wraz z przemieszczaniem się w dół hierarchii administracyjno-osadniczej. Najbardziej wyraźne było to w przypadku obrotów handlowych, gdzie spadek ten można przedstawić graficznie w postaci krzywej logistycznej lub potęgowej (w pierwszym przypadku współczynnik R^2 = 0,998, w drugim R^2 = 0,997). Pozostałe zmienne cechowała nieco mniejsza regularność spadku. W przypadku kontrolowanego zatrudnienia iloraz lokalizacji dla pozawarszawskich ośrodków wojewódzkich

http://rcin.org.pl

(metropolie i pozostałe) był niemal identyczny. Jedyne zaburzenie zależności spadku ilorazu lokalizacji wraz z przesuwaniem się w dół hierarchii administracyjno-osadniczej miało miejsce w odniesieniu do liczby przedsiębiorstw. Kategoria pozostałych miast wojewódzkich miała tutaj wartość 2,10, czyli więcej, niż dla ośrodków metropolitalnych (1,46).

6.5.7. SPRZEDAŻ HURTOWA

Najbardziej liczną kategorią wśród analizowanych przedsiębiorstw okazał się zbiór przedsiębiorstw związanych ze sprzedażą hurtową. Zbiór ten liczył aż 2458 firm, czyli, odnosząc to do najbardziej ogólnego zbioru, blisko 1/4 wszystkich 10 tys. analizowanych przedsiębiorstw. Z tego powodu, podobnie jak w jeszcze bardziej licznym (3521) zbiorze przedsiębiorstw przemysłowych, zasadne jest wskazanie specyfiki jakościowo-ilościowej:

a) wśród analizowanych firm najwięcej było kontrolowanych przez właściciela prywatnego (1866 jednostek), a następnie zagranicznego (591). Tylko 36 przedsiębiorstw było pod kontrolą państwa lub samorządów, czyli jeszcze mniej, niż w sektorze przemysłowym;

b) wystąpiła bardzo duża różnorodność przedsiębiorstw handlu hurtowego. Znajdowały się tu zarówno spółki wyspecjalizowane, handlujące jednym typem towarów, np. paliwami (Węglokoks, Polski Koks, J&S Energy, BP Polska, Shell Polska[38]), jak i przedsiębiorstwa wielobranżowe, posiadające też własne sieci handlu detalicznego lub półhurtowego, np. w postaci hipermarketów (Metro AG, Makro Cash & Carry Polska, Tesco Polska). Dlatego też wyraźne oddzielenie rodzajów handlu nie jest łatwe, jednak konieczne, ze względu na wielkość badanej grupy przedsiębiorstw. Ponadto na liście największych spółek bardzo często znaleźć można było firmy wielobranżowe, które są równocześnie producentami i sprzedawcami (Mittal Steel Poland, Polska Grupa Farmaceutyczna, Krajowa Spółka Cukrowa Polski Cukier, Philips Polska);

c) również zróżnicowana byłą struktura przychodów, jednak można wskazać pewne specjalizacje. Największa sprzedaż dotyczyła paliw i innych półproduktów (np. rud metali), następnie produktów żywnościowych i artykułów użytku domowego i osobistego;

d) kategoria związana ze sprzedażą hurtową półproduktów (w tym odpadów pochodzenia nierolniczego oraz złomu) oraz paliw liczyła 782 firmy, które osiągnęły przychód w wysokości 99,0 mld zł i zatrudniały 65,8 tys.

[38] Część przedsiębiorstw zarejestrowana była w dziale 50.5, obejmującym sprzedaż detaliczną paliw.

http://rcin.org.pl

osób. Wśród nich największe 10 reprezentowało głównie branżę paliwową i były to (w nawiasach siedziba i przychody w mld zł oraz zatrudnienie w tys. osób w 2004 roku): Mittal Steel Poland (Katowice, 9,6, 15,0), Polski Koks (Katowice, 5,6, 0,1), Węglokoks (Katowice, 5,0, 0,2), BP Polska (Kraków, 3,9, 0,4), J&S Energy (Warszawa, 3,4, 0,2), Shell Polska (Warszawa, 3,3, 0,2), Lotos Partner (Gdynia, 3,2, 0,1), Impexmetal (Warszawa, 2,7, 0,2), Statoil Polska (Warszawa, 2,3, 2,0), Nadwiślański Węgiel (Tychy, 1,8, 0,4);

e) sprzedaż hurtowa realizowana na zlecenie objęła: 107 firm, 18,6 mld zł przychodów oraz 27,3 tys. osób zatrudnienia. Największe firmy to: Metro AG przedstawicielstwo w Polsce (Warszawa, 11,6, 21,0), East Trading Company Ardo (Warszawa, 0,5, 0,2), Petrocargo OW Bunker (Szczecin, 0,4, 0,01), Upm-Kymmene (Warszawa, 0,4, 0,01), Binder International (Warszawa, 0,3, 0,4);

f) sprzedaż hurtową płodów rolnych i żywych zwierząt prowadziło 66 firm, które osiągnęły 7,3 mld zł przychodów, a kontrolowane zatrudnienie wyniosło 5,0 tys. osób. Największe firmy to: Cargill Polska (Warszawa, 1,5, 0,7), Louis Dreyfus Polska (Warszawa, 0,8, 0,0), Przedsiębiorstwo Usługowo-Handlowe Chemirol (Mogilno, 0,5, 0,3), Glencore Polska (Gdańsk, 0,5, 0,01), Agencja Rynku Rolnego (Warszawa, 0,4, 0,5);

g) sprzedaż hurtowa żywności, napojów i tytoniu objęła 515 firm, 67,6 mld zł przychodów oraz 92,8 tys. osób zatrudnienia. Największe firmy to: Makro Cash & Carry Polska (Warszawa, 7,4, 6,6), Tesco Polska (Kraków, 4,6, 19,3), Milo (Warszawa, 2,5, 0,7), Selgros (Poznań, 2,2, 3,3), Central European Distribution Corporation (Warszawa, 2,1, 1,9);

h) sprzedaż hurtowa artykułów użytku domowego i osobistego objęła 503 firmy, 52,0 mld zł przychodów oraz 57,8 tys. osób zatrudnienia. Największe firmy to: Polska Grupa Farmaceutyczna (Łódź, 2,3, 0,7), Prosper (Warszawa, 1,6, 1,2), Philips Polska (Warszawa, 1,4, 0,6), Kolporter (Kielce, 1,1, 0,5), Apofarm Group Unia Hurtowni Aptekarskich (Kielce, 1,0, 0,1);

i) sprzedaż hurtowa maszyn, sprzętu i dodatkowego wyposażenia objęła 290 firm, 23,4 mld zł przychodów oraz 21,9 tys. osób zatrudnienia. Największe firmy to: Nokia Poland (Warszawa, 2,5, 0,3), Action (Warszawa, 1,1, 0,4), Bumar (Warszawa, 0,9, 0,5), LG Electronics Polska (Warszawa, 0,8, 0,1), Hewlett-Packard Polska (Warszawa, 0,8, 1,0);

j) pozostałą sprzedaż hurtową prowadziło 230 firm, które osiągnęły 29,0 mld zł i kontrolowały 25,6 tys. osób zatrudnienia. Największe firmy to: Profus

http://rcin.org.pl

Management (Warszawa, 10,5, 3,0), Siemens (Warszawa, 2,0, 1,3), PPHU Mars (Gorzów Wielkopolski, 0,5, 0,4), PH-P Mercus (Polkowice, 0,4, 0,6), Alfred C. Toepfler International Poland (Warszawa, 0,4, 0,01);

k) łączne obroty 2493 przedsiębiorstw osiągnęły kwotę 302,7 mld zł, co daje średnio 121,4 mln zł na jedną firmę. Z tego 384 zakłady osiągnęły wyższe obroty, a 2109 – niższe. Łączne zatrudnienie wyniosło 296,1 tys. osób, zatem na jedno przedsiębiorstwo średnio przypadło tylko 119 osób (dla porównania w przemyśle – 332 osoby);

l) odchylenie standardowe w przypadku przychodów z całokształtu działalności wyniosło 495 (mln zł), a w przypadku zatrudnienia – 689 (osoby). Mediana dla obrotów wyniosła zaledwie 37 mln zł, a dla zatrudnienia – 46 osób.

Powyższe charakterystyki dowodzą, że grupa przedsiębiorstw zajmująca się sprzedażą hurtową wykazuje jeszcze większe zróżnicowanie, niż sektor przemysłowy. Przykładowo wartość mediany zatrudnienia była piętnastokrotnie niższa. Oznacza to większą dyspersję jakościową działalności, zróżnicowane struktury organizacyjne, itd. Analiza koncentracji i jej wyjaśnienie jest zatem szczególnie trudne, gdyż musi uwzględniać większe niż zwykle spektrum zagadnień.

Wartości ilorazów wskazują (ryc. 39), że istnieją wyraźne prawidłowości związane ze zmianami tego wskaźnika w stosunku do poszczególnych stopni hierarchicznych (tab. 31). W przypadku liczby przedsiębiorstw jest to zależność wprost proporcjonalna, a przebieg spadku ilorazu lokalizacji wraz ze spadkiem szczebla hierarchicznego przyjmuje postać krzywej logistycznej lub wykładniczej. W modelu tym największe różnice wiążą się z najwyższymi stopniami hierarchicznymi: iloraz lokalizacji dla ośrodka stołecznego wyniósł 3,65, a dla pozawarszawskich metropolii – 1,54. Następne w kolejności – pozostałe ośrodki wojewódzkie, miały wartość 1,52, czyli bardzo zbliżoną. Dalej różnice są bardziej wyraźne, przy zachowaniu proporcjonalności spadku w stosunku do zmniejszania się rangi administracyjno-osadniczej. Bardzo podobną prawidłowość, wyrażającą się w niemal identycznej wysokości ilorazu lokalizacji, zaobserwowano w przypadku zatrudnienia. Zwraca tutaj uwagę podobieństwo ośrodków wojewódzkich, zarówno metropolitalnych, jak i pozostałych.

Podobna prawidłowość występuje w przypadku przychodów, z tym że wyraźniej zaznacza się różnica pomiędzy pozawarszawskimi ośrodkami metropolitalnymi, a pozostałymi stolicami województw. Dlatego też spadek gospodarczej funkcji kontrolnej w stosunku do poszczególnych szczebli hierarchii administracyjno-osadniczej jest lepiej, niż inne wskaźniki, dopasowany do funkcji logistycznej (R^2 = 0,988).

http://rcin.org.pl

Tabela 31. Liczba, przychody i zatrudnienie przedsiębiorstw dziale sprzedaży hurtowej według kategorii administracyjno-osadniczych w 2004 roku.

Kategoria administracyjno-osadnicza	Liczba			Przychody			Zatrudnienie		
	liczba	udział (%)	iloraz lokalizacji	mld zł	udział (%)	iloraz lokalizacji	tys.	udział (%)	iloraz lokalizacji
Stolica	655	26,6	3,65	120,4	41,0	5,62	97,9	33,6	4,60
Pozostałe ośrodki metropolitalne	874	35,6	1,54	102,7	35,0	1,52	107,5	36,9	1,60
Pozostałe ośrodki wojewódzkie	295	12,0	1,52	28,1	9,6	1,21	36,1	12,4	1,57
Pozostałe ośrodki powiatowe grodzkie	267	10,9	0,91	17,4	5,9	0,50	21,8	7,5	0,63
Pozostałe miasta powiatowe	262	10,7	0,73	18,1	6,2	0,42	20,6	7,1	0,48
Pozostałe miasta	50	2,0	0,34	2,6	0,9	0,15	3,6	1,2	0,20
Pozostałe obszary	55	2,2	0,08	4,2	1,4	0,05	4,1	1,4	0,05
Razem	2458	100,0	1,00	293,4	100,0	1,00	291,6	100,0	1,00
Udział wśród wszystkich 10 tys. firm (%)	24,6			21,4			8,6		

6.5.8. SPRZEDAŻ DETALICZNA

Kategorię sprzedaży detalicznej tworzyło 346 przedsiębiorstw, czyli 3,5% ogółu. Osiągnęły one 60,3 mld zł przychodu i zatrudniały 145,8 tys. osób. Czołówkę tworzyły głównie zagraniczne sieci handlowe, takie jak Jeronimo Martins Dystrybucja (Kostrzyn, 4,9 mld zł), Ruch (Warszawa, 3,9 mld zł), Carrefour Polska (Warszawa, 3,8 mld zł), Auchan Polska (Warszawa, 3,7 mld zł), Géant Polska (Warszawa, 3,7 mld zł), Ahold Polska (Kraków, 3,1 mld zł), Real (Warszawa, 2,9 mld zł), Avans Polska (Warszawa, 1,9 mld zł), Media Markt (Warszawa, 1,4 mld zł). W sumie przychody 10 największych firm tej kategorii wyniosły 30,6 mld zł, a zatrudnienie – 66,6 tys. osób, co daje odpowiednio 51 i 46% udziałów wśród wszystkich firm. Świadczy to o wysokiej koncentracji rynkowej.

Warto zwrócić uwagę, że w analizowanej grupie przedsiębiorstw znalazły się firmy o podobnym profilu działalności, co w przypadku sprzedaży hurtowej. Dokładna analiza wskazuje jednak na podstawową różnicę, uzasadniającą dokonanie podziału. W grupie przedsiębiorstw sprzedaży hurtowej znalazły się wprawdzie firmy, które prowadzą sprzedaż detaliczną, ale wskutek rozwiązań organizacyjnych dokonują tego poprzez inne, najczęściej własne podmioty. Przykładowo w kategorii sprzedawców hurtowych znalazło się

http://rcin.org.pl

Metro AG, ale powiązane z tym koncernem spółki Real i Media Markt występują wśród firm detalicznych.

Stwierdzono wysoką koncentrację przychodów, a następnie zatrudnienia i liczby firm w Warszawie i innych ośrodkach metropolitalnych (62-84%; tabela 32, ryc. 38 i ryc. 39). Analiza ilorazów lokalizacji wskazuje, że mamy do czynienia z obserwowaną najczęściej prawidłowością, polegającą na spadku ilorazu lokalizacji wraz z przemieszczaniem się w dół hierarchii administracyjno-osadniczej. Niewielkie zaburzenia mają miejsce w przypadku liczby przedsiębiorstw (iloraz lokalizacji jest nieco wyższy dla ziemskich miast powiatowych, niż dla grodzkich), przychodów (miasta powiatowe ziemskie i inne miasta). Warto zwrócić uwagę na bardzo dokładne dopasowanie przebiegu krzywych do modeli logistycznych i wykładniczych (R^2 = 0,999).

Tabela 32. Liczba, przychody i zatrudnienie przedsiębiorstw w dziale sprzedaży detalicznej według kategorii administracyjno-osadniczych w 2004 roku.

Kategoria administracyjno-osadnicza	Liczba			Przychody			Zatrudnienie		
	liczba	udział (%)	iloraz lokalizacji	mld zł	udział (%)	iloraz lokalizacji	tys.	udział (%)	iloraz lokalizacji
Stolica	105	30,3	4,16	31,8	52,8	7,23	64,8	44,5	6,10
Pozostałe ośrodki metropolitalne	109	31,5	1,36	19,2	31,8	1,38	49,5	33,9	1,47
Pozostałe ośrodki wojewódzkie	31	9,0	1,13	3,3	5,4	0,68	11,6	8,0	1,01
Pozostałe ośrodki powiatowe grodzkie	39	11,3	0,95	2,7	4,4	0,37	9,2	6,3	0,53
Pozostałe miasta powiatowe	51	14,7	1,01	2,2	3,6	0,25	9,5	6,5	0,45
Pozostałe miasta	6	1,7	0,29	1,1	1,7	0,29	0,6	0,4	0,07
Pozostałe obszary	5	1,4	0,05	0,2	0,3	0,01	0,6	0,4	0,01
Razem	346	100,0	1,00	60,3	100,0	1,00	145,8	100,0	1,00
Udział wśród wszystkich 10 tys. firm (%)	3,5			4,4			4,3		

6.5.9. DZIAŁALNOŚĆ TURYSTYCZNA I GASTRONOMICZNA

W tej kategorii, obejmującej całość sekcji H (hotele i restauracje), a także części sekcji I (biura podróży) i N (uzdrowiska), znalazły się 74 firmy. Osiągnęły one przychody w wysokości 5,0 mld zł i zatrudniały 39,4 tys. osób (tab. 33). Największe z nich to dwa warszawskie przedsiębiorstwa powstałe w efekcie przekształceń istniejącego jeszcze przed 1989 rokiem Orbisu. Był to Orbis,

http://rcin.org.pl

w 35% będący własnością zagranicznej sieci Accor, zajmujący się działalnością hotelarską oraz spółka zależna Polskie Biuro Podróży Orbis. Te dwie spółki uzyskały łącznie 1,6 mld zł przychodu, czyli blisko 1/3 w całej kategorii. Kolejne miejsca zajęły: McDonald's Polska (Warszawa, 0,5 mld zł), American Restaurants (Wrocław, 0,5 mld zł) oraz LOT Catering (Warszawa, 0,1 mld zł). Wymienionych pięć firm koncentrowało także niemal połowę zatrudnienia.

Tabela 33. Liczba, przychody i zatrudnienie przedsiębiorstw w dziale turystyczno-gastronomicznym według kategorii administracyjno-osadniczych w 2004 roku.

Kategoria administracyjno-osadnicza	Liczba			Przychody			Zatrudnienie		
	liczba	udział (%)	iloraz lokalizacji	mld zł	udział (%)	iloraz lokalizacji	tys.	udział (%)	iloraz lokalizacji
Stolica	32	43,2	5,93	3,3	65,5	8,98	22,9	58,2	7,97
Pozostałe ośrodki metropolitalne	24	32,4	1,40	1,1	22,5	0,97	9,2	23,4	1,01
Pozostałe ośrodki wojewódzkie	2	2,7	0,34	0,1	2,3	0,29	0,3	0,8	0,10
Pozostałe ośrodki powiatowe grodzkie	2	2,7	0,23	0,0	0,8	0,07	0,4	0,9	0,07
Pozostałe miasta powiatowe	5	6,8	0,46	0,2	3,2	0,22	2,7	6,8	0,47
Pozostałe miasta	9	12,2	2,01	0,3	5,7	0,94	3,9	10,0	1,64
Pozostałe obszary	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Razem	74	100,0	1,00	5,0	100,0	1,00	39,4	100,0	1,00
Udział wśród wszystkich 10 tys. firm (%)	0,7			0,4			1,2		

Okazało się zatem, że wskutek lokalizacji kilku największych firm w Warszawie, odpowiednio wysoką wartość osiągnął iloraz lokalizacji (8,98). Jest to jednak charakterystyczne nie tylko dla przychodów, ale także dla liczby firm (5,93) i kontrolowanego zatrudnienia (7,97). Świadczy to o tym, że wysoka koncentracja rynkowa nie była jedynym powodem znacznego skupienia firm na najwyższych szczeblach hierarchicznych. Odnotowano brak przedsiębiorstw na obszarach wiejskich.

W przypadku działalności turystyczno-gastronomicznej okazało się, że na najniższych szczeblach hierarchii administracyjno-osadniczej występują stosunkowo wysokie ilorazy lokalizacji. Trend spadkowy przebiegu krzywej osiąga najniższe wartości w grodzkich ośrodkach powiatowych (0,07-0,23), a następnie ulega odwróceniu i najwyższe wartości przybiera w najmniejszych miastach (0,94-2,67). Jest to efekt dominacji największych spółek, które mają

http://rcin.org.pl

siedziby w Warszawie, a oddziały regionalne (np. hotele) w największych ośrodkach, zwykle obecnych i byłych miastach wojewódzkich. Nie pozostawia to miejsca na wykształcenie się większych firm, stąd też obserwowany niedorozwój funkcji kontrolnych w analizowanej kategorii w innych, niż w Warszawie, większych ośrodkach.

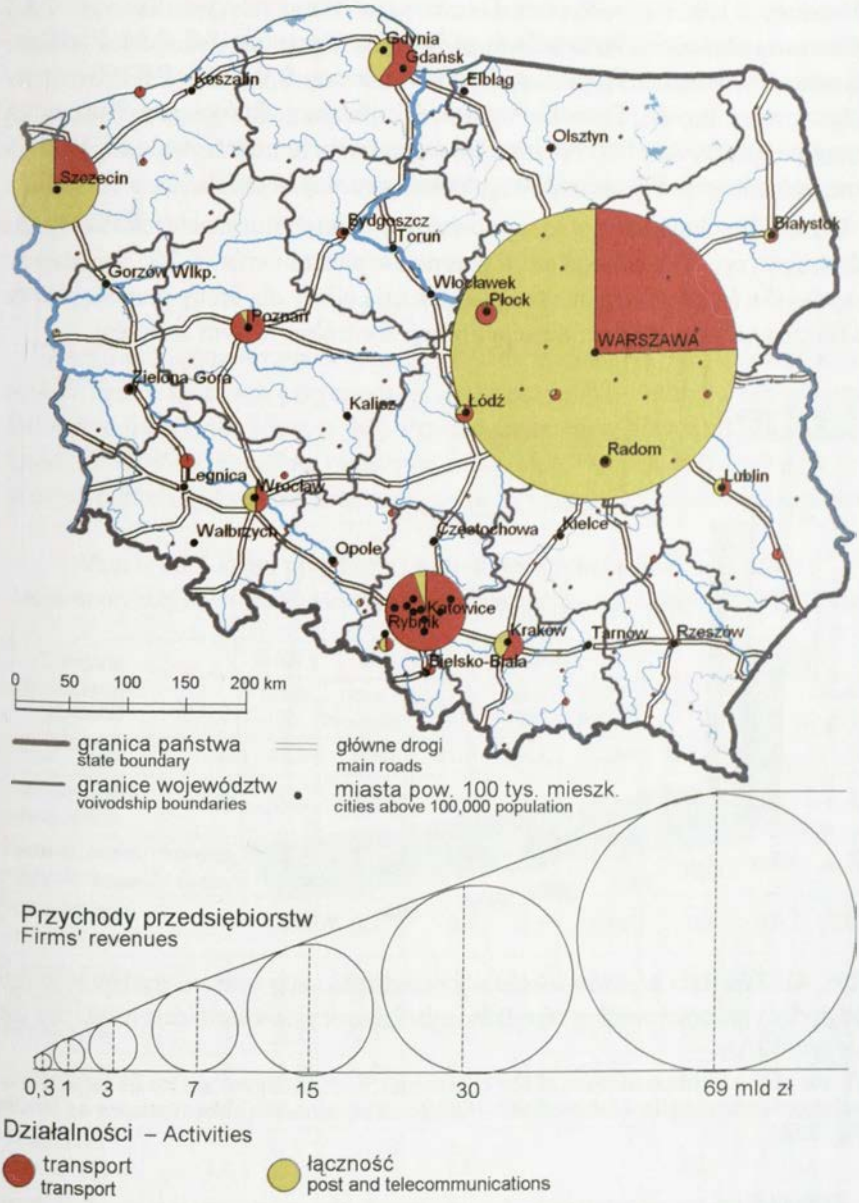
6.5.10. TRANSPORT I LOGISTYKA

W sektorze transportu, do którego włączono także przedsiębiorstwa logistyczne, znalazło się 347 przedsiębiorstw (tab. 34, ryc. 40). Osiągnęły one w 2004 roku 36,9 mld zł przychodów i aż 375 tys. zł zatrudnienia. Ta ostatnia wartość jest „zasługą" jednego przedsiębiorstwa – Polskich Kolei Państwowych (145 tys. zatrudnionych osób, 0,8 mld zł przychodu). Spółki powstałe na bazie przekształceń organizacyjno-własnościowych jednej z największych polskich spółek, które miały miejsce na początku obecnej dekady, zdominowały listę największych firm w analizowanej kategorii. Pierwszych 10 miejsc (z wyłączeniem wzmiankowanej już PKP) zajęły bowiem (w nawiasie siedziba zarządu, przychody w mld zł i zatrudnienie w tys. osób): PKP Cargo (Katowice, 6,0, 47,9), PKP Polskie Linie Kolejowe (Warszawa, 3,0, 45,1), Polskie Linie Lotnicze LOT (Warszawa, 2,9, 3,6), PKP Przewozy Regionalne

Tabela 34. Liczba, przychody i zatrudnienie przedsiębiorstw w dziale transportu i logistyki według kategorii administracyjno-osadniczych w 2004 roku.

Kategoria administracyjno-osadnicza	Liczba			Przychody			Zatrudnienie		
	liczba	udział (%)	iloraz lokalizacji	mld zł	udział (%)	iloraz lokalizacji	tys.	udział (%)	iloraz lokalizacji
Stolica	67	19,3	2,65	16,9	45,9	6,29	240,0	63,9	8,76
Pozostałe ośrodki metropolitalne	117	33,7	1,46	13,7	37,1	1,61	91,7	24,4	1,06
Pozostałe ośrodki wojewódzkie	41	11,8	1,49	1,3	3,6	0,45	11,6	3,1	0,39
Pozostałe ośrodki powiatowe grodzkie	51	14,7	1,24	2,3	6,2	0,52	16,1	4,3	0,36
Pozostałe miasta powiatowe	58	16,7	1,15	2,0	5,5	0,37	14,4	3,8	0,26
Pozostałe miasta	10	2,9	0,48	0,4	1,1	0,19	1,3	0,3	0,06
Pozostałe obszary	3	0,9	0,03	0,2	0,7	0,02	0,2	<0,1	<0,01
Razem	347	100,0	1,00	36,9	100,0	1,00	375,3	100,0	1,00
Udział wśród wszystkich 10 tys. firm (%)	3,5			2,7			11,1		

http://rcin.org.pl



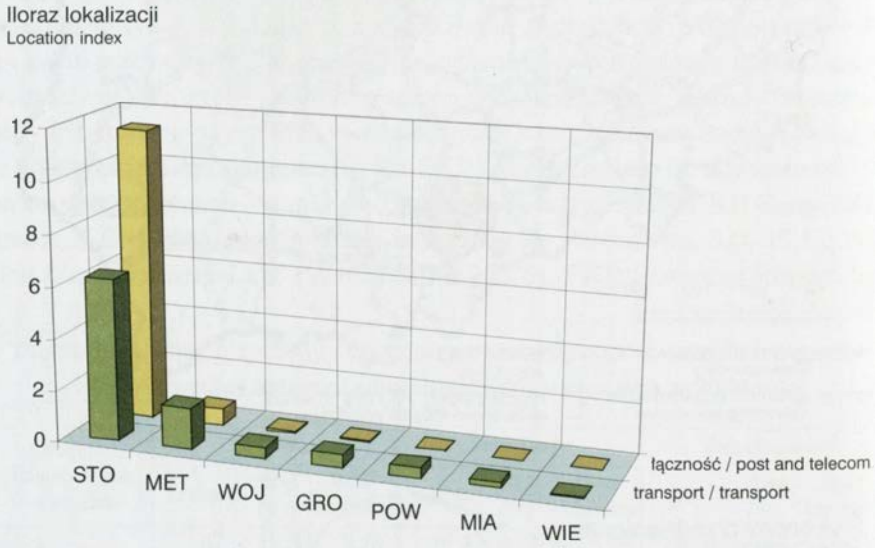
Ryc. 40. Rozmieszczenie siedzib zarządów największych firm sektora komunikacyjnego w Polsce (o przychodach powyżej 15 mln zł) pod względem przychodów z całokształtu działalności w 2004 roku.

Distribution of the management headquarters of the top firms from communication sector in Poland (with the revenues above 15 million zł) as regards the revenues from the overall economic activity, 2004.

http://rcin.org.pl

(Warszawa, 1,9, 19,5), System Gazociągów Tranzytowych Europol GAZ (Warszawa, 1,4, 0,2), Polska Żegluga Morska (Szczecin, 1,0, 2,6), Przedsiębiorstwo Państwowe Porty Lotnicze (Warszawa, 0,9, 2,8), PKP Intercity (Warszawa, 0,8, 2,0), Przedsiębiorstwo Eksploatacji Rurociągów Naftowych Przyjaźń (Płock, 0,6, 0,9). W ośrodku stołecznym koncentrowało się 19-64% firm, zatrudnienia i przychodów z całokształtu działalności.

Udział firm kolejowych zdecydował o wysokich ilorazach lokalizacji dla Warszawy (ryc. 41), szczególnie w przypadku zatrudnienia (8,76), a następnie przychodów (6,29). Wskaźnik ten jest znacznie niższy dla liczby przedsiębiorstw (2,65), co oznacza decentralizację funkcji kontrolnej w tym zakresie.



Ryc. 41. Wartości ilorazów lokalizacji przedsiębiorstw sektora transportowego względem ludności według ośrodków administracyjno-osadniczych (skróty jak na ryc. 32A).

Values of the location indexes of the companies from transport sector as regards population according to administrative-settlement centers (abbreviations as in the Fig. 32A).

Wśród firm transportowych i logistycznych obserwowany jest spadek ilorazu lokalizacji wraz z przemieszczaniem się w dół hierarchii, ale nie są to zależności proporcjonalne. w przypadku liczby przedsiębiorstw istnieje duże podobieństwo wartości wskaźnika dla kategorii miast wojewódzkich (poza Warszawą), a nieco mniejsze wartości cechują miasta powiatowe. Wymienione cztery kategorie ośrodków charakteryzuje pewne podobieństwo (1,15-1,49),

http://rcin.org.pl

gdyż dla najmniejszych miast iloraz lokalizacji wyniósł zaledwie 0,48. Wyraźniejsze nawiązanie do proporcjonalności, wyjaśnianej za pomocą wysokich współczynników dopasowania w modelu potęgowym lub logistycznym, cechuje iloraz lokalizacji obliczony dla przychodów. Pewne zaburzenie występuje dla pozostałych grodzkich ośrodków powiatowych. Z kolei w przypadku zatrudnienia można otrzymać najwyższe dopasowanie do krzywej logistycznej (R^2 = 0,9994).

6.5.11. ŁĄCZNOŚĆ

W sektorze łącznościowym (pocztowo-telekomunikacyjnym) zidentyfikowano 137 firm o łącznych przychodach w wysokości 62,4 mld zł i zatrudnieniu 191,4 tys. osób (tab. 35, ryc. 40). Przedsiębiorstwa reprezentowały takie rodzaje działalności jak usługi pocztowe, kurierskie, telekomunikacyjne (w tym telefonii ruchomej, tzw. komórkowej), transmisji danych oraz telewizji kablowej.

Tabela 35. Liczba, przychody i zatrudnienie przedsiębiorstw w dziale telekomunikacyjnym według kategorii administracyjno-osadniczych w 2004 roku.

Kategoria administracyjno-osadnicza	Liczba			Przychody			Zatrudnienie		
	liczba	udział (%)	iloraz lokalizacji	mld zł	udział (%)	iloraz lokalizacji	tys.	udział (%)	iloraz lokalizacji
Stolica	66	48,2	6,60	51,8	83,1	11,38	157,4	82,2	11,27
Pozostałe ośrodki metropolitalne	49	35,8	1,55	9,4	15,0	0,65	19,9	10,4	0,45
Pozostałe ośrodki wojewódzkie	5	3,6	0,46	0,5	0,8	0,10	12,0	6,3	0,79
Pozostałe ośrodki powiatowe grodzkie	6	4,4	0,37	0,4	0,6	0,05	1,2	0,6	0,05
Pozostałe miasta powiatowe	7	5,1	0,35	0,2	0,4	0,03	0,7	0,4	0,03
Pozostałe miasta	1	0,7	0,12	<0,0	<0,0	0,01	0,1	<0,0	0,01
Pozostałe obszary	3	2,2	0,08	0,1	0,1	<0,01	0,1	0,1	<0,01
Razem	137	100,0	1,00	62,4	100,0	1,00	191,4	100,0	1,00
Udział wśród wszystkich 10 tys. firm (%)	1,4			4,5			5,7		

Z kilku powodów struktura przedsiębiorstw w analizowanej kategorii uderzająco przypomina sektor transportu. Po pierwsze, kilka największych firm zdominowało strukturę przychodów. Pierwsze miejsca zajęły bowiem (w nawiasach przychody w mld zł i zatrudnienie w tys. osób): Telekomunikacja

http://rcin.org.pl

Polska (18,6, 34,5), Polska Telefonia Cyfrowa (6,4, 4,0), Państwowe Przedsiębiorstwo Użyteczności Publicznej Poczta Polska (6,4, 95,1), Państwowe Przedsiębiorstwo Użyteczności Publicznej Poczta Polska Urząd Przewozu Poczty (6,1, 0,5) oraz Polkomtel (5,7, 2,9). Podobnie jak w sektorze transportowym, łączność także posiada swoją firmę, bardzo liczną pod względem zatrudnienia (PPUP Poczta Polska). Dosyć istotną różnicą jest natomiast duży udział przedsiębiorstw kontrolowanych przez kapitał zagraniczny, łącznie z największą firmą (Telekomunikacja Polska).

Opisane zależności przyczyniły się do dosyć podobnych prawidłowości w wartościach i zmianach ilorazu lokalizacji. Zwraca tu jednak uwagę jeszcze większa koncentracja w ośrodku stołecznym, i to we wszystkich kategoriach. W przypadku przychodów i zatrudnienia wartość ta przekroczyła 11, a dla liczby przedsiębiorstw – 6. Świadczy to o wyjątkowo wysokiej hipertrofii, czyli przeroście (nadmiarze) funkcji kontrolnej w sektorze łącznościowym.

Na pozostałych szczeblach hierarchicznych występowały też istotne prawidłowości, związane ze zmniejszaniem się ilorazu lokalizacji wraz z przemieszczaniem się w dół hierarchii administracyjno-osadniczej (ryc. 41). We wszystkich kategoriach (liczba firm, przychody, zatrudnienie) każdy kolejny szczebel hierarchiczny miał zazwyczaj niższy wskaźnik lokalizacji. Jedynym wyjątkiem jest kontrolowane zatrudnienie, gdzie niezgodność wystąpiła w przypadku pozawarszawskich ośrodków wojewódzkich, zarówno metropolitalnych, jak i pozostałych. Ponadto dla liczby przedsiębiorstw duże podobieństwo istniało wśród ośrodków powiatowych (grodzkich i pozostałych), ale reguła spadku została zachowana. Trzeba jednak podkreślić, że obserwowano to na niedużym zbiorze przedsiębiorstw, gdyż wskutek wysokiej koncentracji Warszawa i inne metropolie skupiły aż 84% liczby firm.

6.5.12. POŚREDNICTWO FINANSOWE

Sektor finansowy reprezentowały 503 firmy, które osiągnęły przychody w wysokości 167 mld zł i 202,0 tys. osób zatrudnienia (tab. 36, ryc. 42). Pierwsze miejsca zajęły zarówno banki, jak i instytucje ubezpieczeniowe. Największe firmy według osiągniętych przychodów to (w nawiasach siedziba, przychody w mld zł i zatrudnienie w tys. osób): Powszechny Zakład Ubezpieczeń (Warszawa, 16,0, 12,0), Powszechna Kasa Oszczędności Bank Polski (Warszawa, 7,8, 36,0), Powszechny Zakład Ubezpieczeń na Życie (Warszawa, 7,3, 4,3), Bank Polska Kasa Opieki (Warszawa, 5,9, 16,5) oraz Bank BPH (Kraków, 4,5, 10,3). Dalsze miejsca zajęły Commercial Union Polska, Bank Millennium, Bank Handlowy, ING Bank Śląski oraz Bank Zachodni WBK. W omawianej kategorii wystąpiła najsilniejsza, z dotychczas obserwowanych,

http://rcin.org.pl

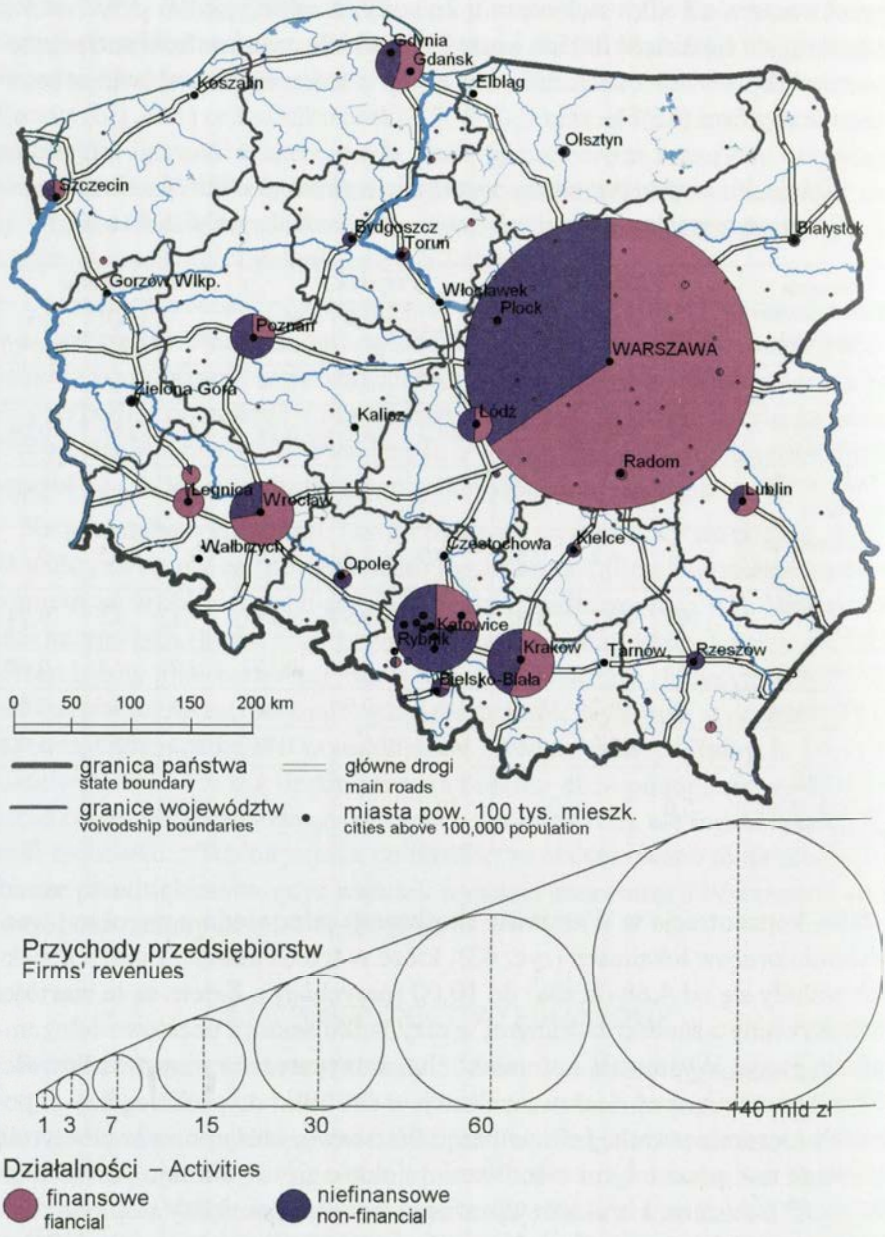
koncentracja w ośrodku stołecznym, szczególnie w przypadku przychodów, gdzie skupiało się niemal 3/4 ich wartości. Niewiele mniejsza koncentracja cechowała kontrolowane zatrudnienie (70%), a znacznie słabiej było w przypadku liczby firm (36%).

Tabela 36. Liczba, przychody i zatrudnienie przedsiębiorstw w sektorze finansowym według kategorii administracyjno-osadniczych w 2004 roku.

Kategoria administracyjno-osadnicza	Liczba			Przychody			Zatrudnienie		
	liczba	udział (%)	iloraz lokalizacji	mld zł	udział (%)	iloraz lokalizacji	tys.	udział (%)	iloraz lokalizacji
Stolica	179	35,6	4,88	121,8	73,0	10,00	141,6	70,0	9,60
Pozostałe ośrodki metropolitalne	85	16,9	0,73	30,2	18,1	0,78	44,3	21,9	0,95
Pozostałe ośrodki wojewódzkie	21	4,2	0,53	2,3	1,4	0,18	3,0	1,5	0,19
Pozostałe ośrodki powiatowe grodzkie	31	6,2	0,52	3,9	2,3	0,20	2,7	1,3	0,11
Pozostałe miasta powiatowe	101	20,1	1,38	5,8	3,5	0,24	7,1	3,5	0,24
Pozostałe miasta	55	10,9	1,80	1,9	1,1	0,19	2,2	1,1	0,18
Pozostałe obszary	31	6,2	0,21	1,1	0,6	0,02	1,3	0,6	0,02
Razem	503	100,0	1,00	167,0	100,0	1,00	202,2	100,0	1,00
Udział wśród wszystkich 10 tys. firm (%)	5,0			12,2			6,0		

Silna koncentracja w Warszawie skutkowała odpowiednio wysokimi wartościami ilorazów lokalizacji (ryc. 43), które w trzech analizowanych aspektach wahały się od 4,88 (liczba) do 10,00 (przychody). Zatem są to wartości porównywalne z zaobserwowanymi w przypadku sektora pocztowo-telekomunikacyjnego. Występują natomiast charakterystyczne nieprawidłowości związane ze zmianami ilorazu lokalizacji w stosunku do poszczególnych poziomów hierarchicznych. Jeśli pominąć Warszawę, która posiada olbrzymią przewagę nad pozostałymi ośrodkami, to okaże się, że istnieje pewna chaotyczność, związana z brakiem wyraźnego związku pomiędzy stopniem hierarchicznym, a lokalizacją firm sektora finansowego. Dotyczy to zarówno liczby przedsiębiorstw, jak też ich przychodów i zatrudnienia. W przypadku liczby przedsiębiorstw, najwyższą wartość ilorazu lokalizacji posiadają najmniejsze miasta, a przy tym jest to wartość większa, niż dla niestołecznych metropolii. W odniesieniu do przychodów większa koncentracja cechuje pozawarszawskie metropolie, w pozostałych ośrodkach zróżnicowania są niewielkie,

http://rcin.org.pl

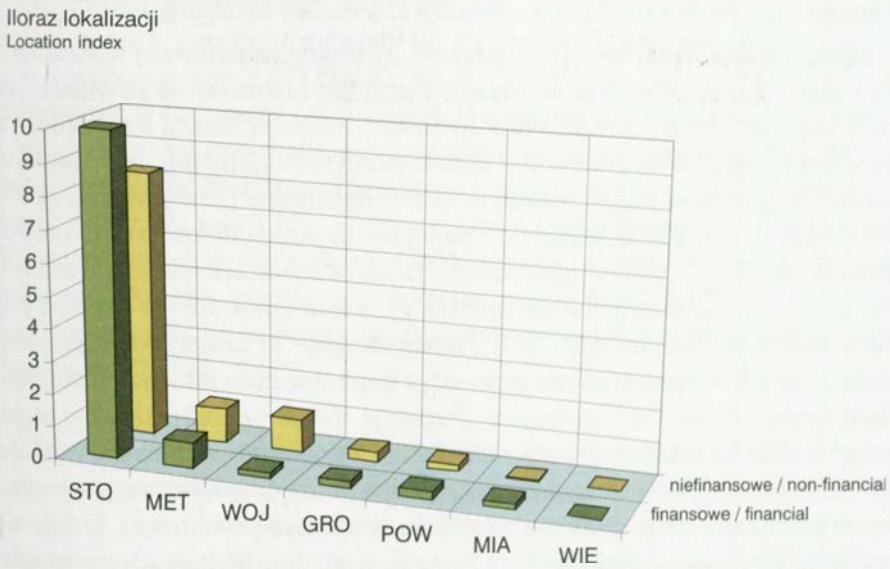


Ryc. 42. Rozmieszczenie siedzib zarządów największych firm sektora usług wyższego rzędu w Polsce (o przychodach powyżej 15 mln zł) pod względem przychodów z całokształtu działalności w 2004 roku.

Distribution of the headquarters of the top firms from the higher specialized services sector in Poland (with the revenues above 15 million zł) as regards the revenues from the overall economic activity, 2004.

http://rcin.org.pl

ze słabą tendencją wzrostu ilorazu lokalizacji wraz z przemieszczaniem się w dół hierarchii administracyjno-osadniczej. Natomiast największe zróżnicowanie cechuje zatrudnienie, gdyż silniej wyróżniają się tu metropolie (iloraz lokalizacji równy 0,95). W pozostałych ośrodkach miejsce w hierarchii nie ma znaczenia. Są to wnioski odmienne, niż zaobserwowane dla zbioru podmiotów finansowych wśród największych 500 firm (Śleszyński 2002a), co wymaga dokładniejszego objaśnienia.



Ryc. 43. Wartości ilorazów lokalizacji przedsiębiorstw sektora usług wyższego rzędu względem ludności według ośrodków administracyjno-osadniczych (skróty jak na ryc. 32A).

Values of the location indexes of the companies from the higher specialized services sector as regards population (abbreviations as in the Fig. 32A).

Pierwszym powodem może być znaczna różnica w sposobie działalności i organizacji przestrzennej pomiędzy przedsiębiorstwami największymi, a najmniejszymi. Górę hierarchii zajmują bowiem największe instytucje bankowe, dół – małe firmy pośrednictwa finansowego, których przychody są zwykle kilkaset razy mniejsze. Jednak wyłączenie z analizy dużych banków mających siedziby poza Warszawą niewiele daje, gdyż ich liczba nie jest znacząca.

Drugim powodem może być fakt istnienia instytucji finansowych, związanych z określonym typem (typami) administracyjno-osadniczym. W przypadku analizowanej sekcji gospodarczej, mogą to być banki spółdzielcze, które są zlokalizowane na niższych szczeblach hierarchicznych. Szczegółowa analiza

http://rcin.org.pl

wskazuje, że takich instytucji w bazie źródłowej było 269. Tymczasem w Polsce w końcu 2004 roku było ponad 550 banków spółdzielczych. Duża ich część osiągnęła przychody poniżej 15,5 mln zł, co stanowiło graniczną kwotę, aby znaleźć się wśród największych 10 tys. przedsiębiorstw. Stąd też niepełność danych dotyczących jednej z kategorii mogła spowodować, że otrzymano taki, a nie inny obraz. Jednak dalsze badania wskazują, że najmniejsze banki spółdzielcze (poniżej 15,5 mln zł przychodu, w bazie odnotowano 279 jednostek), zlokalizowane są najczęściej w małych ośrodkach miejskich i wsiach gminnych, co jeszcze bardziej podwyższyłoby ilorazy lokalizacji.

Istnieje wreszcie trzecie wytłumaczenie, związane ze strukturą własnościową i wielkościową. Ponieważ największe instytucje finansowe są głównie w rękach kapitału zagranicznego, skutkuje to koncentracją funkcji kontrolnej na najwyższych szczeblach hierarchii administracyjno-osadniczej, gdyż napływ kapitału zagranicznego, jak zostało to wcześniej opisane (Domański B. 2001; Domański B. i in. 2000), wiąże się z najlepiej rozwiniętymi obszarami metropolitalnymi. W przypadku największych banków struktura jest hierarchiczna i obejmuje szczeble regionalne (oddziały), a następnie filie w mniejszych ośrodkach (por. Weltrowska 2003). Niższe szczeble są zatem, pod względem siedzib zarządów, spenetrowane przez obcy kapitał w dużo mniejszym stopniu. Dodatkowo, co może być istotniejsze, pozostają one „w cieniu" oddziałów regionalnych i filii. To ostatnie spostrzeżenie dobrze tłumaczy bardzo niskie wartości ilorazów lokalizacji na szczeblach pośrednich pomiędzy Warszawą, a mniejszymi ośrodkami (inne miasta wojewódzkie i większe powiatowe). Dzieje się tak, gdyż Warszawa „wypłukuje" te funkcje, względnie blokuje ich powstanie, ze względu na przewagę konkurencyjną. Co ciekawe, ma to miejsce nie w przypadku mniejszych miast (jak przy efektach wypłukiwania), ale w stosunkowo silnych metropoliach.

W wyniku opisanych procesów struktura przestrzenna finansowych funkcji kontrolnych na niższych szczeblach hierarchicznych wykazuje bardzo słabe rozwinięcie i nieuporządkowanie. Może to wynikać z silnej penetracji największych banków i firm ubezpieczeniowych. Tak więc można sądzić, że nadmierna hipertrofia systemu bankowego może dezorganizować uporządkowaną strukturę przestrzenną, względnie nie dopuszczać do wykształcenia się prawidłowości, obserwowanych w innych rodzajach działalności. Podobne wnioski sformułowała J. Weltrowska (2003). Wyróżniła ona kilka typów sieci bankowej w zależności od stopnia rozwoju, wskazując przy tym na falowo-dyfuzyjny model rozwoju. Największe banki w latach 1989-2002 zbudowały dobrze rozwinięte sieci, które zdominowały usługi bankowe w dużych częściach kraju, zwłaszcza w województwach dobrze zurbanizowanych, takich jak śląskie, wielkopolskie, dolnośląskie i mazowieckie. Bardzo charakterystyczny

http://rcin.org.pl

był fakt, że największe sieci zdominowały, poprzez oddziały i filie, poszczególnie mniejsze ośrodki miejskie, tworząc swego rodzaju monopol przestrzenny. W jego efekcie nie następuje lub jest ograniczany rozwój mniejszych instytucji finansowych, np. banków spółdzielczych.

6.5.13. DZIAŁALNOŚCI BIZNESOWE I WYSPECJALIZOWANE

Działalności biznesowe i wyspecjalizowane były jedną z liczniejszych kategorii, bowiem objęły ponad 1000 firm (tab. 37, ryc. 42). Była to grupa dość zróżnicowana, ponieważ należały do nich przedsiębiorstwa zarejestrowane w różnych sekcjach PKD (D, K, M, N, O). Były to takie działalności jak: działalność wydawnicza (część sekcji D), obsługa nieruchomości, wynajem i usługi związane z prowadzeniem działalności gospodarczej, w tym informatyka, działalność badawczo-rozwojowa i usługi prawnicze (całość sekcji K), edukacja (całość sekcji M), ochrona zdrowia i opieka społeczna (część sekcji N, bez uzdrowisk włączonych do działalności turystycznych) oraz działalność związana z kulturą, rekreacją i sportem (część sekcji O). Wymienione działalności składają się na sektor usług wyższego rzędu (wraz z pośrednictwem finansowym).

Tabela 37. Liczba, przychody i zatrudnienie przedsiębiorstw w sektorze usług wyższego rzędu (poza działalnością finansową) według kategorii administracyjno-osadniczych w 2004 roku.

Kategoria administracyjno-osadnicza	Liczba			Przychody			Zatrudnienie		
	liczba	udział (%)	iloraz lokalizacji	mld zł	udział (%)	iloraz lokalizacji	tys.	udział (%)	iloraz lokalizacji
Stolica	494	47,4	6,50	45,7	60,2	8,25	150,2	37,9	5,19
Pozostałe ośrodki metropolitalne	328	31,5	1,36	18,8	24,8	1,07	148,2	37,4	1,62
Pozostałe ośrodki wojewódzkie	95	9,1	1,15	6,2	8,2	1,03	52,6	13,3	1,68
Pozostałe ośrodki powiatowe grodzkie	67	6,4	0,54	2,7	3,6	0,30	27,6	7,0	0,59
Pozostałe miasta powiatowe	49	4,7	0,32	2,3	3,1	0,21	15,1	3,8	0,26
Pozostałe miasta	4	0,4	0,06	0,1	0,1	0,02	2,4	0,6	0,10
Pozostałe obszary	5	0,5	0,02	0,1	0,1	<0,01	0,5	0,1	<0,01
Razem	1042	100,0	1,00	75,9	100,0	1,00	396,8	100,0	1,00
Udział wśród wszystkich 10 tys. firm (%)	10,4			5,5			11,7		

http://rcin.org.pl

Wśród wszystkich firm znaczną część (210 jednostek) stanowiły firmy państwowe. Wśród największych, cztery pierwsze miejsca zajęły firmy warszawskie pod kontrolą tego właśnie sektora: Biuro Reklamy Telewizji Polskiej (2,6 mld zł przychodów), Totalizator Sportowy (2,5 mld zł), Telewizja Polska (1,6 mld zł), Wojskowa Agencja Mieszkaniowa (0,9 mld zł). Dopiero na 5. miejscu znalazła się prywatna spółka Agora (0,9 mld zł przychodów). Kapitał państwowy lub komunalny kontrolował 24,2 mld zł przychodów, prywatny – 32,5 mld zł, a zagraniczny – 19,1 mld zł.

Zaobserwowano bardzo wysoką koncentrację przychodów w metropolii warszawskiej (60,2%), podczas gdy kolejne ośrodki koncentrowały stopniowo mniej obrotów. Podobnie było w przypadku liczby przedsiębiorstw i zatrudnienia, choć rozpiętości w wartościach procentowych udziałów były nieco niższe. Inne badania wskazują z kolei na wysoką koncentrację i hipertrofię Warszawy i województwa mazowieckiego w sektorze informatycznym (Micek 2006).

Koncentracja funkcji kontrolnych na najwyższych szczeblach hierarchicznych odzwierciedliła się wartościami ilorazów lokalizacji (ryc. 43). W przypadku ośrodka stołecznego, oscylowały one w granicach 5,19-8,25, ale dla innych metropolii – było to już tylko 1,07-1,36. Podobne wartości osiągnęły niemetropolitalne ośrodki wojewódzkie. W pozostałych kategoriach ośrodków administracyjno-osadniczych odnotowano już dużo niższe wartości. Następował przy tym proporcjonalny spadek ilorazów lokalizacji wraz z przemieszczaniem się w dół hierarchii. Miał on charakter krzywej wykładniczej lub logistycznej.

6.6. DYSKUSJA I WNIOSKI

Przeprowadzone szczegółowe analizy wskazują na pewne wyraźne prawidłowości i regularności rozkładu w przestrzeni badanych przedsiębiorstw. W celu uzyskania bardziej zgeneralizowanego i poglądowego obrazu, wszystkie uzyskane cząstkowe ilorazy lokalizacji dla analizowanych kategorii uśredniono w ten sposób, że obliczono średnie arytmetyczne ilorazów lokalizacji dla trzech głównych zmiennych: liczby przedsiębiorstw, przychodów i zatrudnienia. Wyniki obliczeń zestawiono w tab. 38.

Przedstawione uśrednione wyniki można analizować w różnych aspektach. Najbardziej interesujące są prawidłowości najczęściej występujące, a zarazem najbardziej ogólne, gdyż dają przesłanki do formułowania takich wniosków, które mogą być podstawą do tworzenia modeli lub preteorii.

W celu wykrycia stopnia zmienności, obliczono dodatkowo odchylenia standardowe ze zbioru wartości charakteryzujących ilorazy lokalizacji dla poszczególnych stopni hierarchicznych. Okazuje się, że najniższe wartości tego

http://rcin.org.pl

Tabela 38. Uśrednione ilorazy lokalizacji według kategorii przedsiębiorstw i szczebli administracyjno-osadniczych w 2004 roku.

Kategoria przedsiębiorstw	Stopień hierarchiczny							Odchylenie standardowe
	1	2	3	4	5	6	7	
Ogółem	4,37	1,30	1,08	0,87	0,88	0,63	0,09	1,40
Publiczne (państwowe i komunalne)	3,91	1,37	1,29	1,14	0,83	0,41	0,05	1,25
Prywatne	2,70	1,39	1,37	1,05	1,10	0,84	0,13	0,78
Zagraniczne	6,70	1,14	0,56	0,50	0,66	0,48	0,06	2,34
Średnie (15-100 mln zł)	2,68	1,28	1,47	1,09	1,12	0,93	0,14	0,76
Duże (100 mln - 1 mld zł)	4,59	1,28	1,20	0,73	0,87	0,58	0,09	1,49
Wielkie (powyżej 1 mld zł)	6,85	1,32	0,35	0,60	0,56	0,19	0,01	2,44
Rolnictwo, połów ryb, gospodarka leśna	6,52	0,47	0,60	0,10	0,92	1,28	0,50	2,25
Górnictwo		2,05	0,81	1,09	1,44	1,09	0,20	0,62
Przetwórstwo przemysłowe	1,90	1,14	1,11	1,32	1,55	1,26	0,18	0,53
Elektroenergetyka, zaopatrywanie w wodę i gaz oraz inna działalność komunalna	2,74	1,71	1,39	1,20	0,83	0,40	0,03	0,89
Budownictwo	3,89	1,41	1,55	1,08	0,74	0,32	0,04	1,27
Sprzedaż pojazdów	4,38	1,55	1,55	0,77	0,56	0,19	0,05	1,48
Sprzedaż hurtowa	4,62	1,55	1,43	0,68	0,54	0,23	0,06	1,57
Sprzedaż detaliczna	5,83	1,40	0,94	0,62	0,57	0,22	0,02	2,02
Działalność turystyczna i gastronomiczna	7,63	1,13	0,24	0,12	0,38	1,53		2,89
Transport i logistyka	5,90	1,38	0,78	0,71	0,59	0,24	0,02	2,04
Łączność	9,75	0,88	0,45	0,16	0,14	0,05	0,03	3,59
Pośrednictwo finansowe	8,16	0,82	0,30	0,28	0,62	0,72	0,08	2,92
Działalności biznesowe i wyspecjalizowane	6,65	1,35	1,29	0,48	0,26	0,06	0,01	2,36

Oznaczenia: 1 – stolica, 2 – pozostałe ośrodki metropolitalne, 3 – pozostałe ośrodki wojewódzkie, 4 – pozostałe ośrodki grodzkie, 5 – pozostałe miasta powiatowe, 6 – pozostałe miasta, 7 – inne miejscowości.

wskaźnika cechują przedsiębiorstwa (według kategorii własnościowych, wielkościowych i rodzajowych): prywatne, średnie (15-100 mln przychodu), wydobywcze, przemysłowe i energetyczne. W tych kategoriach zróżnicowanie lokalizacji pomiędzy poszczególnymi stopniami hierarchicznymi jest najmniejsze. Równocześnie można wnioskować, że stopień nałożenia gospodarczych funkcji kontrolnych w stosunku do funkcji administracyjno-osadniczych jest tu największy.

http://rcin.org.pl

Najwyższe wartości zaobserwowano w przypadku firm zagranicznych, wielkich (powyżej 1 mld zł przychodów) oraz w sektorze pocztowo-telekomunikacyjnym, rolniczym (ale tylko ze względu na 1 przedsiębiorstwo – Lasy Państwowe), turystycznym i finansowym. We wszystkich wymienionych kategoriach wysokość odchylenia standardowego przewyższała lub była bliska 2,5. Oznacza to duże deformacje lokalizacji funkcji kontrolnych względem układu administracyjno-osadniczego. Deformacje te wynikają przede wszystkim z bardzo wysokiej koncentracji przedsiębiorstw w ośrodku stołecznym, kosztem niższych szczebli administracyjno-osadniczych, które pozostają w cieniu metropolii warszawskiej.

Porównując uśrednione ilorazy lokalizacji, warto najpierw zwrócić uwagę na przedstawiony obraz graficzny, na którym zamieszczono rozkłady wszystkich kategorii przedsiębiorstw (ryc. 44). Okazuje się, że nałożenie na siebie wszystkich danych, powoduje optyczne wydzielenie się dwóch zbiorów: Warszawy, posiadającej zdecydowanie wyższe wartości ilorazów lokalizacji oraz pozostałych ośrodków, które tworzą swego rodzaju „wstęgę" lub „warkocz", powstały ze splecionych linii obrazujących zmiany ilorazów lokalizacji w obrębie jednej kategorii (np. danego sektora własności). Z jednej strony forma ta świadczy o bezwzględnej dominacji metropolii warszawskiej, a z drugiej o pewnej współzależności pozostałych ośrodków. Do drugiego wniosku trzeba podchodzić z dużo większą ostrożnością, niemniej można dalej na tej podstawie formułować przesłanki o swoistym „pęknięciu" systemu na dwa podsystemy: Warszawę i pozostałą część kraju. Jak jednak podkreślono, jest to konkluzja wstępna. Jej dalsze potwierdzenie bądź odrzucenie powinno być przedmiotem dalszych studiów, co nastąpi w kolejnym rozdziale, dotyczącym powiązań własnościowych.

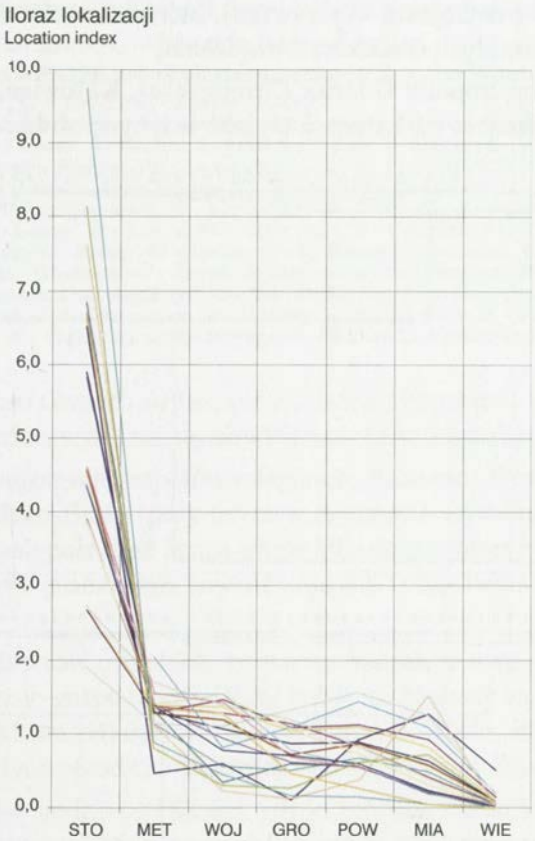
W dalszej kolejności różnymi metodami dokonano analiz podobieństwa, wykorzystując analizę skupień (*clusters*): metodą Warda (ryc. 45A), jak też euklidesową[39] (ryc. 45B) i Braya-Curtisa[38] (ryc. 45C). Jako zbiór wyjściowy przyjęto wszystkie ośrodki zarządzania gospodarczego, czyli te miasta, zespoły miejskie lub gminy, w których znajdowały się siedziby firm o przychodach powyżej 15,5 mln zł. Wykorzystano te same trzy wskaźniki, które analizowano

---

[39] Wyraża się wzorem: $\sqrt{\sum_{i=1}^{3}(x_{ij} - x_{ik})^2}$

[40] Formuła bazuje na najmniejszym ilorazie różnic dzielonych przez sumy odległości pomiędzy parami elementów, przy czym zarówno różnice, jak i sumy są wyznaczane na podstawie dwóch wartości cech dla dwóch elementów. Przypomina to sposób obliczania efektywności jakiegoś zjawiska (np. migracji). Wyraża się wzorem: $\frac{\sum_{i}^{3}=1\left|x_{ij} - x_{ik}\right|}{\sum_{i}^{3}=1\left(x_{ij} + x_{ik}\right)}$

http://rcin.org.pl



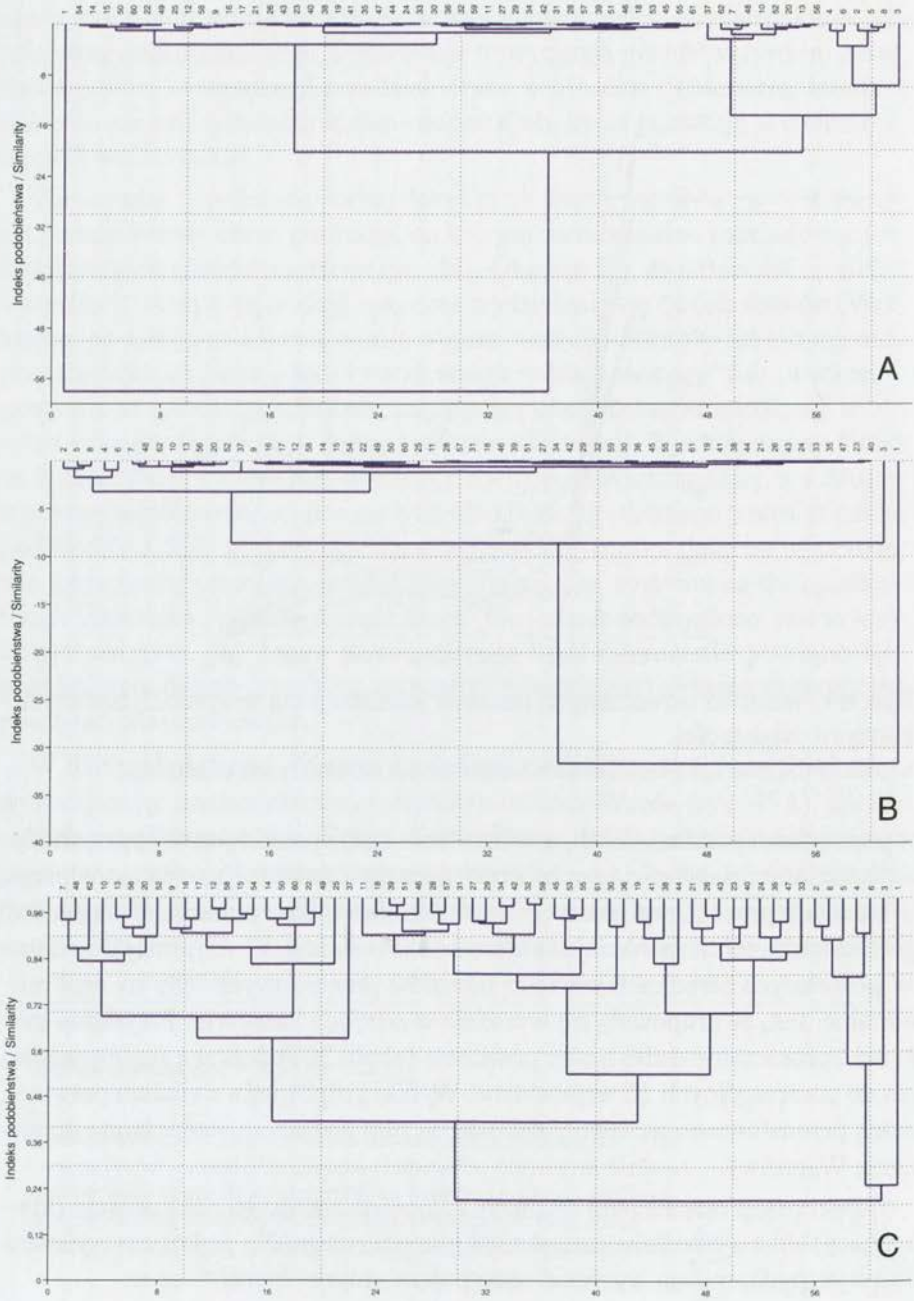
Ryc. 44. Wartości uśrednionych ilorazów lokalizacji dla wszystkich badanych kategorii działalności.
Values of the averaged location indexes for the all studied types of activity.

w poprzednich podrozdziałach, a mianowicie: liczbę przedsiębiorstw, przychody z całokształtu działalności oraz kontrolowane zatrudnienie. Jako zmienne przyjęto udziały procentowe poszczególnych ośrodków. Na rycinach, ze względów graficznych, zamieszczono jedynie ośrodki o randze co najmniej powiatu. W pozostałych ośrodkach wartości udziałów procentowych były na ogół minimalne, tak, że grupowały się wyraźnie w odrębną kategorię. Przydatne było też uproszczenie dużej liczby powiatów (około 300) poprzez zagregowanie ich do poszczególnych 16 województw. Wyniki grupowania wyraźnie potwierdzają przedstawione wcześniej wnioski, w tym zwłaszcza stwierdzoną dominację Warszawy.

Dzięki przeprowadzonym analizom dokonano zatem uporządkowania (klasyfikacji) zbioru ośrodków zarządzania gospodarczego. Na podstawie wyliczeń empirycznych, można wyróżnić następujące stopnie hierarchiczne:

http://rcin.org.pl

1) Warszawa (metropolia warszawska), która odznacza się bardzo wyraźnie od pozostałych ośrodków zarządzania;
2) 6 innych metropolii: Gdańsk (Trójmiasto), Katowice, Kraków, Łódź, Poznań, Wrocław (w kategorii tej jako jedyny spośród ośmiu *MEGA's* –



http://rcin.org.pl

Ryc. 45 (obok). Analiza podobieństwa metodami skupień: A – metoda Warda; B – metoda euklidesowa; C – Metoda Braya-Curtisa.

Similarity analysis with the use of clusters methods: A – the Ward method; B – the Euclidean method; C – the Bray-Curtis method.

Oznaczenia ośrodków zarządzania gospodarczego (Economic management centers marked as follows): 1 – Warszawa; 2 – Gdańsk; 3 – Katowice; 4 – Kraków; 5 – Łódź; 6 – Poznań; 7 – Szczecin; 8 – Wrocław; 9 – Białystok; 10 – Bydgoszcz; 11 – Gorzów Wielkopolski; 12 – Kielce; 13 – Lublin; 14 – Olsztyn; 15 – Opole; 16 – Rzeszów; 17 – Toruń; 18 – Zielona Góra; 19 – Biała Podlaska; 20 – Bielsko–Biała; 21 – Chełm; 22 – Częstochowa; 23 – Elbląg; 24 – Grudziądz; 25 – Jastrzębie-Zdrój; 26 – Jelenia Góra; 27 – Kalisz; 28 – Konin; 29 – Koszalin; 30 – Krosno; 31 – Legnica; 32 – Leszno; 33 – Łomża; 34 – Nowy Sącz; 35 – Ostrołęka; 36 – Piotrków Trybunalski; 37 – Płock; 38 – Przemyśl; 39 – Radom; 40 – Siedlce; 41 – Skierniewice; 42 – Słupsk; 43 – Suwałki; 44 – Tarnobrzeg; 45 – Tarnów; 46 – Włocławek; 47 – Zamość; Agregacja miast powiatowych według województw (Aggregation of poviat cities and towns by voivodships): 48 – Dolnośląskie; 49 – Kujawsko–Pomorskie; 50 – Lubelskie; 51 – Lubuskie; 52 – Łódzkie; 53 – Małopolskie; 54 – Mazowieckie; 55 – Opolskie; 56 – Podkarpackie; 57 – Podlaskie; 58 – Pomorskie; 59 – Śląskie; 60 – Świętokrzyskie; 61 – Warmińsko-Mazurskie; 62 – Wielkopolskie.

Metropolitan Growth Areas, nie znalazł się Szczecin), przy czym w tej grupie wyraźnie wyróżnia się ośrodek katowicki (konurbacja górnośląska);

3) 5 innych większych zespołów miejskich: Szczecin, Bydgoszcz, Lublin, Płock, Bielsko-Biała (przy czym w tej grupie wyraźnie wyróżnia się Płock), a następnie dość liczną grupę kilkunastu miast powiatowych poniżej statusu grodzkiego (wyróżniają się tutaj zwłaszcza Polkowice i Lubin);

4) 6 innych zespołów miejskich, podobnie dużych ze względu na potencjał demograficzno-gospodarczy. W tej kategorii znalazły się pozostałe miasta wojewódzkie (Białystok, Kielce, Olsztyn, Opole, Rzeszów, Toruń), a z pozostałych ośrodków Częstochowa i Jastrzębie-Zdrój;

5) 28 ośrodków średniej wielkości, wśród których znalazły się przeważnie byłe miasta wojewódzkie, a spośród obecnych stolic regionalnych – Gorzów Wielkopolski i Zielona Góra;

6) pozostałe ośrodki, zwykle powiatowe ziemskie i niektóre inne mniejsze miasta.

W świetle powyższego grupowania trzeba zwrócić uwagę na dwie charakterystyczne nieregularności względem utrwalonego podziału administracyjno-osadniczego:

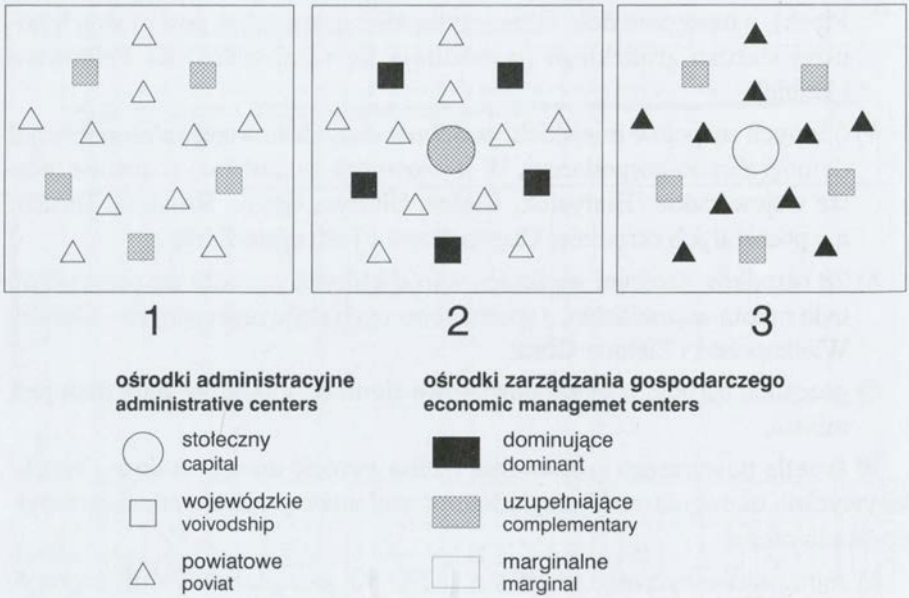
1) zajmowanie wyższego miejsca w hierarchii zarządzania gospodarczego. Dotyczy to zwłaszcza miast 100-200 tysięcznych (pod względem liczby ludności), takich jak Płock, Bielsko Biała, Częstochowa i Jastrzębie-Zdrój. Są to miasta silnie uprzemysłowione po II wojnie światowej, wskutek celowej polityki gospodarczej (łącznie z inwestycją Fiata w latach 1970., osadzoną w powojennej historii Polski w szerszym kontekście geopolitycznym)[41];

[41] Bielsko silnie wzrosło jeszcze w XIX wieku na bazie przemysłu włókienniczego i było to jedno z lepiej rozwiniętych miast cesarstwa Austro-Węgierskiego (uruchomiono tam tramwaje wcześniej, niż w Warszawie i Wiedniu).

http://rcin.org.pl

2) zajmowanie niższego miejsca w tej hierarchii, przy czym szczególnie jaskrawe jest położenie Gorzowa Wielkopolskiego i Zielonej Góry dopiero w piątej klasie na sześć wyróżnionych (spośród miast powiatowych i większych).

Podsumowując, wykryte prawidłowości nawiązują do znanych z wcześniejszych badań autora (ryc. 46). Koncentracja siedzib w ośrodku stołecznym wynika zatem z inercji poprzedniego systemu gospodarczego. Można też potwierdzić wnioski z poprzedniego rozdziału na temat dynamiki zmian, gdzie wzmocnienie koncentracji tłumaczono napływem kapitału zagranicznego. Są to przede wszystkim obszary metropolitalne oraz mniejsze ośrodki powiatowe. W pierwszym przypadku inwestycje dotyczyły prywatyzacji kapitałowej dużych firm sektora usługowego (zwłaszcza bankowego), a w ostatnim – produkcyjnego. Pewną część stanowią inwestycje *greenfield*, jednak zjawisko to obecne w Polsce w większym stopniu dopiero od drugiej połowy lat 1990.



Ryc. 46. Modele (schematy) lokalizacji siedzib przedsiębiorstw.
1 – z dominującą rolą Warszawy (sekcje J, G, K, E, I, a także z całkowitą dominacją – A, H, C); 2 – z dominującą rolą pozawarszawskich ośrodków wojewódzkich (F); 3 – z dominującą rolą pozawojewódzkich ośrodków powiatowych (D, C).
Źródło: Śleszyński P., 2002a.

Location models (schemes) of the companies headquarters.
1 – with dominant role of Warsaw (sections J, G, K, E, I, as well with a complete dominance (A, H, C); 2 – with dominant role of voivodship centers excluding Warsaw (F); 3 – with dominant role of poviat centers excluding voivodship ones (D, C).
Source: Śleszyński P., 2002a.

http://rcin.org.pl

7. POWIĄZANIA AKCJONARIATU POMIĘDZY OŚRODKAMI ZARZĄDZANIA

7.1. SZCZEGÓŁOWE PROBLEMY METODYCZNE

Sieć powiązań własnościowo-finansowych przedsiębiorstw jest najtrudniejsza do ustalenia z kilku zasadniczych powodów. Największą trudnością jest tutaj komplikacja organizacyjna, gdyż powiązania finansowe są zwykle bardzo złożone. Prosta zależność, w której wzajemne powiązanie ogranicza się do przedsiębiorstwa X, w którego kapitale mają udziały niezależne podmioty Y_1, Y_2, itd. są spotykane rzadko i zwykle dotyczą całościowego lub większościowego pakietu akcji będącego własnością Skarbu Państwa lub pojedynczych osób. Przyjmujemy tu *a priori* zasadę, że państwo, a zwłaszcza człowiek są podmiotami niezależnymi, choć w praktyce podlegają różnym uwarunkowaniom (przykładowo państwo uzależnione jest od polityków i powiązań w ramach różnych instytucji, także wybieranych i organizowanych przez ludzi, natomiast człowiek podejmuje decyzje wskutek czynników ekonomicznych, psychologiczno-kulturowych, itd.)[42]. W pozostałych przypadkach zależności dotyczą skomplikowanych relacji własnościowych, obejmujących niejednokrotnie bardzo długie łańcuchy (firma A ma udziały w B, ta z kolei jest zależna od C i D, itd.) lub sieci powiązań (np. firma A ma udziały w B, ale sama jest zależna od C, D i E, z kolei E ma udziały także w A, a D – w C i E, itd.). Równocześnie powiązania własnościowo-finansowe należą do najważniejszych, stąd nawet rozpoznanie przy tak zakreślonych ograniczeniach dostarcza informacji o rzeczywistych powiązaniach gospodarczych w danym systemie. Jedynym sposobem jest zatem przyjęcie określonej zasady, umożliwiającej porównywalność.

Z logicznego punktu widzenia, badanie powiązań własnościowych można prowadzić w dwóch kierunkach, które mają dać odpowiedź na pytania:

1) w jakich podmiotach firma A ma udziały?

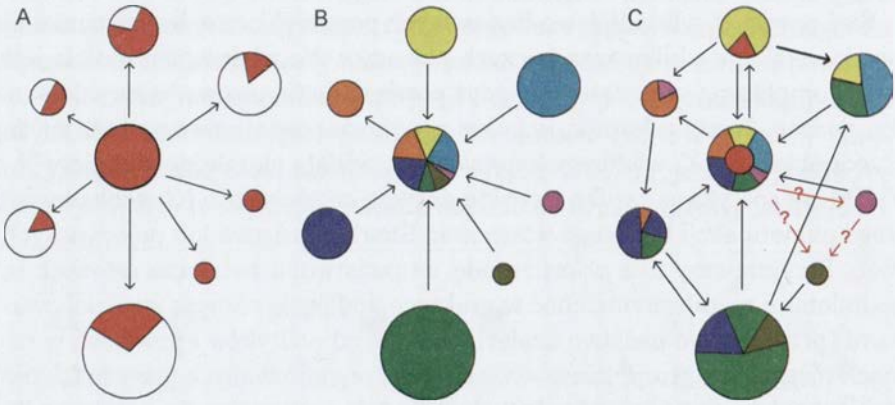
2) kto jest udziałowcem firmy A?

Pierwszy sposób rozumowania określa zasięg działalności przedsiębiorstwa, w dużym stopniu zorganizowany przestrzennie, czyli jest to badanie firmy eksternalne, „na zewnątrz" (ryc. 47A). Jednak podstawowym problemem metodycznym jest tutaj fakt, że podmioty zależne mogą być bardzo różnej

[42] Stwierdzenie to dało zresztą podstawy do rozwoju nurtu behawioralnego w badaniach funkcji kontrolnych i ośrodków zarządzania gospodarczego w geografii ekonomicznej.

http://rcin.org.pl

wielkości. Może się zatem zdarzyć, że badając powiązania w tym kierunku, natrafimy na bardzo dużą liczbę niewielkich podmiotów, niemających jednostkowo większego znaczenia z racji swego ograniczonego zasięgu i zakresu działania. Tak więc pierwszy sposób jest przydatny przede wszystkim z funkcjonalno-organizacyjnego punktu widzenia, np. w badaniach relacji pomiędzy zarządem (członem kierowniczym), a oddziałami i filiami, a także z powiązanymi coraz częściej kapitałowo podwykonawcami, dostawcami, dystrybutorami, itd.



Ryc. 47. Powiązania kapitałowe i metody ich pomiaru.
A – udziały przedsiębiorstwa *X* w innych podmiotach; B – udziały podmiotów w przedsiębiorstwie *X*, C – powiązania wzajemne (więcej objaśnień w tekście).
Capital linkages and the methods of measurement them.
A – the shares of the *X* company in other entities; B – the shares of entities in the *X* company, C – mutual linkages (the point elaborated in the text).

Drugi sposób zakłada badania „do wewnątrz" (internalne – ryc. 47B). W analizach powiązań własnościowych funkcji kontrolnych jest to bardziej przydatne, gdyż daje odpowiedź, kto jest akcjonariuszem i skąd pochodzi kapitał. Eliminuje to małe podmioty w tym sensie, że metoda ta pomija ich działalność operacyjną, wynikającą z typowych przedsięwzięć ogólnogospodarczych i społecznych. Istotą i przedmiotem badań funkcji kontrolnej jest natomiast relacja właścicielska. Warto zauważyć, że postępując tą metodą, teoretycznie możliwe byłoby odnalezienie wszystkich powiązań własnościowych. Warunkiem jest jednak posiadanie pełnej bazy informacyjnej o powiązaniach kapitałowych (udziałach w innych podmiotach) wszystkich firm na danym obszarze (np. kraju) i jego zamknięcie na powiązania z zewnątrz (np. z zagranicy). Zarówno pierwszy, jak i drugi z warunków, jest niemożliwy do spełnienia. Po pierwsze nie jest możliwe posiadanie pełnej bazy w postaci np. wyciągów z Krajowego Rejestru Sądowego, gdyż część danych o strukturze właścicielskiej,

http://rcin.org.pl

zgodnie z prawem, może być utajniona. Po drugie jest to bardzo trudne do wykonania z technicznego punktu widzenia, ponieważ analizy dotyczyć by musiały kilkudziesięciu tysięcy krajowych spółek prawa handlowego. Dodatkowo Polska nie jest krajem zamkniętym, a podmioty zagraniczne kontrolują znaczną część narodowej gospodarki. Zatem pełne badania powiązań własnościowych musiałyby objąć również przedsiębiorstwa zagraniczne.[43] Biorąc pod uwagę powyższe rozważania, w dalszych badaniach przyjęto drugi z wymienionych sposobów postępowania.

W praktyce okazuje się, że ze względu na fakt objęcia badaniami ponad 1000 największych przedsiębiorstw, uwzględniona zostaje większość najważniejszych powiązań. Eliminowana jest tylko ta informacja, która dotyczy udziałów dużych przedsiębiorstw w firmach mniejszych (ryc. 47C).

Dane o strukturze akcjonariatu, jak przedstawiono w ogólnych założeniach metodycznych (podrozdział 1.3), pochodziły z bazy *Hoppenstedt Bonnier*. Ze względu na niepełność danych, konieczne było niekiedy korzystanie ze źródeł pierwotnych, jak np. roczne raporty przedsiębiorstw. Trzeba podkreślić, że zebranie i uporządkowanie danych okazało się niezwykle czasochłonne, jednak powstała unikalna baza danych, zawierająca kilkadziesiąt tysięcy rekordów, która może służyć do dalszych badań.

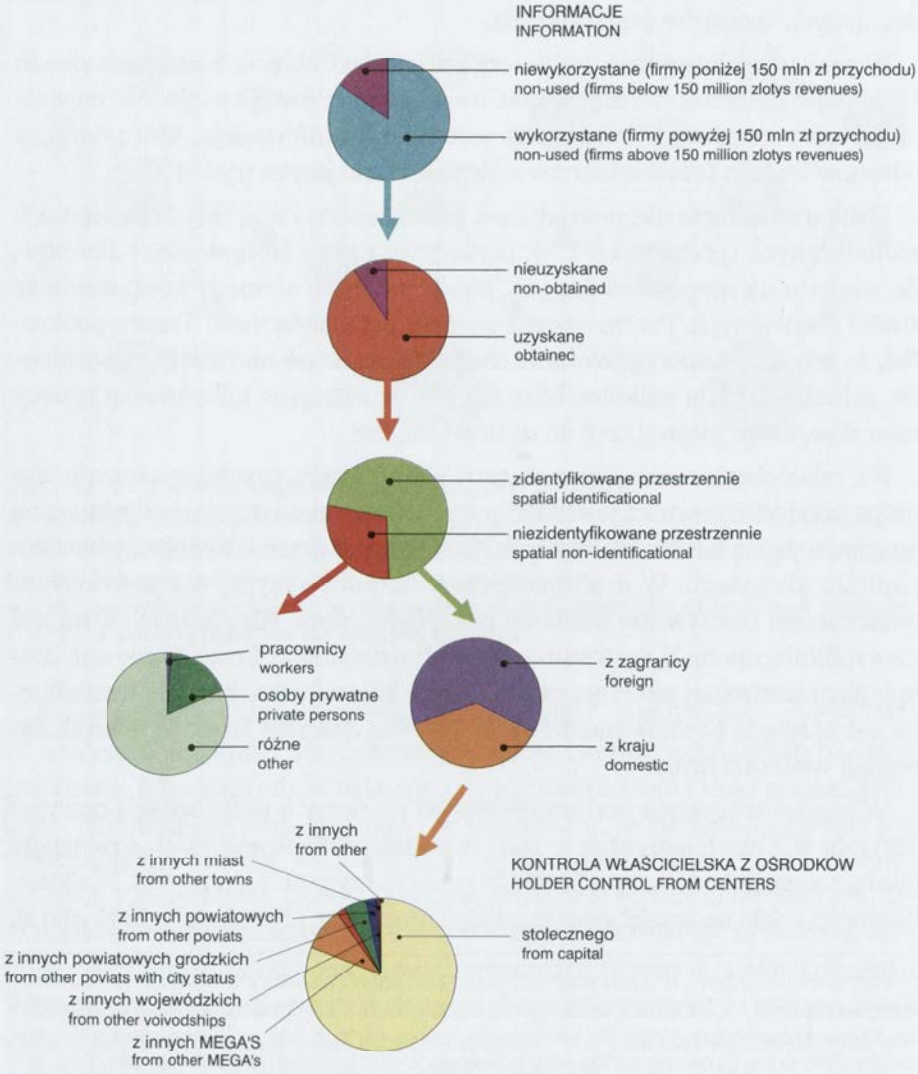
Na zakończenie szczegółowych rozważań metodycznych wyjaśnienia wymaga przyjęcie miernika wielkości przychodów, jako zmiennej objaśniającej natężenie powiązań własnościowych. Struktura akcjonariatu dotyczy bowiem kapitału akcyjnego. W praktyce jednak, kapitał akcyjny nie jest dobrym wskaźnikiem rzeczywistej wielkości przedsiębiorstwa, gdyż bardzo często jest niewspółmiernie niski w stosunku do skali działalności firmy. Ponieważ istotą funkcji kontrolnej jest rzeczywista władza gospodarcza, bardziej uzasadnione jest przyjęcie obrotów handlowych, które są znacznie lepszym miernikiem realnej wielkości firmy.

W badaniach wzięto pod uwagę wszystkie firmy o przychodach powyżej 150 mln zł. Takich jednostek w 2004 roku zidentyfikowano 1242, a osiągnęły one łączne przychody w wysokości 1241 mld zł, czyli 90,5% (ryc. 48). W dalszej kolejności udało się ustalić siedziby akcjonariuszy dla 71% z kwoty 1241 mld zł,

[43] Przykładowo jedna z dużych wartości powiązań dotyczyła Huty Ostrowiec w Ostrowcu Świętokrzyskim (1,5 mld zł), będącej własnością Celsa Polska zlokalizowanego również w Ostrowcu Świętokrzyskim. Ta z kolei była spółką-córką holdingu hiszpańskiego. Przedsiębiorstwo sklasyfikowane zatem jako pozostające w zależności od polskiego ośrodka, faktycznie pozostaje pod kontrolą zagraniczną. Na tym przykładzie widać też celowość użycia miernika przychodów, a nie założycielskiego kapitału akcyjnego, gdyż ten ostatni został wniesiony w wysokości zaledwie 50 tys. zł, czyli tyle, za ile Huta Ostrowiec sprzedawała swoje wyroby średnio w ciągu całego 2004 roku przez zaledwie 17 minut (zakładając ciągłą pracę w układzie 365 dni w roku i 24 godzin na dobę).

http://rcin.org.pl

czyli dla 885 mld zł. Pozostałą część stanowił akcjonariat nieustalony oraz osób fizycznych (przeważnie dużych właścicieli, ale także pracowników) – łącznie 261 mld zł, które wyłączono z analizy. W sumie stopień reprezentatywności trzeba uznać za wystarczający do przeprowadzenia dalszych badań, gdyż zebrano informacje o powiązaniach właścicielskich dotyczących ponad połowy (54%) przychodów wszystkich przedsiębiorstw w Polsce.



Ryc. 48. Podstawowe dane o strukturze uzyskanych informacji odnośnie kontroli właścicielskiej firm w 2004 roku.

The basic data about the structure of the obtained information regarding the holder control of the firms, 2004.

http://rcin.org.pl

7.2. OGÓLNE PRAWIDŁOWOŚCI

7.2.1. PRZEDSIĘBIORSTWA OGÓŁEM

Podstawowe prawidłowości związane z pochodzeniem akcjonariatu przedstawiono na rycine 48. Większość przychodów kontrolowana była przez przedsiębiorstwa zlokalizowane za granicą (555 z 885 mld zł, czyli 63%). Łatwo się domyślić, że kontrola ta będzie większa, jeśli dodamy do tej wartości udział firm zlokalizowanych w kraju, ale również pozostających w zależności właścicielskiej od firm zagranicznych. Sytuacje odwrotne, tj. kontrolę spółek zarejestrowanych za granicą, ale mających właściciela polskiego, w świetle znanych danych o inwestycjach polskich za granicą trzeba uznać za wyjątkową.

Wśród kontroli zlokalizowanej w polskich ośrodkach (330 mld zł), zdecydowana większość przypadała na Warszawę (262 mld zł). Stopień tej koncentracji wyraża się 79-procentowym udziałem stolicy wśród firm krajowych. Na inne kategorie administracyjno-osadnicze przypadło zaledwie 8,7%, z czego najwięcej na pozawarszawskie ośrodki metropolitalne.

Bardziej szczegółowa analiza, polegająca na powiązaniach macierzowych („skąd-dokąd"), została przedstawiona w tab. 39 oraz na ryc. 49. Główne powiązania są następujące:

1) z zagranicy do Warszawy (266,4 mld zł, czyli 30,1%);
2) z zagranicy do pozostałych ośrodków metropolitalnych (145,0 mld zł, 16,4%);
3) w obrębie Warszawy, czyli koncentracja własna lub inaczej wewnętrzna (139,8 mld zł, 15,8%);
4) z Warszawy do pozostałych ośrodków metropolitalnych (75,8 mld zł, 8,6%);
5) z zagranicy do niewojewódzkich i niemetropolitalnych powiatowych ośrodków grodzkich (69,5 mld zł, 7,8%);
6) z zagranicy do pozostałych ośrodków powiatowych (48,8 mld zł, 5,5%).

Pozostałe powiązania są znacznie słabsze i odbiegają pod względem wartości i udziałów procentowych. Sytuacja jest zatem bardzo klarowna, gdyż gros powiązań właścicielskich dotyczy najwyższych szczebli hierarchicznych. Rozpoznano także silny udział kontroli zagranicznej. Jest on największy na najwyższych i najniższych szczeblach hierarchii administracyjnej (znacznie powyżej 50%), natomiast najniższy w najmniejszych miastach wojewódzkich (20%).

---

[44] Na początku 2007 roku największym inwestorem poza granicami Polski pozostawał PKN Orlen.

http://rcin.org.pl

Tabela 39. Kontrola właścicielska firm zlokalizowanych w Polsce w wartościach bezwzględnych (2004).

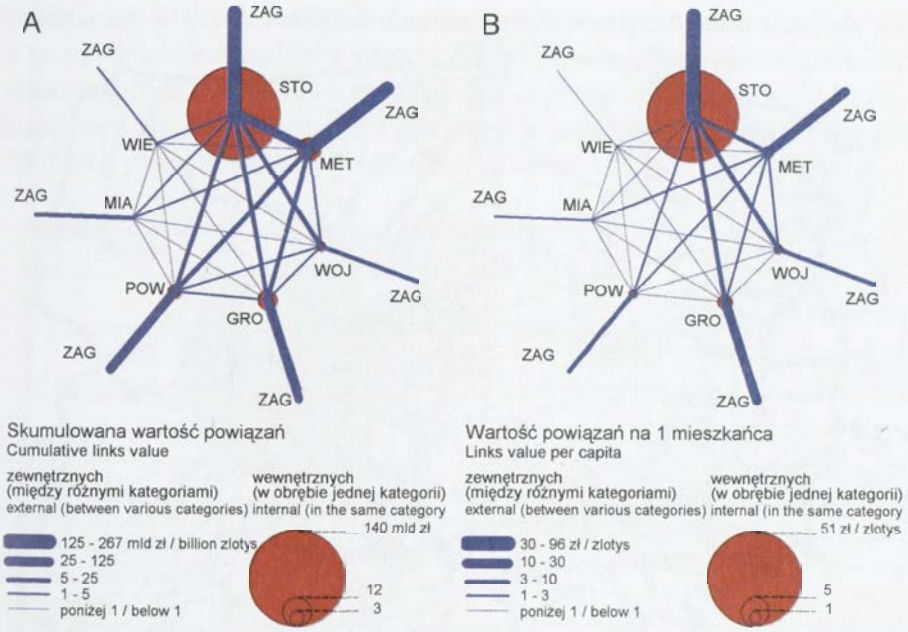
Kontrola wychodząca z ośrodków	Kontrola przychodząca do ośrodków							
	1	2	3	4	5	6	7	Razem
	w mld złotych							
z zagranicy	266,4	145,0	14,1	69,5	48,8	6,4	4,7	554,9
ze stolicy (1)	139,8	75,8	11,3	17,9	13,9	2,2	1,1	262,1
z pozostałych metropolitalnych (2)	3,9	12,6	3,7	2,1	5,2	1,9		29,4
z pozostałych wojewódzkich (3)	1,5	0,8	2,6	1,0	0,7			6,5
z pozostałych grodzkich (4)	3,4	3,6	0,3	8,8	0,4		0,5	17,1
z pozostałych powiatowych (5)	3,5	1,6	0,7	0,7	5,5		0,2	12,2
z pozostałych miast (6)	1,0	1,1	<0,1		0,3		0,1	2,5
z pozostałych obszarów wiejskich (7)		0,2	0,1				0,4	0,7
razem	419,4	240,7	32,9	99,9	74,9	10,6	7,1	885,4
	w %							
z zagranicy	30,1	16,4	1,6	7,8	5,5	0,7	0,5	62,7
ze stolicy (1)	15,8	8,6	1,3	2,0	1,6	0,2	0,1	29,6
z pozostałych metropolitalnych (2)	0,4	1,4	0,4	0,2	0,6	0,2		3,3
z pozostałych wojewódzkich (3)	0,2	0,1	0,3	0,1	0,1			0,7
z pozostałych grodzkich (4)	0,4	0,4	<0,1	1,0	<0,1		<0,1	1,9
z pozostałych powiatowych (5)	0,4	0,2	0,1	0,1	0,6		<0,1	1,4
z pozostałych miast (6)	0,1	0,1	<0,1		<0,1		<0,1	0,3
z pozostałych obszarów wiejskich (7)		<0,1	<0,1				<0,1	0,1
razem	47,4	27,2	3,7	11,3	8,5	1,2	0,8	100,0

Oznaczenia: 1 – stolica, 2 – pozostałe ośrodki metropolitalne, 3 – pozostałe ośrodki wojewódzkie, 4 – pozostałe ośrodki grodzkie, 5 – pozostałe miasta powiatowe, 6 – pozostałe miasta, 7 – inne miejscowości.

Jeśli rozpatrywać powyższe dane wyłącznie w układzie krajowym (pomijając dane obliczone dla zagranicy), to Warszawa koncentruje przeważającą większość powiązań w obrębie swego obszaru metropolitalnego (ryc. 50)[45]. Taki rozkład wynika w oczywisty sposób z faktu, że duża część spółek ma swe siedziby w Warszawie. Pomimo to, udział w kontroli przychodów (odjąwszy kontrolę zagraniczną) jest i tak większy, niż udział wśród lokalizacji zarządów, co wynika z obecności w Warszawie największych firm. Największe pod względem wartości wewnątrzkrajowe powiązania właścicielskie (284 rekordy,

[45] W praktyce jest to obszar znacznie mniejszy, obejmujący granice dawnej gminy Warszawa-Centrum, gdzie, jak wskazują szczegółowe analizy (Śleszyński 2004b), zlokalizowana jest większość siedzib zarządów.

http://rcin.org.pl



Ryc. 49. Powiązania właścicielskie ośrodków zarządzania gospodarczego w Polsce w 2004 roku.
A – skumulowana wartość powiązań; B – wartość powiązań na 1 mieszkańca. Skróty kategorii administracyjno-osadniczych: ZAG – zagranica; STO – stolica; MET –pozostałe ośrodki metropolitalne; WOJ – pozostałe ośrodki wojewódzkie; GRO – pozostałe ośrodki powiatowe grodzkie; MIA – pozostałe miasta; WIE – miejscowości wiejskie.

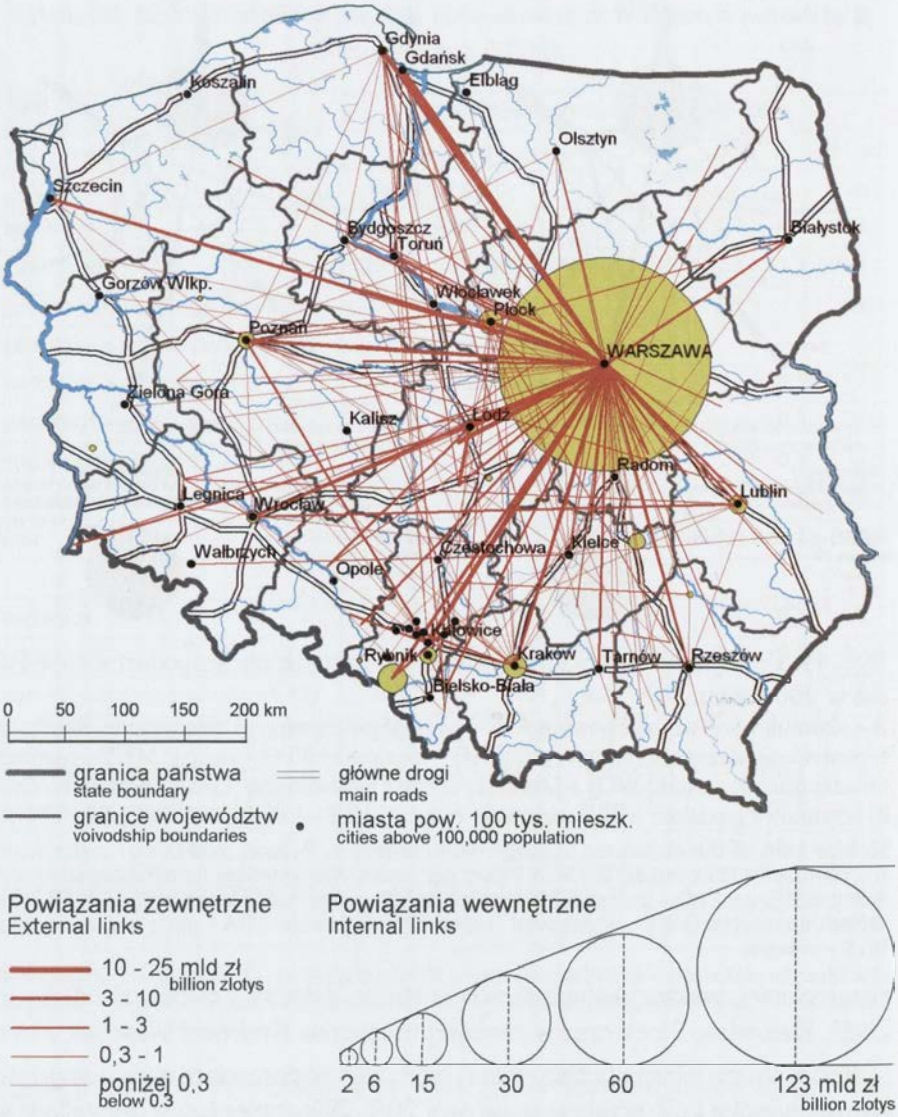
Holder links of the economic management centers in Poland, 2004.
A – cumulative links values; B – links values per capita. Abbreviations for administrative-settlement categories: ZAG – foreign; STO – capital; MET – other metropolitan centers; WOJ – other voivodship centers; GRO – other poviat centers with city status; MIA – other towns and cities; WIE – villages.

czy też lepiej, wektory) wychodzące ze stolicy dotyczyły takich ośrodków jak Łódź, Katowice, Płock oraz w mniejszym stopniu Kraków i Wrocław.

Koncentracja własna (wewnętrzna) na innych poziomach hierarchicznych nie jest tak wysoka i nie przekracza na ogół 20%. Nie stwierdzono prawidłowości związanych ze spadkiem lub wzrostem wraz z przemieszczaniem się w dół lub w górę hierarchii administracyjno-osadniczej.

Pozostałe ośrodki osiągnęły znacznie mniejsze wartości kontroli właścicielskiej przychodów. Przykładowo w kategorii obejmującej kontrolę w granicach 1-2 mld zł sklasyfikować można Toruń, Lublin, Konin, Białystok, Zdzieszowice, Olsztyn i Żywiec. W porównaniu z Warszawą (262 mld zł) są to jednak wartości nieznaczne. Warto też zwrócić uwagę, że niektóre miejscowości w obrębie obszaru metropolitalnego Warszawy (Piaseczno, Zaborów, Sochaczew) kontrolują więcej przychodów, niż niektóre pozastołeczne ośrodki wojewódzkie.

http://rcin.org.pl



Ryc. 50. Struktura powiązań właścicielskich ośrodków zarządzania gospodarczego w Polsce w 2004 roku.

Structure of the holder links for the economic management in Poland, 2004.

Na zakończenie ogólnych rozważań warto prześledzić siłę powiązań, mierzoną prostym wskaźnikiem wartości przychodów w stosunku do odległości pomiędzy poszczególnymi ośrodkami (tab. 40). Analiza ta jest uproszczona, nie uwzględnia bowiem faktycznej odległości (np. z wykorzystaniem sieci dróg) lub innych możliwości kontaktu bezpośredniego (czas dojazdu, koszty).

http://rcin.org.pl

Najogólniej, siła tych powiązań okazuje się nie tak bardzo zróżnicowana, jak w przypadku bezwzględnej wartości kontroli przychodów. Różnice pomiędzy poszczególnymi stopniami hierarchicznymi są najwyżej kilkukrotne, a nie kilkudziesięciokrotne. Wynika to z faktu, że na najniższych szczeblach hierarchicznych powiązania te są krótsze.

Tabela 40. Kontrola właścicielska firm zlokalizowanych w Polsce w wartościach bezwzględnych w 2004 roku.

Kontrola wychodząca z ośrodków	Kontrola przychodząca do ośrodków							
	1	2	3	4	5	6	7	Razem
siła powiązań w tys. zł na 1 km odległości								
z zagranicy	260	352	130	388	225	111	195	274
ze stolicy (1)	339	702	63	82	240	91	2 284	262
z pozostałych ośrodków metropolitalnych (2)	36	70	17	35	215	3 894		48
z pozostałych ośrodków wojewódzkich (3)	8	4	45	41	1 353			13
z pozostałych ośrodków grodzkich (4)	16	61	14	17 857	13		52	49
z pozostałych miast powiatowych (5)	60	66	1 417	23	673		18	85
z pozostałych miast (6)	41	2 242	0		30		42	29
z innych obszarów (7)		7	12				385	11
razem	207	234	53	189	208	73	80	184

Oznaczenia: 1 – stolica, 2 – pozostałe ośrodki metropolitalne, 3 – pozostałe ośrodki wojewódzkie, 4 – pozostałe ośrodki grodzkie, 5 – pozostałe miasta powiatowe, 6 – pozostałe miasta, 7 – inne miejscowości.

Średnie natężenie powiązań z Warszawy było najwyższe i wyniosło 274 tys. zł na 1 km odległości. Największe wartości natężeń odnotowano w przypadku mniejszych miast metropolitalnych (702 tys. zł), a następnie dla najmniejszych ośrodków powiatowych (240 tys. zł). Generalnie uchwytny jest spadek natężenia wraz ze zmniejszaniem się szczebla hierarchii administracyjnej.

W przypadku pozawarszawskich ośrodków metropolitalnych sytuacja jest mniej jednoznaczna, gdyż różnice są znacznie większe, a ich zmiana nie wiąże się z prawidłowościami w obrębie szczebli hierarchicznych. Silne natężenia są związane z mniejszymi ziemskimi miastami powiatowymi (215 tys. zł). Wskaźnik ten w stosunku do pierwszej z wymienionych kategorii jest podobny, jak w przypadku kontroli Warszawy.

http://rcin.org.pl

Natężenie kontroli właścicielskiej wychodzącej z mniejszych miast wojewódzkich jest jednym z najbardziej zróżnicowanych, ale wartości liczbowe są znacznie mniejsze. Najsilniejsze relacje dotyczą związków z miastami powiatowymi grodzkimi (41 tys. zł). Pozostałe powiązania obejmują stolicę i inne obszary metropolitalne. Pozostają one jednak na niskim poziomie (4-8 tys. zł).

Ośrodki powiatowe grodzkie (bez miast wojewódzkich) najsilniej wiążą się z pozawarszawskimi metropoliami lub stolicą. Pozostałe miasta i miejscowości wiejskie koncentrują bardzo małą liczbę siedzib, stąd wnioskowanie o powiązaniach jest obarczone pewną przypadkowością. Na przykład bardzo wysokie natężenie powiązania pomiędzy miastami powiatowymi ziemskimi a grodzkimi (1,4 mln zł), wynika z dominującego (92%) udziału KGHM Polska Miedź (siedziba w Lubinie) w spółce-córce KGHM-Metraco zlokalizowanej w Legnicy i osiągającej dochody w wysokości 753 mln zł, a które to ośrodki dzieli zaledwie 22 km.

Analizę powiązań akcyjnych można też przeprowadzić w odwrotnym kierunku, co da odpowiedź na pytanie, skąd i w jakich wartościach kontrolowany jest dany ośrodek lub kategoria, do której go zaliczono. W tab. 40 są to zależności pionowe. Ze względu na przewagę kontroli zagranicznej i duży udział powiązań własnych (wewnętrznych, zamykających się w obszarze metropolitalnym), wnioski z analizy danych są dosyć podobne, ale pozwalają na ich rozszerzenie na niższe stopnie hierarchiczne. Udział zagranicy w stosunku do przychodów firm jest równie duży niemal we wszystkich kategoriach administracyjno-osadniczych, kolejne miejsce zwykle zajmuje stolica. Dokonując dodatkowych obliczeń, otrzymujemy następujące wartości procentowe dla ośrodków: 1) stołecznego – 63,5 i 33,3%, pozostałych metropolitalnych – 60,2 i 31,5%, pozostałych wojewódzkich – 42,9 i 34,3%, pozostałych powiatowych grodzkich – 69,6 i 17,9%, pozostałych ziemskich – 65,2 i 18,6%, pozostałych miast – 60,4 i 20,8% oraz pozostałych miejscowości – 66,2 i 15,5%. W sumie zagranica i Warszawa kontrolują 81-97% przychodów, w zależności od rangi ośrodka.

Na podstawie powyższych analiz można postawić wniosek, że struktura przestrzeni zarządzania gospodarczego opiera się na dwóch szczeblach pod względem pochodzenia oraz umiejscowienia akcjonariatu: zagranicznym i stołecznym. W niższych kategoriach administracyjno-osadniczych nie wykryto silnych powiązań, jednak trzeba pamiętać, że w analizie brano pod uwagę wyłącznie duże firmy, które w 2004 roku osiągnęły przychody w wysokości co najmniej 150 mln zł. Stanowią one jednak dominujący „szkielet" systemu gospodarczego, stąd uprawnione jest formułowanie bardziej ogólnych wniosków.

http://rcin.org.pl

7.2.2. KONTROLA ZAGRANICZNA

Zidentyfikowane powiązania z zagranicy stanowiły ponad dwie trzecie (555 mld zł) udziału w przychodach polskich firm w 2004 roku, zatem wymagają bardziej szczegółowego omówienia. Szczegółowa dezagregacja wskazuje na bardzo wysoki udział firm zarejestrowanych w Niemczech. Na ogólną liczbę 689 pojedynczych powiązań (w ponad 500 firmach) aż 160, czyli blisko 1/4, pochodziło z tego kraju. Pozostałe, liczniejsze pod względem liczby powiązań państwa, to również kraje europejskie: Holandia (92), Francja (79), Wielka Brytania (41), Szwecja (31), Szwajcaria (26) i Austria (25). Inne państwa europejskie występują znacznie rzadziej. Poza Europą najwięcej powiązań właścicielskich stwierdzono w przypadku Stanów Zjednoczonych (91). Najmniej liczne są powiązania z odległych krajów, w tym nieco częściej z Japonii (14)

Tabela 41. Kontrola właścicielska firm zlokalizowanych za granicą według kraju pochodzenia w 2004 roku.

Kontrola wychodząca z krajów	Kontrola przychodząca do ośrodków							
	STO	MET	WOJ	GRO	ZIE	INN	WIE	Razem
	mld zł							
Niemcy	48,1	50,8	2,8	3,3	9,9	0,8	2,0	117,7
Stany Zjednoczone	41,3	14,6	1,9	40,2	16,9	0,6	0,3	115,8
Holandia	34,0	23,2	2,3	8,1	6,9	1,2	0,0	75,7
Francja	48,9	9,0	4,6	2,8	1,7	0,8	0,3	67,9
Wielka Brytania	14,9	21,3	0,2	0,9	1,1	0,5	0,1	39,0
Szwecja	13,0	2,2	0,5	1,7	1,1	0,4	0,3	19,2
Węgry	4,8	2,5	0,3	9,8		0,2		17,6
Szwajcaria	8,1	4,9	0,2	0,1	2,9	0,0	0,6	16,8
Austria	8,6	0,5	0,4	1,1	0,5	0,3		11,4
Dania	5,7	1,6		1,5	0,3		0,2	9,3
Korea Pd.	6,1				2,9			9,1
Japonia	3,6	3,4	0,4		0,2	0,3		7,9
Belgia	4,8	1,4	0,2	0,1	0,4	0,5		7,5
Luksemburg	4,8	0,5	0,3	0,1	0,4			6,1
Cypr	5,0					0,8		5,7
inne	14,3	7,4		0,2	0,2	1,3	0,1	23,6
Razem	266,1	143,3	13,9	69,8	45,4	7,7	3,8	550,1

Oznaczenia: ZAG – zagranica, STO – stolica, MET – pozostałe ośrodki metropolitalne, WOJ – pozostałe ośrodki wojewódzkie, GRO – pozostałe ośrodki grodzkie, ZIE – pozostałe miasta powiatowe, INN – pozostałe miasta, WIE – inne miejscowości.

http://rcin.org.pl

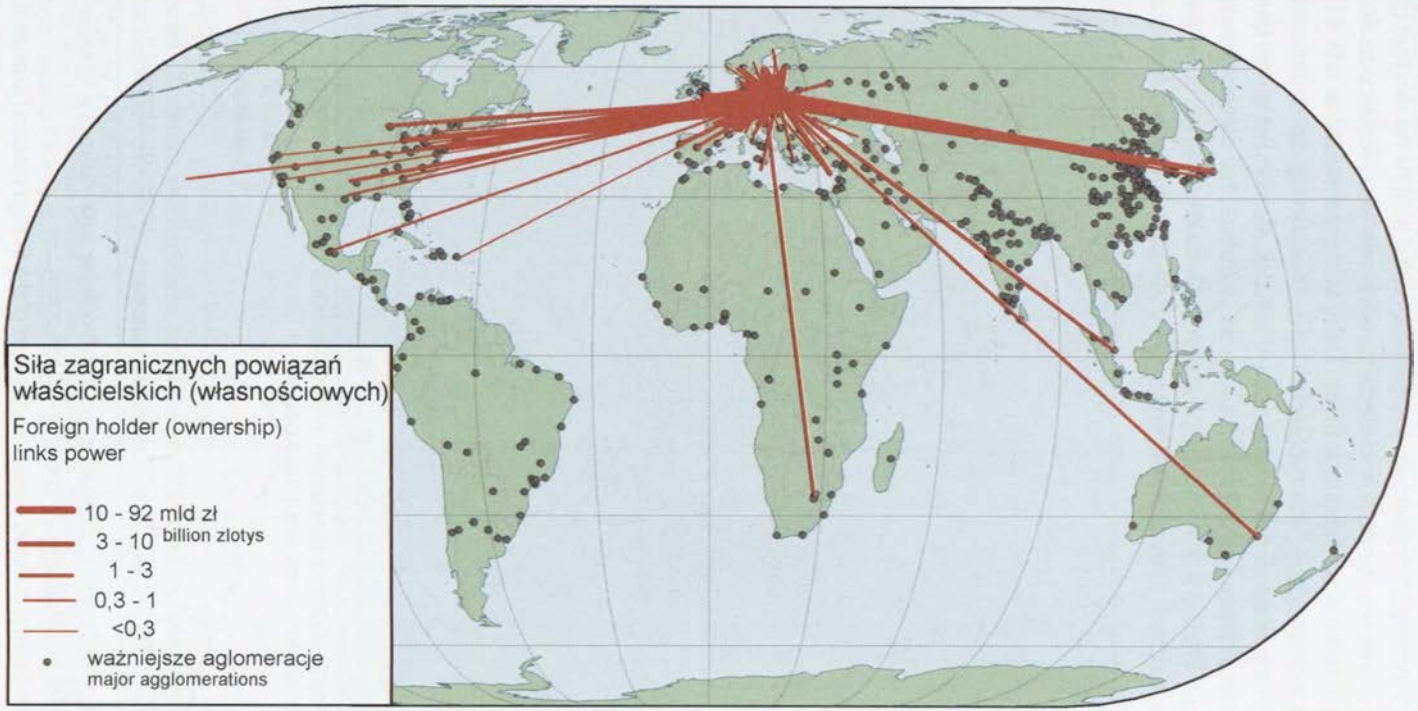
i Korei Południowej (6) oraz Kanady (4) i Singapuru (2), a po jednym z Turcji, Meksyku i Australii. Zwraca zatem uwagę duża selektywność geograficzna inwestycji wśród największych firm. Na liście właścicielskiej (tab. 41) nie odnajdujemy takich stosunkowo dużych państw, jak np. Chiny, Indie, Indonezja, Malezja, Brazylia. Równocześnie firmy z innych bliskich geograficznie państw są bardzo rzadko obecne (Rosja).

Tabela 42. Kontrola właścicielska firm zlokalizowanych za granicą według kraju pochodzenia w 2004 roku.

Powiązanie(aglomeracje lub miasta)	mld zł	%
Warszawa (wewnętrzne)	139,8	15,3
Amsterdam* - Warszawa	60,3	7,0
Paryż – Warszawa	52,9	6,1
Londyn – Warszawa	36,2	4,2
Zagłębie Ruhry – Katowice	31,9	3,7
Wolfsburg – Polkowice	14,5	1,7
Frankfurt – Racibórz	13,1	1,5
Wiedeń – Warszawa	12,5	1,5
Sztokholm – Zielona Góra	12,3	1,4
Monachium – Łódź	11,3	1,3
Nowy Jork – Warszawa	10,6	1,2
Turyn – Bielsko-Biała	10,1	1,2
Łódź – Opole	9,3	1,1
Seul – Warszawa	9,1	1,1
Zurych – Gdańsk	8,7	1,0
Amsterdam – Poznań	7,3	0,9
Tokio – Warszawa	7,2	0,8
Płock – Kraków	7,1	0,8
Kopenhaga – Warszawa	6,8	0,8
Luksemburg – Opoczno	6,1	0,7
Bruksela – Warszawa	5,8	0,7
Hamburg – Warszawa	5,6	0,6
Rotterdam – Elbląg	5,4	0,6
Razem (z Warszawą)	600,3	68,8
Razem (bez Warszawy)	460,5	53,5

* Wynik dla metropolii amsterdamskiej byłby jeszcze wyższy, gdyby dołączyć doń Rotterdam, Utrecht i Hagę.

http://rcin.org.pl

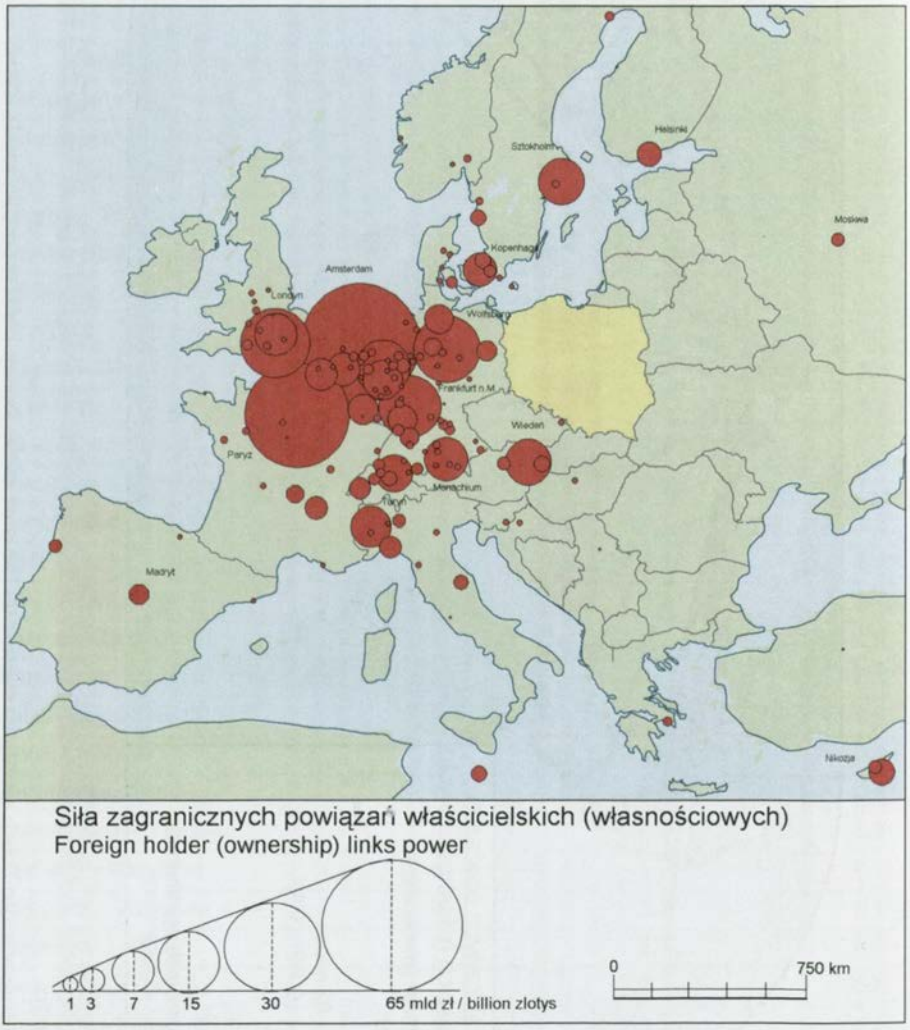


Ryc. 51. Kontrola właścicielska polskich ośrodków zarządzania gospodarczego przez ośrodki zagraniczne (świat ogółem) w 2004 roku.

Holder control over the Polish economic centers on the part of the foreign centers (world, total), 2004.

http://rcin.org.pl

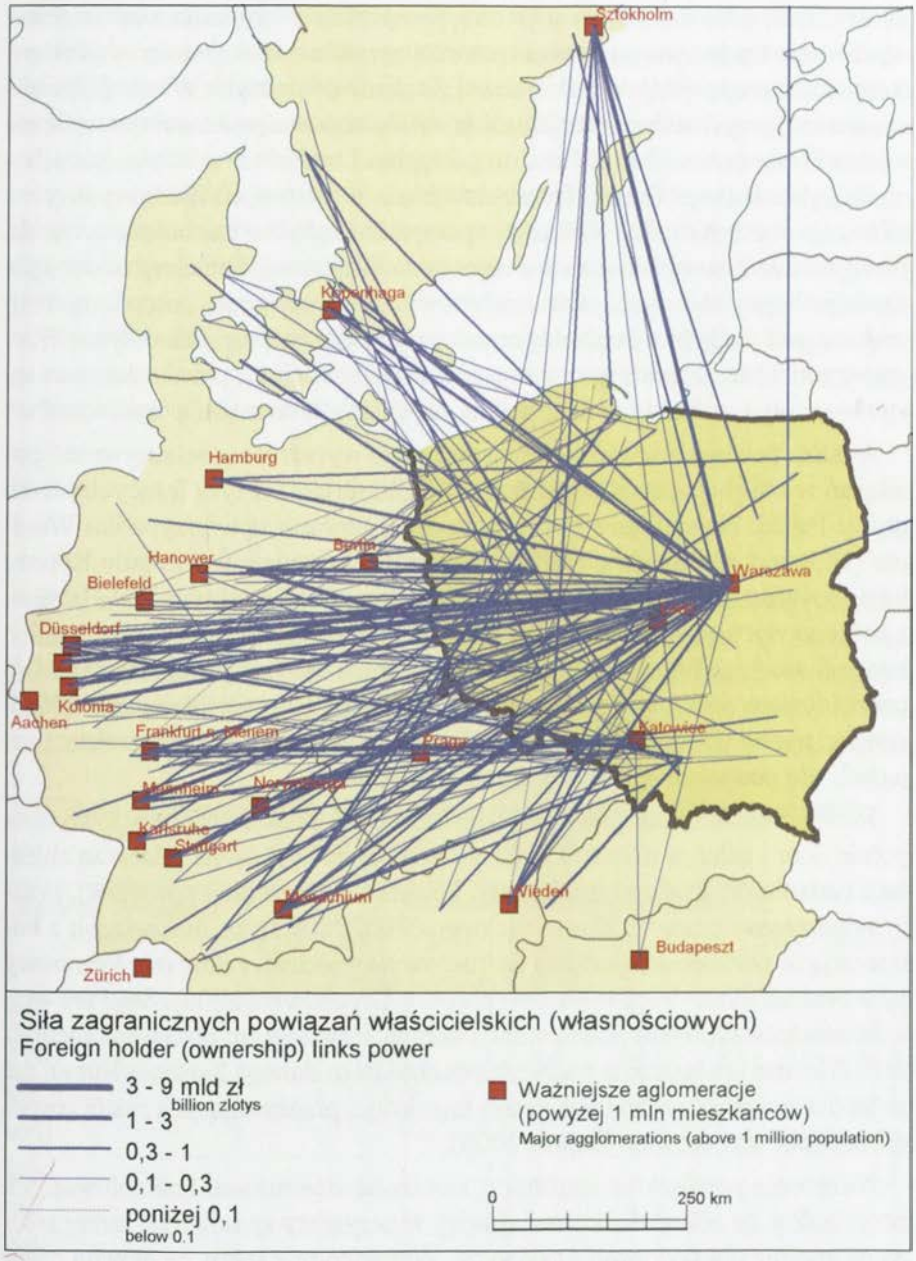
Od liczby powiązań ważniejszy jest jednak realny wpływ na decyzje gospodarcze, czyli wykorzystywany w niniejszym opracowaniu miernik udziału kontroli właścicielskiej w przychodach firmy. Dane takie zestawiono w tab. 41 i 42, a graficzną interpretację – na rycinach 51-53. Okazuje się, że struktura przestrzenna tych powiązań ma pewne prawidłowości, ale wynikają one bardziej z właściwości systemu ośrodków zarządzania w Polsce, niż uwarunkowań zagranicznych. Trudno jest wyróżnić powiązania charakteryzujące się prawidłowościami lokalizacji firm zagranicznych, gdyż siedziby tych firm mieszczą się



Ryc. 52. Kontrola właścicielska polskich ośrodków zarządzania gospodarczego przez ośrodki zagraniczne (Europa) w 2004 roku.

Holder control over the Polish centers on the part of the foreign centers (Europe), 2004.

http://rcin.org.pl



Ryc. 53. Kontrola właścicielska polskich ośrodków zarządzania gospodarczego przez najbliższe ośrodki zagraniczne (Szwecja, Dania, Niemcy, Czechy, Słowacja, Austria) w 2004 roku.

Holder control over the Polish economic management centers on the part of the closest foreign centers (Sweden, Denmark, Germany, Czech Republic, Slovakia, Austria), 2004.

http://rcin.org.pl

w ośrodkach o bardzo różnej wielkości. Generalnie powiązania właścicielskie wychodzą z tradycyjnego, dobrze rozwiniętego obszaru, ciągnącego się łukiem (tzw. banan europejski) od południowej Anglii do północnych Włoch. Największą wartość przychodów kontrolują obszary metropolitalne Amsterdamu (liczoną bez Rotterdamu, Hagi i Utrechtu), Paryża i Londynu oraz obszar konurbacji Zagłębia Ruhry (Essen, Düsseldorf i in.), a w Stanach Zjednoczonych – z Nowego Jorku (tab. 42). W każdym przypadku są to wartości większe, niż dla jakiegokolwiek innego miasta w Polsce poza Warszawą. Świadczy to dobitnie o relacjach gospodarczych, jakie zaszły w wyniku prywatyzacji gospodarki. Największe pod względem kontrolowanych przychodów powiązania dotyczą Warszawy z kilkoma dużymi aglomeracjami, co przemawia za potwierdzeniem tezy o sieciowym układzie tych relacji na najwyższych szczeblach osadniczych.

Analiza powiązań właścicielskich wskazuje wyraźnie na selektywność powiązań w obrębie zbioru największych aglomeracji, w tym leżących blisko granic Polski. Najsilniejsze powiązania obserwowane są w przypadku Wiednia (13,8 mld zł) i Sztokholmu (12,3 mld zł), a w mniejszym stopniu Kopenhagi (5,4 mld zł). Charakterystyczny jest stosunkowo nikły udział Berlina, z którego wychodzą powiązania tylko 13 firm o wartości 3 mld zł. Analiza kontroli właścicielskiej wskazuje zatem na brak dominacji, wskazywany lub przewidywany w różnych pracach (Korcelli 2000, Korcelli-Olejniczak 2004), chociaż trzeba pamiętać, że jest to tylko jeden ze wskaźników charakteryzujących siłę powiązań społeczno-gospodarczych.

Równocześnie układ powiązań właścicielskich potwierdza częściowo inne potoki dóbr i usług w układzie międzynarodowym. Wykazane relacje są zbieżne z badaniami handlu zagranicznego Polski (w dezagregacji powiatów), przeprowadzonymi przez T. Komornickiego (2002, 2003), co ma związek z kooperacją importowo-eksportową partnerów niemieckich i silną rolą Warszawy jako centrali dystrybucji towarów (por. też: Grochowski 2005). Stąd też właśnie znacznie silniejsze powiązania z dobrze rozwiniętym obszarem zachodnich Niemiec (zwłaszcza z tradycyjnym obszarem danego Zagłębia Rury), niż ze stolicą i ogólnie wschodnich części tego kraju, przeżywających zastój gospodarczy (por. np. ostatnio Kujath 2005).

Natężenie powiązań z zagranicy, mierzone stosunkiem kontrolowanych przychodów do odległości kartezjańskiej, w oczywisty sposób było mniej zróżnicowane niż dla powiązań krajowych. Wynikało to z faktu, że główna część odległości położona była zwykle poza granicami Polski. Pewne zróżnicowania zaistniały jedynie w przypadku państw sąsiednich, a zwłaszcza Niemiec, których udział w kontroli polskich ośrodków zarządzania był największy. Tak zdefiniowane niektóre powiązania były silniejsze, niż pomiędzy wieloma kategoriami ośrodków administracyjno-osadniczych.

http://rcin.org.pl

Warto pamiętać, że wskutek przyjęcia kryterium pierwszego właściciela, prawdziwa skala kontroli akcjonariatu zagranicznego jest jeszcze nieco zaniżona. Wynika to z faktu, że zdarza się (aczkolwiek niezbyt często), że kapitał zagraniczny kontroluje przedsiębiorstwa w Polsce za pomocą spółek-córek, mających siedziby w Polsce. Największym pod względem wartości kontrolowanych przychodów jest wspomniany hiszpański (kataloński) holding Celsa, który zainwestował w Hutę Ostrowiec w Ostrowcu Świętokrzyskim (1,5 mld zł przychodów w 2004 roku). Pozostałe powiązania, które w pewien sposób zostały „ukryte", są mniej liczne. Niedoszacowanie kontroli zagranicznej można oceniać na nie większe, niż kilka procent, podany przypadek hiszpańskiego koncernu dotyczy zaledwie 0,2% zdiagnozowanych powiązań z zagranicy według wskaźnika przychodów.

7.3. RODZAJE DZIAŁALNOŚCI

7.3.1. GÓRNICTWO

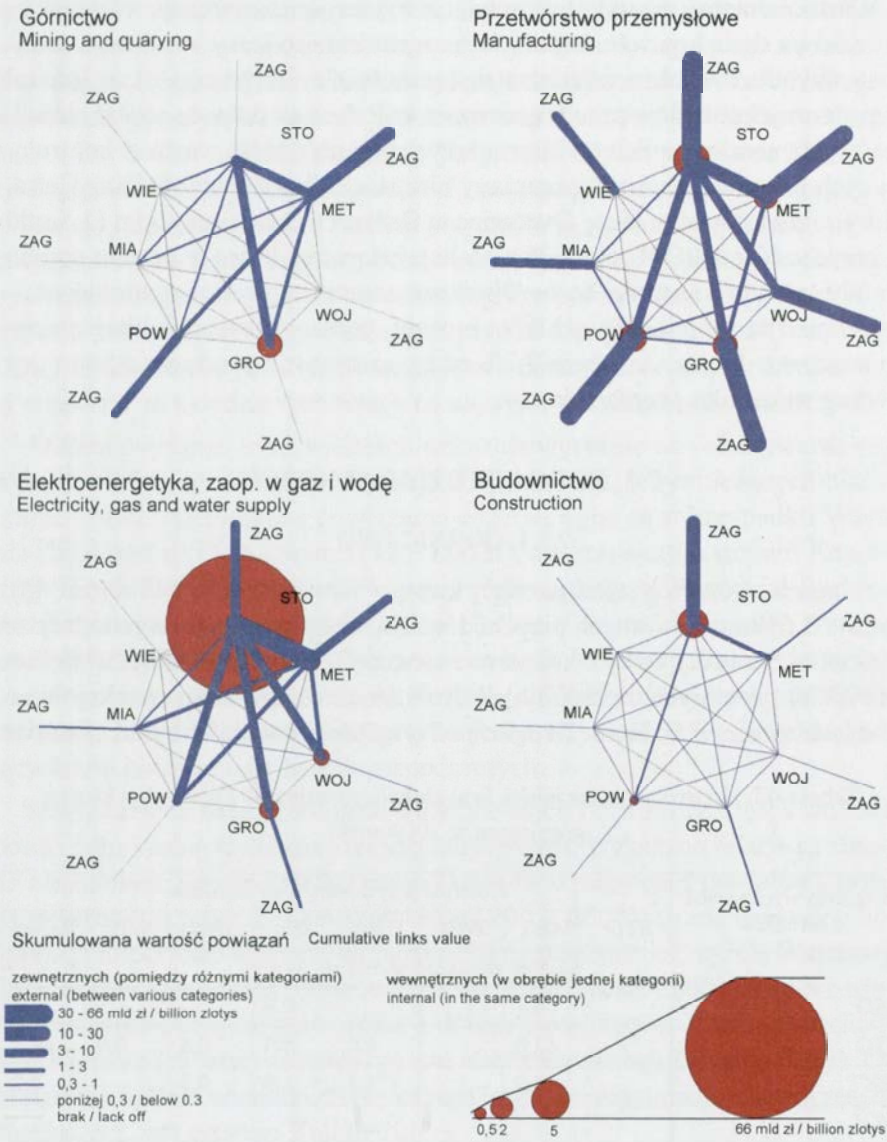
Połączenia sektora górniczego objęły kwotę w wysokości 39,6 mld zł (tab. 43), co daje 3,6% analizowanych przychodów. Największe wartości wychodziły ze stolicy (24,5 mld zł), co było związane z tym, że Skarbu Państwa był właścicielem spółek górniczych, zlokalizowanych w ośrodku katowickim oraz kombinatu miedziowego w Lubinie. Drugim pod względem wielkości był akcjonariat

Tabela 43. Kontrola właścicielska firm zlokalizowanych w Polsce w sektorze górniczym w 2004 roku.

Kontrola wychodząca z ośrodków	Kontrola przychodząca do ośrodków							
	STO	MET	WOJ	GRO	ZIE	INN	WIE	Razem
	wartość powiązań w mld zł							
ZAG		8,7			0,4			9,1
STO		12,8		4,6	5,4	0,8	0,9	24,5
MET		0,2		1,1	1,9	0,5		3,7
WOJ								
GRO				2,3				2,3
ZIE								
INN								
WIE							<0,1	<0,1
Razem		21,7	0,0	8,0	7,7	1,3	0,9	39,6

Oznaczenia: ZAG – zagranica, STO – stolica, MET – pozostałe ośrodki metropolitalne, WOJ – pozostałe ośrodki wojewódzkie, GRO – pozostałe ośrodki grodzkie, ZIE – pozostałe miasta powiatowe, INN – pozostałe miasta, WIE – inne miejscowości.

http://rcin.org.pl



Ryc. 54. Powiązania właścicielskie ośrodków zarządzania gospodarczego w Polsce w sektorze przemysłowym w 2004 roku.

Skróty kategorii administracyjno-osadniczych: ZAG – zagranica; STO – stolica; MET – pozostałe ośrodki metropolitalne; WOJ – pozostałe ośrodki wojewódzkie; GRO – pozostałe ośrodki powiatowe grodzkie; MIA – pozostałe miasta; WIE – miejscowości wiejskie.

Holder links of the economic management centers in Poland for the industry sector, 2004.

Abbreviations for administrative-settlement categories: ZAG – foreign; STO – capital; MET – other metropolitan centers; WOJ – other voivodship centers; GRO – other poviat centers with city status; MIA – other towns and cities; WIE -villages.

http://rcin.org.pl

ośrodków zagranicznych (9,1 mld zł), a najmniejszy – wychodzący z pozostałych ośrodków metropolitalnych (3,7 mld zł). Wymienione trzy kategorie źródłowe kontroli właścicielskiej obejmowały całość funkcji kontrolnej w górnictwie. Ośrodki niższe niż metropolitalne wśród firm osiągających przychody powyżej 150 mln zł nie obejmowały żadnych powiązań.

Struktura przestrzenna powiązań właścicielskich pokazana została na rycinie 54. Jest ona mało złożona i opiera się na dwustopniowej hierarchii, w którym rolę dominującą pełni Warszawa, a uzupełniającą ośrodki zagraniczne.

7.3.2. PRZEMYSŁ PRZETWÓRCZY

Sektor przetwórstwa przemysłowego był bardzo liczną kategorią, co znalazło odzwierciedlenie w liczbie powiązań właścicielskich (569 powyżej 1 mln zł, w tym 47 przypadało na powiązania wewnętrzne znajdujące się w obrębie tych samych ośrodków zarządzania). Łączna wartość tych powiązań wyniosła 251,1 mld zł (tab. 44, ryc. 54). Najpełniejsza struktura połączeń występowała w przypadku zagranicznej i stołecznej kontroli właścicielskiej, co objawiło się połączeniami ze wszystkimi kategoriami administracyjno-osadniczymi. Ze względu na liczbę tych połączeń były to istotne wielkości, uprawniające do konstrukcji schematów i modeli o wysokim stopniu reprezentatywności.

Kontrola zagraniczna w wartościach bezwzględnych w największym stopniu skierowana była do pozawarszawskich ośrodków metropolitalnych (52,4 mld zł), a następnie stolicy (36,0 mld zł) i pozawojewódzkich miast powiatowych, zarówno grodzkich (29,0 mld zł), jak i ziemskich (33,7 mld zł). Najsilniejsze powiązania dotyczyły ośrodków sklasyfikowanych zarówno na najwyższych, jak i na niższych szczeblach administracyjno-osadniczych. Największe wartości powiązań wychodziły albo z zagranicy, albo z Warszawy. Dopiero na 34. miejscu znalazło się połączenie właścicielskie mające źródło we Wrocławiu. Największych 5 powiązań, w kolejności od najwyższej wartości kontrolowanych obrotów, to: zagranica-Poznań (8,7 mld zł), zagranica-Bielsko-Biała (8,6 mld zł), Warszawa-Płock (7,1 mld zł), Warszawa-Gdańsk (5,0 mld zł) oraz zagranica-Płock (4,4 mld zł). Ponadto istniały jeszcze 54 inne duże powiązania o wartości powyżej 1 mld zł.

Obliczone udziały w ogólnej wartości powiązań kontroli przychodzącej (inaczej do miejsc destynacji), wskazują na różnice w zainteresowaniu nimi przez źródłowe ośrodki kontroli. Najwyższe udziały procentowe kontroli zagranicznej dotyczą obszarów wiejskich (90,4%), następnie najmniejszych miast (83,8%) i ośrodka stołecznego (80,6% wszystkich połączeń). Wyraźna jest zatem następująca prawidłowość: najwyższe i najniższe szczeble hierarchiczne są najsilniej związane z zagranicą, a kategorie pośrednie – w najmniejszym stopniu,

http://rcin.org.pl

Tabela 44. Kontrola właścicielska firm zlokalizowanych w Polsce w sektorze przetwórstwa przemysłowego w 2004 roku.

Kontrola wychodząca z ośrodków	Kontrola przychodząca do ośrodków							
	STO	MET	WOJ	GRO	ZIE	INN	WIE	Razem
wartość powiązań w mld zł								
ZAG	36,0	52,4	10,4	29,0	33,7	4,6	3,9	170,0
STO	5,3	22,4	3,5	21,3	6,8	0,8	0,2	60,3
MET	1,3	4,9	0,1	0,7	1,3	0,0		8,4
WOJ	0,5		0,5	0,2	0,8			1,9
GRO		1,3		2,8	0,4			4,5
ZIE	1,6	0,5			2,7		0,2	4,9
INN						0,7	0,1	0,8
WIE		0,1			0,3			0,4
Razem	44,6	81,5	14,5	53,9	46,0	6,1	4,4	251,1
wartość powiązań w %								
ZAG	80,6	64,2	71,8	53,7	73,3	76,1	88,4	67,7
STO	11,9	27,5	24,1	39,5	14,8	12,4	4,5	24,0
MET	2,9	6,0	0,9	1,4	2,8	0,7		3,3
WOJ	1,1	0,0	3,2	0,3	1,7			0,8
GRO		1,6		5,1	0,9			1,8
ZIE	3,5	0,6			5,8		4,8	2,0
INN						10,8	2,2	0,3
WIE		0,1			0,7			0,2
Razem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
natężenie powiązań w tys. zł na 1 km odległości fizycznej								
STO		1,7	0,9	2,3	0,7	0,5	0,4	1,6
MET	0,8	3,1	0,1	0,4	2,3	0,2		1,3
WOJ	1,5		3,3	0,3	0,6			0,8
GRO		2,1		5,2	0,9			2,8
ZIE	1,7	0,4			6,6		2,3	1,9
INN							1,1	8,7
WIE		0,3			0,9			0,6
Razem	15,7	4,9	3,0	4,6	3,7	3,8	6,8	4,9

Oznaczenia: ZAG – zagranica, STO – stolica, MET – pozostałe ośrodki metropolitalne, WOJ – pozostałe ośrodki wojewódzkie, GRO – pozostałe ośrodki grodzkie, ZIE – pozostałe miasta powiatowe, INN – pozostałe miasta, WIE – inne miejscowości.

http://rcin.org.pl

chociaż udział ten i tak jest w każdym przypadku większy niż 50%. Z kolei udziały Warszawy są dokładną odwrotnością: w najmniejszym stopniu związane są góra i dół hierarchii administracyjno-osadniczej są, a środek – w największym. Zagranica i ośrodek stołeczny pełnią zatem wobec siebie funkcje uzupełniające. Ponadto w przypadku Warszawy nasuwa się również taka interpretacja, że ośrodki leżące bliżej w hierarchii (grodzkie i wyżej) są powiązane w większym stopniu, niż zajmujące miejsca na jej dole (za wyjątkiem najmniejszych miejscowości).

Pozostałe stopnie hierarchiczne pełnią marginalną rolę. Największa zaobserwowana wartość procentowa dotyczyła np. powiązań pomiędzy i w obrębie pozawarszawskich ośrodków metropolitalnych i wyniosła zaledwie 6,0% wartości powiązań w całym analizowanym zbiorze. Następna w kolejności była analogiczna kontrola związana z niegrodzkimi miastami powiatowymi (5,8%). Mniej wyraźne i niejednoznaczne były też powiązania pomiędzy poszczególnymi szczeblami hierarchicznymi. Pozawarszawskie ośrodki metropolitalne miały największe udziały w stolicy, a następnie w ośrodkach powiatowych ziemskich. Stopnie hierarchiczne położone bliżej (wojewódzkie i grodzkie) były powiązane w dużo mniejszym stopniu. Miasta wojewódzkie łączyły się najsilniej z powiatowymi, a następnie z Warszawą, grodzkie – z pozawarszawskimi metropolitalnymi i ziemskimi, a ziemskie – z ziemskimi i Warszawą, jednak wszędzie były to nieduże wartości bezwzględne i procentowe. W każdej kategorii dominowało jednak powiązanie na własnym poziomie. W dużej części nie były to jednak połączenia pomiędzy różnymi ośrodkami tej samej kategorii (np. Łodzi i Katowic, Zielonej Góry i Białegostoku, itd.), ale dotyczyły kontroli właścicielskiej skoncentrowanej w obrębie tego samego miasta.

Przeprowadzona analiza skłania do wniosku, że powiązania własnościowe w zbiorze ośrodków przemysłowych mają charakter pośredni pomiędzy modelem sieciowym i hierarchicznym, z przewagą cech tego pierwszego. Wyraźna hierarchia występuje na najwyższych szczeblach, ale dzieli ona zbiór badanych ośrodków nie na 7 kategorii, ale raczej na mniejszą ich liczbę. Pierwszy poziom (poza stolicą) tworzą pozostałe ośrodki metropolitalne, a następnym zbiorem są inne większe i średnie miasta – pozostałe wojewódzkie i grodzkie. Trzeci szczebel tworzą pozostałe miejscowości (miasta i wsie), które cechuje największe nieuporządkowanie powiązań właścicielskich.

W przypadku przemysłu obliczono dodatkowo natężenie powiązań, czyli iloraz zsumowanych przychodów przez zsumowaną odległość fizyczną pomiędzy kategoriami ośrodków administracyjno-osadniczych. Wyniki analiz wskazują na najsilniejsze powiązania wychodzące z niewojewódzkich ośrodków powiatowych grodzkich (2,8 tys. zł na 1 km odległości), a następnie wychodzące z Warszawy (1,6 tys. zł na 1 km). W układzie „pionowym", czyli dającym

http://rcin.org.pl

odpowiedź na pytanie, dokąd sięga kontrola, przodowała zdecydowanie Warszawa (15,7 tys. zł). Wyższe wartości spotykano częściej dla niższych szczebli hierarchicznych. Interpretacja jest zatem taka, że powiązania z ośrodkiem stołecznym są odległe, co w sensie siły powiązania nie równoważy dużej odległości. Natomiast powiązania pomiędzy mniejszymi ośrodkami, chociaż nieduże pod względem wartości bezwzględnych, były silne, gdyż dotyczyły natężenia obserwowanego na niewielkich odległościach. Zasięg przestrzenny Warszawy był największy, podczas gdy powiązania właścicielskie na niższych szczeblach hierarchicznych obejmowały mniejsze jednostki przestrzenne. Tak więc w aspekcie zasięgu terytorialnego występuje pewna prawidłowość związana z jego wielkością a stopniami hierarchii administracyjno-osadniczej.

Dodatkowe obliczenia wskazują na to, że na 50,9 tys. km zdiagnozowanych połączeń, aż 37,2 tys. km wychodziło ze stolicy, a następnie tylko 6,5 tys. z pozostałych metropolii. Jeśli odnieść te wartości do potencjału demograficznego sklasyfikowanych kategorii administracyjno-osadniczych, to otrzymamy: dla Warszawy – ponad 13 m na 1 mieszkańca, dla pozostałych ośrodków metropolitalnych – 74 cm, dla pozostałych ośrodków wojewódzkich – 75 cm, dla pozostałych ośrodków grodzkich – 36 cm, dla pozostałych miast powiatowych – 47 cm, dla pozostałych miast – 4 cm oraz dla miejscowości z innych obszarów – 6 cm. Te sugestywne obliczenia ukazują po raz kolejny, jak wielka jest dominacja gospodarczej funkcji kontrolnej Warszawy w wewnętrznym układzie krajowym.[46]

7.3.3. ENERGETYKA

W sektorze energetycznym zidentyfikowano 133 połączenia na sumę 111,5 mld zł (tabela 45, ryc. 54), z czego 28 dotyczyło powiązań w obrębie tych samych kategorii ośrodków. Najwięcej powiązań właścicielskich wychodziło z najwyższych szczebli hierarchicznych, czyli ze stolicy i pozostałych ośrodków metropolitalnych oraz z zagranicy. Dawały one łącznie ponad 80% wszystkich powiązań.

Cechą charakterystyczną powiązań wychodzących z ośrodka stołecznego była bardzo wysoka wartość powiązań wewnętrznych. Osiągnęły one wartość 41,2 mld zł, co stanowiło ponad 1/3 wszystkich powiązań. Była to kontrola

[45] Można też, w podobnej konwencji metodycznej, odnieść wartości kontrolowanych przychodów w sekcji przemysłu przetwórczego. W przeliczeniu na 1 mieszkańca otrzymamy dla kontroli wychodzącej z obszaru metropolitalnego Warszawy do innych ośrodków blisko 22 tys. zł, podczas gdy dla kolejnych stopni hierarchicznych 35-984 zł. Powiązania w odwrotnym kierunku są również bardzo słabe, przykładowo kontrola ośrodków metropolitalnych w kierunku ośrodka stołecznego wynosi zaledwie 148 zł na 1 mieszkańca obszaru docelowego.

http://rcin.org.pl

Tabela 45. Kontrola właścicielska firm zlokalizowanych w Polsce w sektorze energetycznym w 2004 roku.

Kontrola wychodząca z ośrodków	Kontrola przychodząca do ośrodków							
	STO	MET	WOJ	GRO	ZIE	INN	WIE	Razem
	wartość powiązań w mld zł							
ZAG	4,8	3,5	0,3	1,4		0,5		10,5
STO	41,2	37,3	4,3	3,1	4,6	0,6		91,2
MET	0,2	1,6	1,3	0,5	2,9	1,4		7,9
WOJ		0,7	1,0					1,7
GRO								
ZIE					0,2			0,2
INN			<0,1					<0,1
WIE								
Razem	46,1	43,1	6,9	5,0	7,7	2,6	0,0	111,5

Oznaczenia: ZAG – zagranica, STO – stolica, MET – pozostałe ośrodki metropolitalne, WOJ – pozostałe ośrodki wojewódzkie, GRO – pozostałe ośrodki grodzkie, ZIE – pozostałe miasta powiatowe, INN – pozostałe miasta, WIE – inne miejscowości.

właścicielska sprawowana przez Skarb Państwa nad największymi spółkami energetycznymi i gazowymi, jak np. Polskie Sieci Elektroenergetyczne oraz Polskie Górnictwo Naftowe i Gazownictwo. Ponadto odnotowano brak powiązań wychodzących z ośrodków mniejszych niż powiatowe grodzkie, z jednym wyjątkiem o marginalnym znaczeniu.

W sumie struktura powiązań właścicielskich spółek energetycznych jest stosunkowo prosta. Obejmuje ona niemal wyłącznie wyższe szczeble hierarchii administracyjno-osadniczej. Kontrola właścicielska jest zdominowana przez Warszawę. Rolę uzupełniającą pełnią ośrodki zagraniczne oraz niektóre pozawarszawskie ośrodki metropolitalne, a także, w jeszcze mniejszym stopniu, pozostałe wojewódzkie. Taki model związany jest z charakterem sektora, w dużej części pozostającego pod kontrolą publiczną, w którym prywatyzacja dotyczyła tylko części firm.

7.3.4. BUDOWNICTWO

W sektorze budowlanym rozpoznano 58 powiązań właścicielskich na łączną kwotę 19,3 mld zł (tabela 46, ryc. 54). Blisko 2/3 tej kwoty (12,4 mld zł) było kontrolowane przez ośrodki zagraniczne. Następny w kolejności był ośrodek stołeczny, z którego wychodziły powiązania o połowę niższe (5,9 mld zł). Ponadto bardzo małe wartości kontroli dotyczyły takich kategorii źródłowych,

http://rcin.org.pl

jak pozostałe miasta wojewódzkie (w podobnym stopniu dotyczy to ośrodków metropolitalnych, jak i niemetropolitalnych) oraz w nieco większym stolic powiatów ziemskich (oprócz miast mających status grodzki). Te trzy kategorie administracyjno-osadnicze skupiały jednak tylko 1,0 mld zł kontrolowanych przychodów.

Tabela 46. Kontrola właścicielska firm zlokalizowanych w Polsce w sektorze budowlanym w 2004 roku.

Kontrola wychodząca z ośrodków	Kontrola przychodząca do ośrodków							
	STO	MET	WOJ	GRO	ZIE	INN	WIE	Razem
	wartość powiązań w mld zł							
ZAG	11,3	0,5	0,2	0,4				12,4
STO	4,3	1,1			0,4			5,9
MET	0,1	0,2						0,2
WOJ				0,2				0,2
GRO								
ZIE			0,3		0,3			0,6
INN								
WIE								
Razem	15,7	1,8	0,5	0,6	0,8			19,3

Oznaczenia: ZAG – zagranica, STO – stolica, MET – pozostałe ośrodki metropolitalne, WOJ – pozostałe ośrodki wojewódzkie, GRO – pozostałe ośrodki grodzkie, ZIE – pozostałe miasta powiatowe, INN – pozostałe miasta, WIE – inne miejscowości.

Podsumowując, struktura przestrzenna powiązań właścicielskich była jeszcze prostsza, niż w przypadku energetyki. Dominująca rolę spełniały ośrodki zagraniczne, a uzupełniającą – obszar metropolitalny Warszawy. Znaczna część (blisko 1/4) przypadła na wewnętrzne powiązania w obrębie Warszawy.

7.3.5. HANDEL

Handel był drugim po przemyśle najliczniej reprezentowanym sektorem, gdyż w jego obrębie odnotowano 329 powiązań na łączną kwotę 196,5 mld zł (17,8% ogółu). Blisko 70% tej kwoty obejmowała kontrola ośrodków zlokalizowanych poza granicami Polski (tab. 47, ryc. 55). Następna w kolejności, w wartościach bezwzględnych, była stolica. Te dwie kategorie łącznie koncentrowały 85% powiązań według wartości przychodów.

Największe cztery powiązania znajdujące się w tej kategorii kontroli, pochodziły z ośrodków zagranicznych i każde z nich liczyło powyżej 5 mld zł.

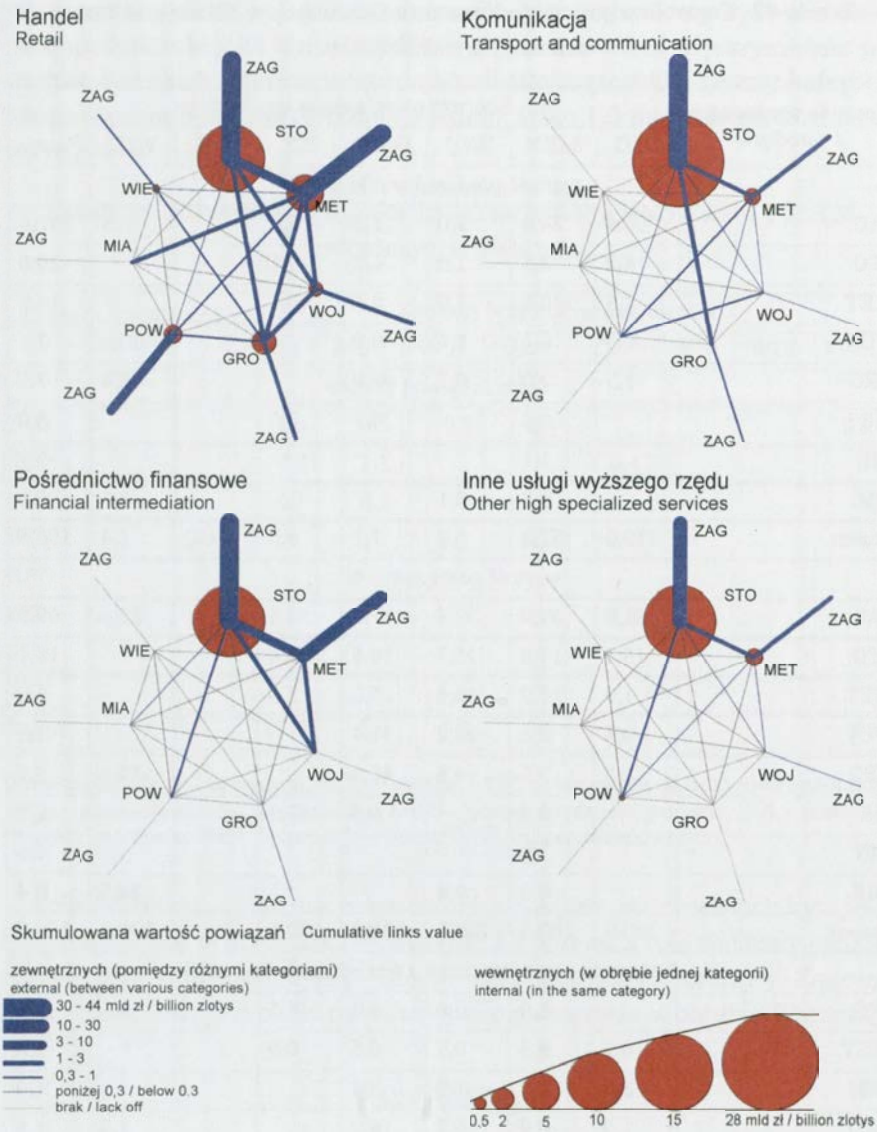
http://rcin.org.pl

Tabela 47. Kontrola właścicielska firm zlokalizowanych w Polsce w sektorze handlowym w 2004 roku.

Kontrola wychodząca z ośrodków	Kontrola przychodząca do ośrodków							
	STO	MET	WOJ	GRO	ZIE	INN	WIE	Razem
wartość powiązań w mld zł								
ZAG	96,4	34,4	2,0	1,3	2,9		0,5	137,4
STO	18,2	8,5	1,6	1,2	0,1			29,6
MET	2,3	10,8	1,0	0,4	0,4			14,9
WOJ	0,6	0,1	1,1	0,8				2,6
GRO	1,5	2,0	0,3	2,9			0,5	7,2
ZIE		0,3		0,7	2,0			3,0
INN		1,1						1,1
WIE		0,2	0,1				0,4	0,7
Razem	119,0	57,3	6,2	7,2	5,5	0,0	1,4	196,5
wartość powiązań w %								
ZAG	81,0	59,9	32,4	17,5	53,5		33,6	69,9
STO	15,3	14,8	25,7	16,5	2,4			15,1
MET	1,9	18,9	16,6	5,0	7,0			7,6
WOJ	0,5	0,2	18,2	11,4				1,3
GRO	1,3	3,5	4,8	40,0			39,8	3,7
ZIE		0,5		9,6	37,1			1,5
INN		1,9						0,6
WIE		0,3	2,4				26,5	0,4
Razem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0		100,0	100,0
natężenie powiązań w tys. zł na 1 km odległości fizycznej								
STO	x	1,6	0,8	0,9	0,5			3,3
MET	0,9	4,3	0,5	0,5	0,9			1,8
WOJ	3,4	0,2	1,9	3,4				1,9
GRO	1,6	0,9	0,2	16,9			1,9	1,5
ZIE		0,4		31,2	57,2			3,9
INN		16,4						16,4
WIE		0,4	0,5				7,2	0,8
Razem	31,6	4,9	1,0	2,9	7,5		4,0	7,8

Oznaczenia: ZAG – zagranica, STO – stolica, MET – pozostałe ośrodki metropolitalne, WOJ – pozostałe ośrodki wojewódzkie, GRO – pozostałe ośrodki grodzkie, ZIE – pozostałe miasta powiatowe, INN – pozostałe miasta, WIE – inne miejscowości.

http://rcin.org.pl



Ryc. 55. Powiązania właścicielskie ośrodków zarządzania gospodarczego w Polsce w sektorze usługowym w 2004 roku.

Skróty kategorii administracyjno-osadniczych: ZAG – zagranica; STO – stolica; MET – pozostałe ośrodki metropolitalne; WOJ – pozostałe ośrodki wojewódzkie; GRO – pozostałe ośrodki powiatowe grodzkie; MIA – pozostałe miasta; WIE – miejscowości wiejskie.

Holder links of the economic management centers in Poland for the services sector (2004).

Abbreviations for administrative-settlement categories: ZAG – foreign; STO – capital; MET – other metropolitan centers; WOJ – other voivodship centers; GRO – other poviat centers with city status; MIA – other towns and cities; WIE -villages.

http://rcin.org.pl

Wynika to z całkowitego podporządkowania przedsiębiorstwom-matkom dużych zagranicznych sieci handlowych, posiadających w Polsce sklepy wielkopowierzchniowe lub stacje paliw. Ośrodki docelowe tej kontroli to (według malejącej wartości przychodów) Warszawa (niemieckie Metro AG), Kraków (BP Polska[48]), Poznań (portugalskie Jeronimo Martins Dystrybucja[49]) i ponownie Kraków (Tesco Polska). Dopiero na piątym miejscu w Gdańsku znalazło się powiązanie o wartości 5,1 mld zł. Były to udziały Grupy Lotos w spółce Lotos Paliwa, dla której ta spółka-córka przyniosła w 2004 roku nieco ponad połowę przychodów.

Kontrola zagraniczna w największym stopniu obecna była na szczeblu stołecznym, co wyraziło się w 81-procentowym udziale w przychodach wśród zlokalizowanych tam przedsiębiorstw handlowych. Przemieszczając się dalej w dół hierarchii administracyjno-osadniczej widać wyraźny spadek tego udziału, ale wzrasta on nagle w niegrodzkich miastach powiatowych. Jak się okazuje, dotyczy to spółek zlokalizowanych w Kędzierzynie-Koźlu, Kwidzynie i kilku innych miastach, w których mieszczą się siedziby takich firm jak Brenntag Polska oraz Jabil Assembly Poland, osiągających przychody powyżej 500 mln zł.

Kontrola metropolii warszawskiej skoncentrowana była na wyższych i średnich szczeblach hierarchicznych (od ośrodków powiatowych grodzkich w górę), ale ze względu na dominującą pozycję ośrodków zagranicznych, jej udział nie przekraczał maksymalnie 25%. Na niższych szczeblach udział stolicy odgrywał tylko marginalne znaczenie, przy czym powiązania właścicielskie z Warszawy obecne były wyłącznie w pozostałych miastach powiatowych. Tak więc można wysnuć wniosek, że istnieje zbieżność co do kontroli w ośrodkach, które znajdują się blisko w systemie hierarchicznym.

Na pozostałych szczeblach również można było odnaleźć podobne prawidłowości związane z hierarchią administracyjno-osadniczą. Udziały kontroli wychodzącej z wyróżnionych szczebli hierarchicznych były bardzo zróżnicowane i nieuporządkowane pod względem kolejności w hierarchii, ale dało się wyraźnie zauważyć zbieżność pod względem kontroli obszarów źródłowych i docelowych. Przykładowo ośrodki metropolitalne kontrolowały w większym stopniu same siebie oraz pozostałe miasta wojewódzkie, a te z kolei – również siebie oraz pozostałe ośrodki grodzkie. Z kolei mniejsze miasta powiatowe grodzkie miały największe udziały wśród siebie i na obszarach wiejskich.

---

[48] Filia brytyjskiego koncernu o dawnej nazwie British Petroleum, która po połączeniu w 2001 roku z Amoco zmieniła nazwę na BPAmoco, a w 2002 roku ostatecznie na BP.

[49] Od 2005 roku spółka ma siedzibę w Kostrzyniu, gdzie przeniosła się po wybudowaniu centrum dystrybucyjnego.

http://rcin.org.pl

Dalej prawidłowości nie są już tak wyraźne, ale zauważalne. Charakterystyczne jest to, że o ile na wyższych szczeblach hierarchicznych kontrola była przenoszona w dół hierarchii, tak na najniższych szczeblach zostało to odwrócone. Powiatowe miasta ziemskie miały udziały wśród siebie, ale następne w kolejności były już większe od nich ośrodki grodzkie. Z kolei najmniejsze miasta mają udziały w pozawarszawskich metropoliach oraz na obszarach wiejskich. Te ostatnie kontrolę właścicielską koncentrowały na sobie oraz na niektórych innych kategoriach administracyjno-osadniczych, ale raczej na wyższych stopniach hierarchicznych.

Wykryte prawidłowości są zatem podobne, jak dla sektora przemysłu przetwórczego, ale zdecydowanie bardziej wyraziste. Wystąpiła tutaj również większa koncentracja powiązań na wyższych szczeblach hierarchicznych.

Wartości natężeń powiązań finansowych, czyli ilorazu sumy przychodów przez sumę odległości łączących ośrodki wskazują na nieliczne prawidłowości hierarchiczne. W przypadku stolicy najsilniej wiązały się pozostałe ośrodki metropolitalne, ale te ostatnie – były połączone najintensywniej zarówno ze stolicą, jak i z niegrodzkimi miastami powiatowymi. Miasta grodzkie najsilniejsze więzi miały w swoich granicach, co wynika z dużych ładunków własnych. Podobnie było też z niewojewódzkimi ośrodkami grodzkimi. Z kolei najmniejsze miasta wiązały się najsilniej z pozawarszawskimi metropoliami. Tak więc nie stwierdzono wyraźnych prawidłowości w stosunku do hierarchii administracyjno-osadniczej, co świadczy o preferencji modelu sieciowego.

7.3.6. KOMUNIKACJA

W sektorze komunikacyjnym odnotowano 126 powiązań właścicielskich o łącznej sumie mierzonej miernikiem przychodów tych przedsiębiorstw w wysokości 73,0 mld zł (tab. 48, ryc. 55). W analizowanym zbiorze sytuacja była dosyć klarowna, gdyż zdecydowana większość powiązań dotyczyła najwyższych szczebli hierarchicznych.

Z zagranicy wychodziły powiązania właścicielskie w wysokości 25,9 mld zł. Były one skierowane do stolicy, gdzie mieściły się siedziby największych sprywatyzowanych spółek sektora łączności, a przede wszystkim Telekomunikacji Polskiej. W tym przypadku zachodziło drugie pod względem wielkości powiązanie właścicielskie (47,5-procentowy udział France Telecom, dający 8,7 mld zł). Kolejne powiązanie mające źródło za granicą znajdowało się dopiero na 7. miejscu (2,1 mld zł i dotyczyło 34-procentowego udziału również France Telecom w spółce PTK Centertel; pozostałe 66% akcji tej firmy posiadała Telekomunikacja Polska). Na pozostałych szczeblach hierarchicznych kontrola właścicielska zagranicy mierzona w liczbach bezwzględnych była wielokrotnie

http://rcin.org.pl

Tabela 48. Kontrola właścicielska firm zlokalizowanych w Polsce w sektorze komunikacyjnym w 2004 roku.

Kontrola wychodząca z ośrodków	Kontrola przychodząca do ośrodków							
	STO	MET	WOJ	GRO	ZIE	INN	WIE	Razem
	wartość powiązań w mld zł							
ZAG	23,6	1,3	0,2	0,8				25,9
STO	38,9	1,0		0,8				40,7
MET	0,5	1,4	0,3					2,1
WOJ	0,2							0,2
GRO	1,6	0,3						1,9
ZIE	1,3	0,5	0,4					2,2
INN								
WIE								
Razem	66,1	4,4	0,9	1,6				73,0

Oznaczenia: ZAG – zagranica, STO – stolica, MET – pozostałe ośrodki metropolitalne, WOJ – pozostałe ośrodki wojewódzkie, GRO – pozostałe ośrodki grodzkie, ZIE – pozostałe miasta powiatowe, INN – pozostałe miasta, WIE – inne miejscowości.

niższa, ale ze względu na małą liczbę firm, pakiety kontrolowanych akcji były niekiedy znaczne.

Główna kontrola właścicielska koncentrowała się w Warszawie (40,7 mld zł). Największe powiązanie dotyczyło udziału Skarbu Państwa w Grupie PKP (10,7 mld zł) i stanowiło jedno z największych wśród powiązań w zbiorze wszystkich analizowanych. Na powiązania wewnętrzne w obrębie obszaru metropolitalnego Warszawy przypadło aż 38,9 mld zł, czyli nie tylko zdecydowana większość kontroli właścicielskiej Warszawy, ale też ponad połowa wszystkich powiązań. Ponadto niewielkie sumy (1 mld zł lub mniej) dotyczyły powiązań skierowanych ze stolicy do pozostałych ośrodków metropolitalnych i grodzkich niewojewódzkich.

Schemat organizacji przestrzennej powiązań funkcji kontrolnej nie jest skomplikowany i obejmuje najwyższe kategorie hierarchiczne. Pełnią one rolę dominującą, a marginalne znaczenie mają pozostałe ośrodki.

7.3.7. POŚREDNICTWO FINANSOWE

Pośrednictwo finansowe jest specyficznym sektorem, w którego przypadku niezwykle trudnym zadaniem jest dobór mierników. W przypadku banków najbardziej powszechnym jest wartość aktywów i kapitałów własnych, które świadczą nie tylko o wielkości zgromadzonych środków, które mogą

http://rcin.org.pl

być, w uproszczeniu, uruchomione na różne cele (np. kredyty lub gwarancje), ale jest także jednym ze wskaźników mającym umocowanie prawne w relacjach np. z bankiem narodowym (por. Weltrowska 2002). Podobnie instytucje ubezpieczeniowe dysponują środkami pochodzącymi głównie ze składek (wpływami ze środków pieniężnych), które nie mogą być dowolnie redystrybuowane przez przedsiębiorstwo. Przyjęcie miernika przychodów z działalności, czyli najczęściej sum bilansowych banków oraz wpływów ze środków pieniężnych, powodowane było jednak nie tyle wymienionymi przesłankami, co miało za zadanie służyć porównywalności z innymi sektorami działalności gospodarczej.

W sektorze finansowym zarejestrowano 153 powiązania finansowe na sumę 76,9 mld zł (tab. 49, ryc. 55). Dotyczyły one przede wszystkim kontroli zlokalizowanej za granicą (50,5 mld zł, z czego ponad 2/3 przypadało na stolicę) oraz w Warszawie (24,0 mld zł, z czego na powiązania wewnętrzne przypadało ponad 3/4). Powiązania wychodzące z innych ośrodków administracyjno-osadniczych (2,4 mld zł) nie odgrywały praktycznie żadnego znaczenia.

Tabela 49. Kontrola właścicielska firm zlokalizowanych w Polsce w sektorze finansowym w 2004 roku.

Kontrola wychodząca z ośrodków	Kontrola przychodząca do ośrodków							
	STO	MET	WOJ	GRO	ZIE	INN	WIE	Razem
	wartość powiązań w mld zł							
ZAG	37,5	12,7		0,3				50,5
STO	18,6	2,3	2,3		0,9			24,1
MET	1,0	0,1	1,0					2,1
WOJ	0,2							0,2
GRO								
ZIE	<0,1							<0,1
INN	<0,1							<0,1
WIE								
Razem	57,3	15,1	3,3	0,3	0,9			76,9

Oznaczenia: ZAG – zagranica, STO – stolica, MET – pozostałe ośrodki metropolitalne, WOJ – pozostałe ośrodki wojewódzkie, GRO – pozostałe ośrodki grodzkie, ZIE – pozostałe miasta powiatowe, INN – pozostałe miasta, WIE – inne miejscowości.

W przypadku sektora finansowego największe powiązania zagraniczne dotyczyły różnych ośrodków. Zwraca uwagę silna pozycja Stanów Zjednoczonych i Nowego Jorku. Powiązania europejskie dotyczyły w dużej części tradycyjnych centrów finansowych (Londyn, Monachium, Wiedeń).

http://rcin.org.pl

W Polsce układ powiązań był wybitnie biegunowy. Z jednej strony zidentyfikowane połączenia koncentrowały się w stolicy, z drugiej – wychodziły z niej w kierunku innych ośrodków. Jedyne większe pozawarszawskie powiązania miały źródło w Katowicach (gdzie znajdowała się siedziba ING Banku Śląskiego) i w kilku innych miastach.

7.3.8. INNE USŁUGI WYŻSZEGO RZĘDU

W sektorze niefinansowych usług wyższego rzędu zarejestrowano 122 połączenia o wartości 40,8 mld zł (tab. 50, ryc. 55). Zdecydowana ich większość pochodziła albo z ośrodka stołecznego (16,4 mld zł), albo z zagranicy (21,5 mld zł). Te dwa obszary źródłowe obejmowały aż 92,8% kontroli przychodów. Obydwa obszary źródłowe były skierowane na Warszawę, a więc ta ostatnia skupiała wewnątrz siebie niemal połowę kontroli przychodów. Pozostałe ośrodki odgrywały marginalne znaczenie. Jedynie z pozawarszawskich ośrodków metropolitalnych połączenia obejmowały 1,7 mld zł.

Tabela 50. Kontrola właścicielska firm zlokalizowanych w Polsce w sektorze usług wyższego rzędu (poza pośrednictwem finansowym) w 2004 roku.

Kontrola wychodząca z ośrodków	Kontrola przychodząca do ośrodków							
	STO	MET	WOJ	GRO	ZIE	INN	WIE	Razem
	wartość powiązań w mld zł							
ZAG	15,5	0,9	<0,1					16,4
STO	19,8	1,2	0,1		0,4			21,5
MET	0,2	1,5	<0,1					1,7
WOJ			<0,1					<0,1
GRO	0,3							0,3
ZIE	0,2	0,3			0,2			0,7
INN								
WIE		0,2						0,2
Razem	36,0	4,1	0,2		0,6		0,0	40,8

Oznaczenia: ZAG – zagranica, STO – stolica, MET – pozostałe ośrodki metropolitalne, WOJ – pozostałe ośrodki wojewódzkie, GRO – pozostałe ośrodki grodzkie, ZIE – pozostałe miasta powiatowe, INN – pozostałe miasta, WIE – inne miejscowości.

Największym powiązaniem właścicielskim była kontrola przychodów Nafty Polskiej (11,8 mld zł), spółki założonej w celu restrukturyzacji sektora paliwowo-energetycznego, a w późniejszym czasie także niektórych spółek przemysłu chemicznego, wykorzystujących petrochemikalia (zakłady azotowe).

http://rcin.org.pl

Kolejne miejsca zajmowały m.in. Totalizator Sportowy i Telewizja Polska, które były również własnością Skarbu Państwa. Te trzy spółki stanowiły o 80% powiązań wewnętrznych w obrębie Warszawy.

Podsumowując, podobnie jak w przypadku usług finansowych, schemat powiązań był wybitnie skoncentrowany. Dominującą rolę pełniła Warszawa przy nieco mniejszym udziale ośrodków zagranicznych. Pozostałe obszary nie odgrywały większego znaczenia.

7.4. WNIOSKI

Przeprowadzone badania pozwalają na formułowanie uogólnień odnoszących się do różnych poziomów hierarchicznych oraz rodzajów działalności. Pierwszy, najbardziej obszerny wniosek związany jest z ogólną strukturą powiązań. Można przyjąć, dla roku 2004, kilkustopniowy, hierarchiczny model, w którym główną rolę organizacyjną spełnia Warszawa. W modelu tym stolica jest pośrednikiem (czy też trzonem lub hubem) powiązań, akumulując przychodzące powiązania właścicielskie z zagranicy, a następnie kontrolując firmy zlokalizowane wewnątrz swego obszaru metropolitalnego. W dalszej kolejności wiązki powiązań właścicielskich wychodzą w różnych kierunkach, najpierw do innych ośrodków metropolitalnych, a następnie do różnych innych ośrodków znajdujących się na średnich i niższych szczeblach hierarchicznych. Układ ten jest dominujący, typowy dla większości rodzajów działalności. W niektórych zaawansowanych działalnościach powiązania właścicielskie kończą się na wyższych stopniach administracyjno-osadniczych, gdyż niżej nie ma zlokalizowanych firm danej specjalności.

Równocześnie powiązania właścicielskie w kierunku odwrotnym zdarzały się niezwykle rzadko i dotyczyły firm o różnym przekroju branżowym. W sumie bilans przepływów właścicielskich był zdecydowanie korzystny dla Warszawy. Saldo powiązań przychodzących i wychodzących było ujemne we wszystkich kategoriach administracyjno-osadniczych. W Warszawie wyniosło ono 320 mld zł, a w pozostałych ośrodkach metropolitalnych – 240 mld zł.

W działalności handlowej, a w mniejszym stopniu przemysłowej dostrzec można pewne cechy hierarchiczności. W roku 2004 polegała ona na częstszym i silniejszym, zarówno w wartościach bezwzględnych, jak i procentowych, udziale kontroli przychodów wśród ośrodków położonych bliżej siebie pod względem kategorii administracyjno-osadniczej. Warto zwrócić uwagę na silne powiązania zagraniczne, które wychodziły z tradycyjnie dobrze rozwiniętych obszarów Europy Zachodniej oraz Stanów Zjednoczonych.

Podsumowując, zaobserwowana w 2004 roku struktura powiązań właścicielskich miała postać struktury sieciowo-hierarchicznej, wychodzącej

http://rcin.org.pl

z zagranicy, z silnym trzonem pośredniczącym w postaci stolicy. Im większe ośrodki miejskie, tym lepiej wykształciła się hierarchiczność, natomiast wraz z przechodzeniem w dół hierarchii administracyjno-osadniczej, rósł udział powiązań sieciowych. Równocześnie wyższe szczeble hierarchiczne również wiązały się z mniejszymi o kilka rang ośrodkami w sposób sieciowy, pomijając pośrednie stopnie administracyjno-osadnicze. Sam układ nosił zatem cechy nierównowagi, polegającej na ujemnym saldzie powiązań właścicielskich na kolejnych szczeblach administracyjno-osadniczych, przy braku wyraźnych prawidłowości hierarchicznych i nieuporządkowaniu tychże powiązań.

http://rcin.org.pl

http://rcin.org.pl

8. PRAWIDŁOWOŚCI I MODELE W OBRĘBIE PRZESTRZENI ZARZĄDZANIA

8.1. RAMY I OGRANICZENIA KONCEPCYJNO-TEORETYCZNE

Model to najogólniej zbiór założeń lub schemat, który w sposób syntetyczny przedstawia istniejące prawidłowości w obrębie jakiegoś zjawiska, procesu lub po prostu fragmentu rzeczywistości, zarówno abstrakcyjnej, jak i fizycznej, np. przestrzeni. Klasycznym przypadkiem modelu jest mapa, jako zgeneralizowany obraz rzeczywistości. W geografii społeczno-ekonomicznej, podobnie jak w innych naukach, modele wyróżnia się na podstawie celu ich formułowania, stopnia złożoności lub po prostu dziedziny naukowej, której wyjaśnianiu służą. Modele wygodnie jest zapisać w języku matematycznym, gdyż umożliwia on nie tylko porównywalność, ale i sprawdzalność przedstawianych założeń.

Dyskusja na temat modeli w geografii jest szczególnie żywa i ma bogaty dorobek konceptualny. Od czasów klasycznej pracy pod redakcją R. Chorleya i P. Haggetta (1967), w geografii często przyjmuje się, że model należy uważać za sformalizowane ujęcie teorii, wykorzystujące logikę, teorię zbiorów i matematykę (por. też m.in. Chojnicki 1977, 1992; Mazurkiewicz 1986; Domański 1987b; Maik, Stachowski 1995 i Domański 2006 oraz dyskusję na ten temat: Chojnicki 1991; Domański, Widacki 1999; Lisowski 1999; Rogacki 2001, 2002). Model według koncepcji R. Chorleya i P. Haggetta winien spełniać następujące kryteria, odnoszące się do występujących w nim trzech typów zmiennych:

1) wejściowych – powinny być one zespołem funkcji, które określają związki zachodzące miedzy zmiennymi, które są niezależne od modelu;
2) wyjściowych – powinny być całkowicie zależne od modelu;
3) stałych – powinny je charakteryzować istotne warunki występujące w ramach modelu.

Wydaje się zatem, że wymagania formalne dotyczące uznania tego co jest, a co nie jest modelem, w geografii zostały ustalone w sposób dosyć wymagający, co dobrze świadczy o dorobku koncepcyjno-teoretycznym tej dyscypliny. W niniejszej pracy nie stawia się tak zakreślonych celów, aby model spełniał wszystkie wymienione kryteria. Wychodzi się natomiast z założenia, że na obecnym etapie rozwoju badań z zakresu geografii przedsiębiorstw, dotyczących rozmieszczenia największych przedsiębiorstw w przestrzeni Polski, ważniejsze jest przede wszystkim szukanie i wyjaśnianie prawidłowości lokalizacyjnych.

http://rcin.org.pl

Dają one podstawy do konstrukcji *quasi*-modelowych, w sensie współczesnego dorobku metodologicznego geografii społeczno-ekonomicznej oraz *stricte*-modelowych, w ujęciu ogólnonaukowym, zgodnie z powszechnie przyjętą definicją, podaną na wstępie podrozdziału. Służą one do objaśnienia struktury przestrzennej ośrodków zarządzania gospodarczego i gospodarczych funkcji kontrolnych w okresie transformacji i nie mają waloru prognostycznego.

Podstawą do wyróżnienia modeli (schematów) gospodarczych funkcji kontrolnych jest założenie o ich realnym wpływie na system społeczno-gospodarczy. Dowód na to wynika wprost z udziału największych przedsiębiorstw w tworzeniu tego systemu, liczonego wedle różnych wskaźników. W niniejszej pracy podstawowymi miernikami rozwoju władzy gospodarczej były zarówno miary bezwzględne, jak i względne, spośród których szczególną rolę przypisano przychodom z działalności, jako tej mierze, która pozwala nie tylko określić skalę działalności przedsiębiorstwa, ale też, co równie ważne, porównywać różne systemy funkcji kontrolnych w odległych czasoprzestrzennie przedziałach.

W przypadku gospodarczych funkcji kontrolnych specyfiką dziedziny badawczej jest jej różnorodność i różnowątkowość, związana z istnieniem szeregu elementów zakorzenionych w różnych podsystemach społeczno-gospodarczych. Władza gospodarcza obejmuje bowiem nie tylko przedsiębiorstwo, ale przede wszystkim jego oddziaływanie, które z racji heterogeniczności przestrzeni geograficznej napotyka na swej drodze na bardzo różnorodne elementy występujących układów. Istnieje zatem duże niebezpieczeństwo, że ze względu na wiele bardzo różnych powiązań, modele funkcji kontrolnych będą zbyt obszerne, a tym samym ich moc porządkująca i wyjaśniająca okaże się mało przydatna.

Stąd też istnieje silna potrzeba zwrócenia uwagi na istotne, immanentne cechy funkcji kontrolnych, które pozwalają na ich odróżnienie od innych elementów przestrzeni społeczno-gospodarczej. Punktem wyjścia niech będą tutaj uwagi ogólne, poczynione w części wstępnej, szczególnie w rozdziale 3. Na podstawie przesłanek wynikających z koncepcji przestrzeni geograficznej oraz teorii ośrodków centralnych wyróżniona została przestrzeń zarządzania, będąca jedną z podprzestrzeni geograficznych, a którą da się najkrócej scharakteryzować, jako istniejące realnie ośrodki decyzyjne wraz z zasięgiem oddziaływania i wzajemnymi powiązaniami.

Wyznaczony w powyższy sposób zakres znaczeniowy uprawnia w dalszej kolejności do poszukiwania i formułowania następnych prawidłowości, wypracowanych na podstawie analiz empirycznych, zawartych w poszczególnych rozdziałach: struktury przestrzennej, powiązań funkcjonalnych oraz dynamiki historycznej. Z koncepcyjno-teoretycznego punktu widzenia najsolidniejsze podstawy do formułowania modeli dają przy tym dwa pierwsze, czyli struktura ośrodków decyzyjnych i powiązania między nimi. Ostatni z wymienionych (dynamika historyczna) jest uwarunkowany czasokresem analizy, zatem

http://rcin.org.pl

tak jak w przypadku każdego uogólnienia o charakterze zmian w czasie, musi zawierać stosowne zastrzeżenie.

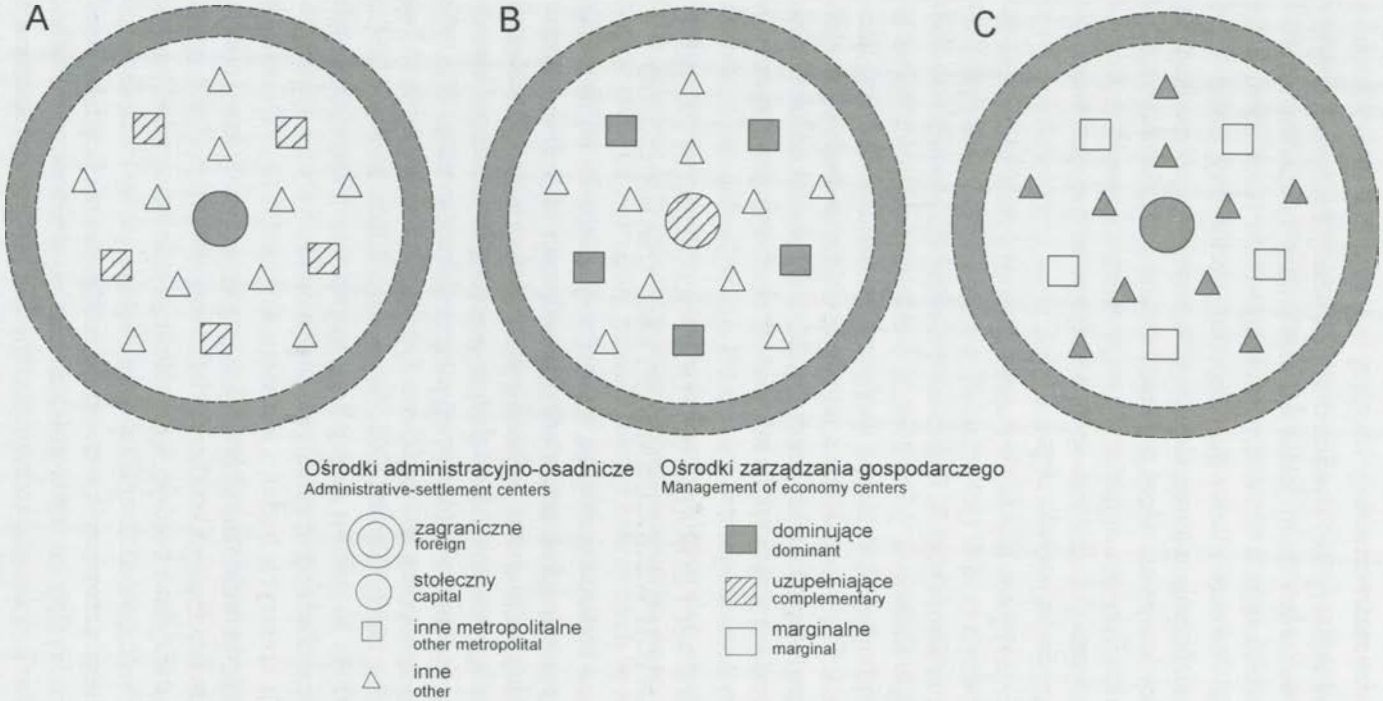
W przypadku niniejszej pracy dynamika zmian funkcji kontrolnej dotyczy dość ściśle zdefiniowanego okresu, jakim jest czas pomiędzy upadkiem systemu nakazowo-rozdzielczego, a formalnym przystąpieniem Polski do struktur Unii Europejskiej. Pierwsza z cezur ma charakter przełomowy, druga – jest w jakimś sensie zwieńczeniem pewnych procesów, w obydwu przypadkach są to jednak demarkacje wystarczające na wnioskowanie co do bardziej stabilnych prawidłowości. Przyjęto, że jest to okres w najlepszy sposób reprezentujący okres transformacji polityczno-społeczno-gospodarczej systemu nakazowo-rozdzielczego do wolnorynkowego.

Podsumowując, przygotowane analizy uprawniają do formułowania prawidłowości i opracowania modeli (schematów), o różnych stopniach ogólności i różnych zakresach informacyjnych. Podstawowym celem opracowania w zakresie poznawczym było znalezienie prawidłowości w obrębie struktury przestrzennej gospodarczych funkcji kontrolnych względem systemu administracyjno-osadniczego kraju. Przeprowadzone analizy pozwalają na budowę modeli (schematów) gospodarczych funkcji kontrolnych, w zależności od lokalizacji, stopnia wykształcenia, a w mniejszym zakresie od ich zasięgu przestrzennego.

8.2. PRAWIDŁOWOŚCI LOKALIZACJI GOSPODARCZYCH FUNKCJI KONTROLNYCH WZGLĘDEM SYSTEMU OSADNICZEGO

Przeprowadzone badania pozwalają w pierwszej kolejności na ustalenie prawidłowości w zakresie lokalizacji władzy gospodarczej względem systemu osadniczego. Analizy empiryczne wykazały, że stopień zależności lokalizacji gospodarczych funkcji kontrolnych względem poszczególnych stopni hierarchicznych układu osadniczo-administracyjnego jest bardzo silny. Wykryte prawidłowości nawiązują przy tym częściowo do znanych z wcześniejszych badań (Wyżnikiewicz 1997; Wendt 2001; Śleszyński 2002, 2004a, 2004b, 2005; Lijewski 2003). Niektóre z nich, jak np. rozpad relacji hierarchicznych na najniższych szczeblach administracyjno-osadniczych, były też sygnalizowane przy okazji szerszych badań „transformacyjnych" (np. Domański 1996). Z tego względu część wniosków jest w pewnym stopniu kontynuacją bądź rozszerzeniem istniejących koncepcji, choć z oczywistymi modyfikacjami, które wypływają nie tylko z bardziej szczegółowego zakresu i metod badań, ale także z powodu objęcia analizami znacznie większej próby i kilkuletniego lub kilkunastoletniego przesunięcia w czasie. W niektórych miejscach konieczne są także istotne korekty lub zakwestionowanie dotychczasowych ustaleń. Biorąc to wszystko pod uwagę, szczegółowe modele (schematy) lokalizacji można przedstawić na ryc. 56.

http://rcin.org.pl



Ryc. 56. Modele struktury przestrzennej zarządzania gospodarczego w Polsce.
A – z dominacją ośrodków zagranicznych i stołecznego; B – z dominacją ośrodków zagranicznych i metropolitalnych; C – z dominacją ośrodków zagranicznych, stołecznego i pozostałych niemetropolitalnych

Models of spatial structure regarding the economic management in Poland.
A – with dominance of foreign centers and capital; B – with dominance of foreign centers and metropolitan; C – with dominance of foreign centers , capital, as well as other non-metropolitan ones.

http://rcin.org.pl

Najogólniej, badania powtórnie wykazały znaczną i rosnącą koncentrację przestrzenną głównych siedzib najważniejszych (największych) przedsiębiorstw w Polsce. Wykazano, że skupienie większości siedzib w Warszawie, a w drugiej kolejności w kilku największych ośrodkach metropolitalnych, zostało odziedziczone po poprzednim systemie polityczno-gospodarczym.

Następnym istotnym powodem lokalizacji jest atrakcyjność wybranych kategorii administracyjno-osadniczych dla kapitału zagranicznego. Są to przede wszystkim obszary metropolitalne oraz mniejsze ośrodki powiatowe. Inwestycje dotyczyły prywatyzacji kapitałowej dużych firm sektora usługowego (zwłaszcza bankowego), a w ostatnim – produkcyjnego. Pewną część stanowią inwestycje *greenfield*, jednak zjawisko to w Polsce obecne jest w większym stopniu dopiero od drugiej połowy lat 1990. Napływ kapitału zagranicznego i wybór poszczególnych miejsc jego alokacji z ekonomicznego punktu widzenia jest dobrze rozpoznany zwłaszcza w teoriach handlu międzynarodowego, ze względu np. na otwartość gospodarki, przewagi lokalizacyjne, takie jak koszty produkcji, wielkość i chłonność rynku, politykę rządową, strategie globalne i in. (por. np. Kostrubiec, Łoboda 1997; B. Domański 2001; Komorowski 2000; Cieślik 2005; R. Domański 2006; Tobolska 2006b; Zorska 2007)[50].

W aspekcie funkcjonalno-przestrzennym analizy pozwalają na wysnucie wniosków co do zależności położenia względem siebie gospodarczych funkcji kontrolnych i administracji terytorialnej. Systemy te w dużym stopniu pokrywają się, lecz nie wszędzie, co pozwala zarówno na potwierdzenie, jak i negację niektórych dotychczasowych ustaleń. Na fakt, że struktura przestrzenna funkcji usługowych nie musi (a nawet nie powinna) się pokrywać z hierarchicznym układem ośrodków administracyjnych, wskazywali już P. Korcelli i A. Potrykowska (1979), ostatnio zob. też wnioski I. Jażdzewskiej (2006).

Największe ośrodki metropolitalne są szczeblem pośrednim we władzy gospodarczej pomiędzy stolicą kraju, a centrami wojewódzkimi. Nie jest to jednak charakterystyczne dla wszystkich rodzajów działalności. Prawidłowość ta ujawnia się już w najbardziej ogólnym zestawieniu, obejmującym wszystkie firmy. Ilorazy lokalizacji względem liczby ludności dla wszystkich kategorii (liczba przedsiębiorstw, przychody z całokształtu działalności, zatrudnienie) są najwyższe dla Warszawy i zmniejszają się, wraz z przemieszczaniem się w dół hierarchii administracyjno-osadniczej, ale rozmiary tego spadku są różne, w zależności od szczebla hierarchicznego. Proporcjonalność charakteryzuje

[50] Czynniki lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych, jak wspomniano w rozdziale 3, są przedmiotem wielu badań ekonomicznych. H. Knödler podaje (za T. Latochą 2002), że istnieje około 40 różnych koncepcji tłumaczących to zjawisko. Analiza tych zagadnień nie jest głównym przedmiotem pracy.

http://rcin.org.pl

zarówno przychody, jak i kontrolowane zatrudnienie. Jedynie w przypadku liczby przedsiębiorstw mamy do czynienia z bardzo podobnymi wartościami ilorazów lokalizacji dla miast wojewódzkich i powiatowych. Co jednak bardzo charakterystyczne, ilorazy lokalizacji dla niemetropolitalnych ośrodków wojewódzkich są niemal identyczne, jak dla powiatowych miast grodzkich. Zatem część ośrodków wojewódzkich odgrywa znikomą rolę w zarządzaniu gospodarczym, podczas gdy inne, niekiedy mniejsze (zwłaszcza dawne wojewódzkie), znajdują się w odwrotnej sytuacji.

Powyższa niezgodność rangi administracyjnej z hierarchią zarządzania jest na tyle charakterystyczna w obrębie kategorii wyróżnionych na podstawie własności i rodzajów działalności, że pozwala postawić tezę o niespójności gospodarczych funkcji kontrolnych względem obecnego systemu administracyjnego, czy też, dokonując pewnego uproszczenia, gospodarki względem administracji publicznej. W cytowanym wcześniej opracowaniu (Śleszyński 2002a) ujęto to w następujący sposób: *„Analiza rozmieszczenia głównych siedzib przedsiębiorstw wykazała interesujące zależności w polskiej sieci miast i aglomeracji (metropolii). Okazuje się, że systemy przestrzennego rozmieszczenia funkcji kontrolnych dla gospodarki (centrale przedsiębiorstw) i administracji (ośrodki władzy administracyjnej w podziale terytorialnym) ogólnie pokrywają się w zasadzie tylko na szczeblu centralnym. Dominująca rola Warszawy w sensie zarządzania gospodarczego jest zatem silnie związana z funkcją administracyjną. Powyższa sytuacja była typowa dla okresu gospodarki planowej, kiedy przestrzeń zarządzania gospodarczego wiązała się przede wszystkim z centralnym planowaniem odpowiednich jednostek aparatu władzy. Obecną strukturę rozmieszczenia przedsiębiorstw można więc traktować jako spuściznę okresu socjalistycznego. Stopień decentralizacji funkcji kontrolnej w gospodarce określa zatem w pewnym zakresie także stopień decentralizacji państwa w ogóle."*

Z powyższych wniosków wynika bardzo wiele kolejnych istotnych tematów do dyskusji; powróci się do tego w końcowej części opracowania. W tym miejscu, na podstawie przeprowadzonych analiz, dokonać można pewnych uogólnień, dających się zapisać w postaci prawidłowości. Sformułujmy je w postaci zasad (praw) gospodarczych funkcji kontrolnych:

1) Zasada wielkości. Im większe przedsiębiorstwo, tym częściej jego siedziba jest zlokalizowana w ośrodkach zajmujących wyższe miejsca w hierarchii administracyjno-osadniczej.

2) Zasada własności. Kapitał z natury (podobieństwa) wybiera lokalizacje: publiczny bliżej ośrodków władzy administracyjnej, prywatny – zgodnie z potencjałem rynkowym, zagraniczny – pośrednio, najczęściej w zależności od wielkości i rodzaju działalności (patrz prawo wielkości i działalności).

http://rcin.org.pl

3) Zasada działalności. Im bardziej zaawansowany dział gospodarki, tym siedziby lokują się w ośrodkach zajmujących wyższe szczeble hierarchii administracyjno-osadniczej. W skrajnych przypadkach prowadzi to do silnej koncentracji w głównym ośrodku i zaburzeń na niższych szczeblach hierarchicznych.

Powyższe regularności oznaczają koncentrację sektora usługowego, zwłaszcza usług wyższego rzędu, w ośrodkach znajdujących się na najwyższych stopniach administracyjno-osadniczych. Z drugiej strony, działalności prostsze, związane zwłaszcza z produkcją i pierwszym sektorem gospodarczym, są rozproszone na szczeblach niższych. Wnioski te nawiązują wprost do teorii ośrodków centralnych i późniejszych koncepcji krajobrazu ekonomicznego A. Löscha, jednak nie są z nimi tożsame. Podstawowa różnica polega na tym, że sformułowane zasady wielkości, własności i działalności pomijają zasięg przestrzenny oddziaływania funkcji kontrolnych. Można jednak milcząco założyć, że przedsiębiorstwa o znaczniejszych przychodach i zatrudnieniu mają wpływ na większy obszar, niż firmy małe (por. też wnioski z pracy Tamowicz, Rot 2000). Nadto w przypadku usług istnieje jeszcze inna ogólna prawidłowość, o której pisze E. Nowosielska (2001). Po pierwsze, im większe miasto, tym częściej spotyka się usługi wyższego rzędu. Po drugie, im większe miasto, tym ogólnie więcej usług tam zlokalizowano. Obserwowane zgodności wynikają z tego, że większe miasto posiada silniejszy popyt i jest w stanie utrzymać kosztowniejsze usługi wyższe.

Część lokalizacji związanych z prostszymi działalnościami daje się objaśnić klasycznymi teoriami lokalizacji. Dotyczy to przede wszystkim produkcji przemysłowej i sektora rolniczego oraz wydobywczego, gdzie istnienie bazy surowcowej, siły roboczej itp. warunkuje lokalizację zakładu, a równocześnie, z przyczyn organizacyjnych, także siedziby. Układ ten częściowo zaburzają tendencje związane z łączeniem firm (por. podrozdziały 4.3 i 5.3). Największym przedsięwzięciem tego typu pozostaje fuzja z 1999 roku, kiedy scalone zostały Petrochemia Płock (największa w kraju rafineria) oraz Centrala Produktów Naftowych CPN (główny dystrybutor paliw). W wyniku fuzji powstało największe w Polsce przedsiębiorstwo pod względem wielkości przychodów z siedzibą w Płocku. Wielokrotnie iloraz lokalizacji dla grodzkich ośrodków powiatowych był podwyższany w kategorii „przychody przedsiębiorstw" z tego właśnie powodu (wśród firm ogółem przychody PKN Orlen stanowiły około 20% przychodów w tej grupie ośrodków administracyjno-osadniczych).

Lokalizacja głównych siedzib przedsiębiorstw zagranicznych, zwykle korporacji wielonarodowych, jest związana niewątpliwie z atrakcyjnością inwestycyjną danego miasta i regionu (m.in. Swianiewicz, Dziemianowicz 1998; Domański B. i in. 2000; Domański B. 2001; Cieślik 2005). Ma to związek

http://rcin.org.pl

z jednej strony z potencjałem rynkowym, a z drugiej – istnieniem odpowiedniego zaplecza obsługi biznesu (kancelarie prawnicze, firmy doradcze, biura inżynierskie, banki, itp.) oraz dostępności komunikacyjnej (porty lotnicze, rozbudowana sieć łączności, itp.). Kolejnym istotnym czynnikiem jest możliwość pozyskania wysokokwalifikowanej specjalistycznej kadry, w tym menedżerskiej.

Warto zwrócić uwagę na podobieństwa w sposobie występowania prawidłowości. Mają tutaj miejsce liczne analogie, charakterystyczne często dla bardzo różnych rodzajów aktywności. Przykładowo działalności handlowe nawiązują do sektora przemysłowego (liczba firm). Tutaj uderza zwłaszcza bardzo duże podobieństwo ilorazów lokalizacji. Po pierwsze wynika ono z powodu zacierania się działalności. Największe firmy produkcyjne często są równocześnie sprzedawcami, posiadając rozbudowane sieci dystrybucji. Drugim powodem jest komplementarność działalności w obrębie pewnych jednostek przestrzennych (w rodzaju „mikroregionu" ekonomicznego), związana z istnieniem złożonych łańcuchów produkcyjno-handlowo-usługowych, a także bardziej złożonych kompleksów przestrzenno-organizacyjnych, jak np. klastrów lub *quasi*-klastrów.

Trzeba podkreślić, że opisana również wcześniej niezwykle duża niezgodność potencjału decyzyjnego w stosunku do rozmieszczenia sił wytwórczych i zasobów ludnościowych, wskazuje na nierównowagę systemową. Nie chodzi przy tym o kolejność w strukturze pomiędzy poszczególnmi stopniami administracyjno-osadniczymi, które w przypadku każdej struktury zarządzania muszą być zhierarchizowane. Dotyczy to odległości pomiędzy tymi szczeblami, mierzonymi wielkością kontrolowanego pieniądza w obiegu. Superdominująca pozycja Warszawy „przytłacza" pozostałe ośrodki, co prowadzi do zachwiania równowagi w ukształtowanym policentrycznym systemie osadniczym. Dyskusja poruszająca te zagadnienia jest bardzo istotna również z praktycznego punktu widzenia, gdyż dotyczy celów i efektywności polityki regionalnej.

8.3. POWIĄZANIA KAPITAŁOWE

Przeprowadzona analiza powiązań właścicielskich dostarczyła przesłanek do budowy modeli związanych z przestrzenną współzależnością ośrodków zarządzania. Jak wykazano, gospodarcze funkcje kontrolne w Polsce charakteryzują się bardzo dużym związaniem z ośrodkami położonymi za granicą, przy czym współzależność ta ma charakter wybitnie jednokierunkowy. Na początek można zatem sformułować tezę o podległości gospodarczej, związanej z kontrolą polskich ośrodków zarządzania przez ośrodki zagraniczne. Stąd też niejako naturalnym wydaje się w dalszej kolejności zastosowanie modelu centrum-peryferie (rdzeń-peryferie). Idea ta jest znana w ekonomii, politologii (geopolityce) i geografii co najmniej od końca XIX wieku i wykorzystywana

http://rcin.org.pl

była później m.in. do budowy teorii dominacji gospodarczej. Zarówno w geografii ekonomicznej, jak i ekonomii przestrzennej w odniesieniu do organizacji przestrzennej znalazła bardzo duże zainteresowanie.[51] W Polsce po 1989 roku model rdzenia i peryferii został przypomniany, gdyż za jego pomocą starano się tłumaczyć różnice rozwojowe poszczególnych obszarów kraju, względnie dać podstawy do regionalizacji na obszary rozwojowe i stagnujące (Rykiel 1995a, 1995b, 1997).

Model centrum-peryferie zasadza się na założeniu, że istnieje zasadnicze zróżnicowanie pomiędzy dwoma regionami, spośród których jeden posiada wyższy stopień rozwoju (centrum). W wyniku przewagi wynikającej z posiadania i kontroli przepływów dóbr, kapitału, informacji, itd. następuje podporządkowanie obszaru (obszarów) o niższym stopniu rozwoju (peryferie). Nie jest jasne, czy przyszłe kształtowanie się relacji pomiędzy centrum i peryferiami będzie polegało na pogłębianiu zależności i dysproporcji rozwojowych, zgodnie z ujęciami G. Myrdala, czy też nastąpi zmniejszanie się zależności i dysproporcji rozwojowych, tak jak postuluje to A. Hirschmann (za Dutkowskim 1995).

Istotą modelu centrum-peryferie są zatem relacje władzy i podległości. Dlatego też bardzo dobrze nadają się do tłumaczenia relacji własności (właścicielstwa) i powiązań gospodarczych. Przyjmijmy, że relacje pomiędzy dwoma regionami, w przypadku ich wystąpienia, mogą być dwojakiego rodzaju: równoprawnego i zależnego oraz że skala przestrzenna może obejmować wszystkie powiązania lub ich część wydzieloną na podstawie jakichś kryteriów.

Przeprowadzone analizy skłaniają do przyjęcia następujących zaobserwowanych prawidłowości w kontekście modelu centrum-peryferie:

1) w układzie międzynarodowym:

   a) ośrodki zarządzania gospodarczego położone na obszarze Polski są podległe w układzie: kraj – wysoko rozwinięte państwa Europy Zachodniej oraz (uzupełniająco) Stany Zjednoczone;

---

[51] Zwłaszcza szerokim echem odbiła się praca J. Friedmanna z 1967 roku (częściowo przetłumaczona na język polski w Przeglądzie Zagranicznej Literatury Geograficznej w 1974 roku), którego uważa się obecnie za twórcę współczesnej koncepcji centrum-peryferie. Zob. też m.in. Cohen 1981; Kirk 1981; Bollen 1983; Ilbery 1984; Barker 1986; Keeble 1989; Polenske 1988; Mack, Jacobson 1996; Bivand, Szymański 1997; Borgatti, Everett 2000; Akwawua, Poler 2001; Baldwin 2001; Potter 2001; Greve 2002 (koncepcję dominacji zastosowano tu w badaniach wewnątrzmiejskich), Smith, Timberlake 2002; Fidrmuc 2004; B. Domański 2004c, Kottaridi 2005; Kujath 2005 oraz Scott 2006. Szczegółowym badaniem jest praca W. Mikusa (1979), w której analizie poddano powiązania pomiędzy 370 przedsiębiorstwami z 1421 zakładami produkcyjnymi. Model rdzenia i peryferii dał też podstawy do stworzenia koncepcji dominacji regionu metropolitalnego (Duncan i in. 1960, za P. Korcellim, 1974; zob. też Dutkowski 1995; Grosse 2002; Alderson, Beckfield 2004 oraz Korcelli-Olejniczak 2005).

http://rcin.org.pl

b) główne ośrodki kontroli zagranicznej skoncentrowane są na kilku niewielkich przestrzennie obszarach, związanych w ponad połowie z dobrze rozwiniętymi największymi aglomeracjami, w tym tzw. miastami światowymi (globalnymi);

c) istnieje duża selektywność pod względem wyboru aglomeracji kontrolujących polskie ośrodki, generalnie odzwierciedlają one jednak strukturę zarządzania gospodarczego w krajach-właścicielach. W Europie są to przede wszystkim Amsterdam, Paryż i Londyn, w Stanach Zjednoczonych – Nowy Jork;

d) w Polsce rolę głównego miejsca kontaktu i pośrednika dla dalszych powiązań pełni ośrodek stołeczny;

2) w układzie krajowym:

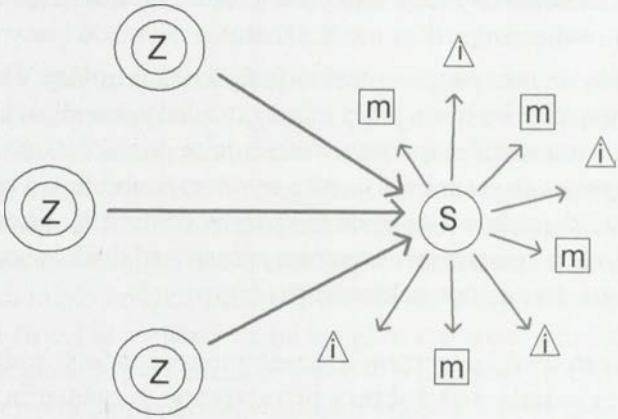
a) rolę centrum pełni ośrodek stołeczny, ma on silną pozycję dominującą nad całym pozostałym obszarem;

b) semiperyferiami są pozostałe ośrodki metropolitalne, głównie trójmiejski, poznański, wrocławski, katowicki i krakowski, a także niektóre miasta powiatowe (Płock, Lubin, Jastrzębie-Zdrój);

c) pozostałe obszary pełnią rolę peryferii i są całkowicie uzależnione, przede wszystkim od stolicy i zagranicznych ośrodków kontroli, a w mniejszym stopniu od innych obszarów metropolitalnych. Trzeba w tym miejscu podkreślić, że prawidłowość ta dotyczy jednak tylko dużych przedsiębiorstw, będących przedmiotem analizy. W miarę spadku rangi administracyjnej coraz większą rolę pełnią mniejsze jednostki. W najmniejszych ośrodkach małe i średnie firmy są często jedynymi podmiotami gospodarczymi.

Ponadto wyraźne jest „pęknięcie" układów powiązań właścicielskich, polegające na tym, że ośrodki administracyjno-osadnicze niższego szczebla w większym stopniu są kontrolowane przez przedsiębiorstwa umiejscowione za granicą, niż położone na wyższych szczeblach hierarchicznych w kraju. To rozerwanie istniejącej hierarchii gospodarczej dodatkowo potwierdza koncepcję podległości. Równocześnie w układzie międzynarodowym powiązania ekonomiczne mają w większym stopniu charakter sieciowy, a w krajowym – biegunowy (oparty na Warszawie). Jeśli połączymy obydwa zaobserwowane rodzaje relacji, uzyskamy układ zależności, który w pewien sposób przypomina jednak hierarchię (układ *quasi*-hierarchiczny; ryc. 57). Taki charakter powiązań wynika z faktu, że gospodarka w krajach wysokorozwiniętych funkcjonuje w dużym stopniu w układzie sieciowym, a Polska do tego modelu dopiero się dostosowuje. Tym niemniej, jeśli zwrócimy uwagę na skalę przestrzenną tych relacji i uwzględnimy istotę zależności w modelu centrum-peryferie, przedstawiony

http://rcin.org.pl



Ryc. 57. *Quasi*-hierarchiczny model (schemat) powiązań właścicielskich.
Ośrodki: Z – zagraniczne; S – stołeczny (hub); m – inne metropolitalne; i – inne.
Quasi-hierarchic model (scheme) of holder links.
Centers: Z - foreign; S - capital (hub); m - other metropolitan; i - others.

model (ryc. 57) będzie utrzymywał się tak długo, jak długo Polska będzie pozostawała obszarem peryferyjnym. Tak więc, biorąc pod uwagę nakreślone w podrozdziale 1.2 hipotezy i scenariusze rozwoju, w przypadku Polski z gospodarczego punktu widzenia, nastąpiło nie tyle „wprzęgnięcie", co podporządkowanie polskiego systemu osadniczego do światowej, głównie zachodnioeuropejskiej sieci powiązań.

8.4. PROCES ZMIAN

W ujęciu chorologicznym głównym czynnikiem umożliwiającym konstrukcję modeli rozwojowych jest reprezentatywność próby badawczej w stosunku do całego okresu występowania danego zjawiska lub procesu. W przedstawianej pracy badano lata 1989-2004, z czego dane empiryczne dostępne były za okres 1993-2004. Ponieważ znany jest dokładnie stan wyjściowy, konstrukcja modelu (schematu) wskazującego na zaobserwowane prawidłowości jest możliwa.

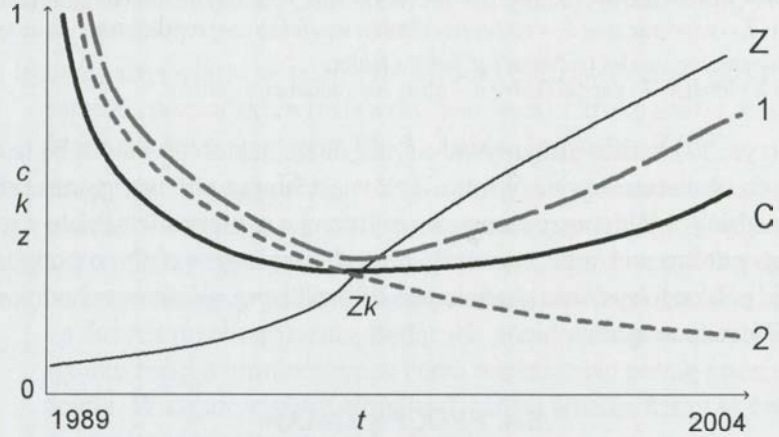
Podstawowy cel poznawczy pracy był realizowany poprzez obserwację zmian koncentracji przestrzennej gospodarczych funkcji kontrolnych względem układu administracyjno-osadniczego. W schemacie uwzględnia się zatem stopień tego wskaźnika zmienny w czasie (ryc. 58). Dodatkową zmienną jest stopień centralizacji, który jest wprowadzany w celu uniknięcia konieczności odnoszenia się do przestrzeni, a który obrazuje ogólne przekształcenia funkcjonalne w gospodarce. W ten sposób otrzymujemy wykres zależności centralizacji i koncentracji przestrzennej. Okazuje się, że są one zbieżne do momentu,

http://rcin.org.pl

w którym duże znaczenie uzyskuje napływ kapitału zagranicznego rozumiany jako kontrola zewnętrzna.

Stan początkowy wyraża pełna centralizacja funkcji kontrolnej. Wraz z procesami restrukturyzacji i prywatyzacji spada stopień centralizacji decyzji, przy czym krzywa ma kształt hiperboli. Wskazuje to na początkowe szybkie tempo zmian, wytracane stopniowo wraz z wyczerpywaniem się tych zasobów, które z czasem uwalniane są spod dyspozycji centralnej. Pewna liczba gospodarczych funkcji kontrolnych pozostaje jednak nadal silnie scentralizowana, a dotyczy to głównie tzw. sektorów strategicznych.

Równocześnie stopień koncentracji przestrzennej spada w wolniejszym stopniu, zgodnie z zasadą, że struktury przestrzenne, a zwłaszcza systemy osadnicze, zachowują największą inercję. Stąd krzywa ma początkowo kształt



Ryc. 58. Model zmian centralizacji i koncentracji przestrzennej gospodarczych funkcji kontrolnych (GFK) w okresie transformacji (1989-2004).
c, k, z – stopień centralizacji i koncentracji przestrzennej oraz napływu kapitału zagranicznego (0-1), t – czas (1989-2004), C – krzywa zmian centralizacji GFK, 1 – krzywa zmian koncentracji przestrzennej GFK w sektorze przemysłowym i finansowym; 2 – krzywa zmian koncentracji przestrzennej GFK w sektorze handlowym; Z – napływ kapitału zagranicznego, Zk – wzrost dynamiki napływu kapitału zagranicznego, pozwalający na osiągnięcie „masy krytycznej" wystarczającej do odwrócenia trendu współzależności decentralizacji i dekoncentracji przestrzennej GFK.

Model of changes in spatial centralization and concentration of economic control functions (ECF) in the period of transformation (1989-2004).
c, k, z – the degree of spatial centralization and concentration, as well as of the inflow of foreign capital (0-1), t – time (1989-2004), C – curve depicting the changes in centralization of economic control functions (ECF), 1 – curve depicting changes in spatial concentration of economic control functions (ECF) in the industrial and financial sectors 2 – curve depicting changes in spatial concentration of economic control functions (ECF) in the retail sector; Z – inflow of the foreign capital, Zk – growth in the dynamics of the foreign capital inflow allowing for reaching the „critical mass" sufficient enough to reverse the codependency trend as regards spatial decentralization and deconcentration of economic control functions (ECF).

http://rcin.org.pl

zbliżony do hiperboli, ostro spadającej w dół, ale zasadniczo zbieżnej ze spadkiem krzywej obrazującej wskaźnik centralizacji.

Bardzo ważnym momentem w opisywanym modelu jest otwarcie gospodarki na napływ kapitału zagranicznego, związane z liberalizacją przepisów prawnych. W Polsce nastąpiło to w 1996 roku (jednym z istotnych czynników większego zainteresowania firm zagranicznych inwestycjami w Polsce była możliwość transferowania całości zysków do macierzystych krajów pochodzenia spółek, gdyż dotychczas regulowano to na poziomie 15%). Niedługo potem miało miejsce silne zainteresowanie kapitału zagranicznego przejmowaniem coraz większej części majątku i uzyskiwaniu dostępu do rynków, najpierw głównie poprzez inwestycje w istniejące przedsiębiorstwa (wykup udziałów), a dopiero później w wyniku inwestycji *greenfield*. Decentralizacja postępowała więc dalej, ale stopień koncentracji przestrzennej gospodarczej funkcji kontrolnej zachowywał się niejednoznacznie.

Zainteresowanie korporacji międzynarodowych siedzibami spółek-córek i innych powiązanych jednostek organizacyjnych skierowane było przede wszystkim na najwyższe szczeble hierarchii administracyjno-osadniczej, które z punktu widzenia efektywności zapewniało względną łatwość przejmowania rynków. Stąd też odwrócenie trendu dekoncentracji przestrzennej dla części sektorów gospodarczych, polegające na umacnianiu się wyższych szczebli hierarchicznych. Oczywiście proces ten postępował z różnym natężeniem w obrębie poszczególnych stopni hierarchicznych i rodzajów działalności. Wykazano empirycznie, że trend dekoncentracyjny ulegał szybciej odwróceniu w Warszawie, a dopiero później w innych ośrodkach metropolitalnych. W przypadku wielu działalności dochodziło nawet nie tyle do odwrócenia trendu, co do przyśpieszenia dekoncentracji. Wyraźny spadek odnotowywano w przypadku sektora handlowego, gdzie dekoncentracja przestrzenna od pewnego momentu ulegała wyhamowywaniu.

Opisany model spośród trzech przedstawianych w niniejszym rozdziale jest najmniej szczegółowo zbadany i pojawia się w nim szereg wątpliwości, związanych przede wszystkim z czasem zachodzenia poszczególnych procesów oraz natężeniem centralizacji i koncentracji przestrzennej.[52] Dlatego też nie wiadomo dokładnie, w jaki sposób będą dalej przebiegać omawiane procesy, takie jak koncentracja i dekoncentracja przestrzenna. Na podstawie przeprowadzonych analiz można sądzić, że najprawdopodobniej nastąpi wkrótce pewne

[52] Nie zbadano na przykład, jaki wpływ mogła mieć decentralizacja administracji terytorialnej w 1999 roku, której wpływ na koncentrację funkcji zarządzania gospodarczego zapewne jest znaczny (por. Grochowski 1998, Gorzelak 1999). Jak się jednak wydaje, czas analizy był tu jednak zbyt krótki, aby móc z większą pewnością formułować wnioski, badania takie powinny być przeprowadzone w przyszłości na podstawie dłuższego okresu.

http://rcin.org.pl

nasycenie liczby siedzib i kontrolowanego kapitału w ośrodku stołecznym. Brak jest podstaw empiryczno-metodycznych do ustalenia dokładnego poziomu tego nasycenia, jest on jednak z pewnością pochodną czynników lokalizacji, które nie były przedmiotem tej pracy. Nie wykluczona, a nawet prawdopodobna jest ponowna dekoncentracja przestrzenna, ale z pewnością nie w tak szybkim tempie i nie do takiego poziomu, jak w początkowym okresie transformacji. Wynika to wprost z natury powiązań sieciowych, w jakich znajduje się polska gospodarka. Wskutek korzyści skali, zarówno popytowych, jak i podażowych, koncentrują się one na najwyższych szczeblach hierarchicznych, stąd nie ma powodu, aby główne węzły kontroli właścicielskiej były nagle przenoszone w dół hierarchii.

http://rcin.org.pl

9. PODSUMOWANIE I PROPOZYCJE BADAŃ

9.1. DYSKUSJA WYNIKÓW ORAZ WNIOSKI POZNAWCZE

Podstawowym celem poznawczym, jaki założono na wstępie pracy, było rozpoznanie struktury przestrzennej gospodarczej funkcji kontrolnej w Polsce. Cel ten w większości został osiągnięty poprzez szczegółowe analizy empiryczne. Pozwoliły one na wykrycie prawidłowości, które opisano w postaci cząstkowych podsumowań kończących poszczególne rozdziały pracy. W efekcie dały one podstawy do formułowania bardziej ogólnych modeli (schematów) organizacji przestrzennej. W tym miejscu uwaga zostanie skoncentrowana na zagadnieniach związanych z istotą przedstawionych w podrozdziale 1.2 hipotez i scenariuszy rozwoju, których weryfikacja posłuży wyjaśnieniu procesu transformacji struktury przestrzennej gospodarczych funkcji kontrolnych. Można ją zatem uznać za podstawowy cel poznawczy pracy. Odpowiedź na pytanie o kierunki przekształceń systemu decyzyjno-przestrzennego ma też ważne znaczenie aplikacyjne, o czym mowa w dalszych częściach niniejszego rozdziału.

Najogólniej, przeprowadzone badania skłaniają do odrzucenia hipotezy pierwszej oraz przyjęcia drugiej i trzeciej, czyli scentralizowanego modelu rozwoju gospodarczych funkcji kontrolnych z sieciowym charakterem powiązań w układzie międzynarodowym. Szczegółowe analizy wykazały jednak, że poszczególne hipotezy sprawdzają się lub nie w różnym stopniu, w odniesieniu do różnych etapów transformacji i rodzajów działalności.

Jak zaznaczono, postawienie dwóch hipotez związanych z sytuacją wewnątrz kraju, będących swego rodzaju scenariuszami rozwoju, było z natury alternatywne (konkurencyjne), ale w pewnych kwestiach ich zakres poznawczo-wyjaśniający był zbieżny. Wynikało to ze specyfiki gospodarczej funkcji kontrolnej, która obejmuje różnorodne aspekty działalności. Na początek trzeba zauważyć, że ani pierwsza, ani druga z postawionych hipotez (model zdecentralizowany *versus* scentralizowany) nie okazała się całkowicie zgodna z obserwowanymi prawidłowościami i tendencjami w stanie i zmianach struktury przestrzennej funkcji kontrolnej. Niemniej brak całkowitej zgodności nie przemawia za odrzuceniem obydwu hipotez i szukaniu nowych rozwiązań koncepcyjno-teoretycznych. Jest to sytuacja w gruncie rzeczy typowa i akceptowalna, której efektem powinny być modyfikacja i doskonalenie przedstawianych w początkowej fazie założeń.

http://rcin.org.pl

A zatem, jak stwierdzono na początku, na podstawie przeprowadzonych badań trzeba najpierw stwierdzić, że zdecydowanie bardziej poprawny w wyjaśnianiu procesów kształtowania się i transformacji (ewolucji) struktury przestrzennej gospodarczej funkcji kontrolnej okazał się drugi scenariusz rozwojowy. Można go nazwać również scenariuszem utrwalania i przejęcia. Stwierdzona empirycznie bardzo wysoka koncentracja władzy gospodarczej w ośrodku stołecznym jest wynikiem inercji przestrzennej zachowań gospodarczych, polegającej na utrzymaniu dominującej roli przez dotychczasowy, ukształtowany w systemie nakazowo-rozdzielczym, główny ośrodek dyspozycyjny. Funkcja polityczna związana z dostępnością do głównych ośrodków władzy, zdeterminowała lokalizację zarządów nowopowstających przedsiębiorstw. Dominacja stolicy pozostała zatem utrwalona po rozpadzie systemu komunistycznego. Początkowy rozpad struktur organizacyjnych, w tym sieci powiązań (głównie hierarchicznych) umożliwił jedynie częściowe przeniesienie dyspozycji na ośrodki administracyjno-osadnicze stojące niżej w hierarchii, niż stolica. Elementem nie sprzyjającym decentralizacji gospodarczych funkcji kontrolnych są korzyści aglomeracji, związane z popytem i wykształceniem się określonych wyspecjalizowanych usług oraz ich dostępnością, również przestrzenną. W przypadku braku czynnika inercji, korzyści te zapewne okazałyby się niewystarczające do utrzymania struktury silnie monocentrycznej, choć z pewnością stopień koncentracji siedzib zarządów i centralizacji funkcji kontrolnej byłby mniejszy.

Koncentracja zarządzania gospodarczego wiąże się zatem nieodłącznie z podstawowym w geografii społeczno-ekonomicznej założeniem różnicującym, związanym z dostępnością przestrzenną. Z. Rykiel (1997b) ujął to w ten sposób, że *„zmienność i niejasność przepisów, których jedynymi kompetentnymi interpretatorami są ich twórcy powoduje, że bliskość przestrzenna administracji centralnej jest rodzajem renty przestrzennej przeliczanej na czas i pieniądze przedsiębiorców"*. Równocześnie nie bez znaczenia pozostaje wpływ państwa na gospodarkę. Występują zatem liczne sprzężenia zwrotne (w rodzaju kumulatywnej przyczynowości w teorii rozwoju regionalnego G. Myrdala), które nie pozwalają na większą decentralizację systemu. Wynikają one nie tylko z przyczyn politycznych, ale też typowo ekonomicznych, związanych z popytem i dostępnością do wyspecjalizowanych usług wyższego rzędu. Tymi czynnikami trzeba tłumaczyć brak silniejszej decentralizacji funkcji kontrolnej i dekoncentracji przestrzennej ośrodków zarządzania gospodarczego, przy początkowej ewolucji systemu. System organizacji przestrzennej funkcji kontrolnych w gospodarce pozostaje zatem od pewnego czasu bardzo stabilny, z tendencją nawet do pewnej dalszej koncentracji, pomimo upadku gospodarki nakazowo-rozdzielczej.

http://rcin.org.pl

Elementem wprowadzającym istotne zaburzenie był napływ kapitału zagranicznego. Przejęcie kontroli właścicielskiej nad znaczną częścią przychodów przedsiębiorstw spowodowało, że wprawdzie pozycja Warszawy jako głównego ośrodka dyspozycyjnego w kraju została zachowana (lub też pogłębiona – o czym dalej), ale zmieniła się jej pozycja względem innych ośrodków decyzyjnych zlokalizowanych poza granicami kraju. Nastąpiło „wprzęgnięcie", (a właściwie nawet podporządkowanie) stolicy w sieć międzynarodowych powiązań kapitałowych – jednych z najbardziej trwałych, gdyż opierających się na prawie własności, czyli możliwości pełnego dysponowania, w tym przypadku potencjałem przedsiębiorstwa, do celów wynikających ze strategii działalności, nastawionej najczęściej na osiąganie zysku i przejmowanie rynków zbytu. Podsumowując, hierarchiczny, biegunowy układ powiązań wewnętrznych został zaadaptowany do sieciowego charakteru gospodarki europejskiej i światowej.

W tym miejscu trzeba zauważyć, że znana powszechnie koncentracja kapitału zagranicznego w największych aglomeracjach też nie była przypadkowa, a wyjaśniają ją teorie lokalizacyjne. Jak wspomniano wcześniej, mają tutaj znaczenie zarówno korzyści skali (aglomeracji), jak też istnienie wykwalifikowanej kadry oraz odpowiedniego zaplecza obsługi biznesu. Były one w naturalny sposób skoncentrowane w ośrodku stołecznym, chociaż przewaga Warszawy nad innymi aglomeracjami nie była tak wysoka, jak w innych krajach byłego bloku komunistycznego. To z kolei wynikało w dużej mierze z policentrycznego systemu osadniczego. W ten sposób Warszawa stała się nie tylko głównym przenośnikiem powiązań międzynarodowych, ale proces ten wzmocnił pozycję stolicy w krajowym systemie ośrodków decyzyjnych. Wyjaśnia to odwrócenie trendu w zakresie obserwowanej początkowo decentralizacji funkcji kontrolnej i dekoncentracji przestrzennej ośrodków zarządzania w końcu ostatniej dekady dwudziestego wieku.

Obserwowana struktura przestrzenna i jej zmiany w obrębie niższych kategorii administracyjno-funkcjonalno-osadniczych są naturalną konsekwencją opisanych wyżej procesów. Monocentryczność systemu gospodarczych funkcji kontrolnych i związana z tym dominacja Warszawy powoduje uzależnienie pozostałych szczebli hierarchicznych. Związki ze stolicą są bardzo silne i dominują nad pozostałymi. Tak więc ukształtowana zostaje struktura „pnia", z którego odchodzą powiązania do poszczególnych ośrodków w postaci pojedynczych „gałęzi", a stąd – jedynie nieliczne bardzo drobne „liście".

Model powiązań przyjmuje zatem strukturę biegunową. Na najniższych szczeblach administracyjno-osadniczych następuje też rywalizacja o przejmowanie funkcji kontrolnych niższej rangi (przedsiębiorstw o niższych przychodach), ale ośrodki te są zbyt słabe, aby skutecznie konkurować z większymi miastami. Na to, że wzrost konkurencji w obrębie krajowego systemu miast

http://rcin.org.pl

w nowych warunkach polityczno-ekonomicznych może prowadzić do jego niespójności, w tym nawet do pęknięcia na podsystem zachodni i wschodni, wskazywał już P. Korcelli (1997).

Opisany proces polaryzacji i kształtowania się struktury biegunowej mieści się również w klasycznych teoriach rozwoju regionalnego, które opisują to jako efekty „wypłukiwania" („wymywania", „wiru wodnego", itd.). Jest to tym bardziej charakterystyczne, im bardziej zaawansowane działalności biorą udział w rywalizacji. Dzieje się tak, ponieważ popyt na te usługi i podaż czynników lokalizacyjnych (np. wykwalifikowanych kadr), jakich potrzebują, okazuje się bardzo podobny, ale w sumie (łącznie) niewystarczający. Wyjaśnia to obserwowane wysokie skoki ilorazów lokalizacji względem liczby mieszkańców na niższych szczeblach administracyjno-osadniczych, np. w przypadku pośrednictwa finansowego. W efekcie zanegowana zostaje hierarchiczność powiązań w obrębie struktury gospodarczych funkcji kontrolnych, polegająca na powiązaniach dendrytowych (obserwowana w pełni w przypadku publicznych funkcji administracyjno-terytorialnych). System organizacyjno-przestrzenny pozostaje w warunkach nierównowagi.

Przedstawione wnioski mają dalej niezwykle ważne konsekwencje w odniesieniu do kształtowania się systemu osadniczego kraju. Gospodarcze funkcje kontrolne są z pewnością jednymi z najważniejszych funkcji miastotwórczych, a zatem załamywanie się (względnie zbyt słabe wykształcenie się) hierarchicznego systemu tych funkcji jest zagrożeniem dla ukształtowanego policentrycznego systemu osadniczego. Innymi słowy, gospodarcze funkcje kontrolne i administracyjno-osadnicze w bardzo dużym stopniu nie pokrywają się. Musi to prowadzić do niestabilności całego systemu osadniczego, którego podstawą funkcjonowania są z założenia funkcje administracyjne, czyli stabilizujące, kontrolujące i porządkujące (rządowe, samorządowe, społeczne, gospodarcze, itd.). Dostrzeżenie tego wyjaśnia istotę polaryzacji społeczno-gospodarczej kraju.

Warto w tym miejscu uzupełnić, że stopień centralizacji gospodarczych funkcji kontrolnej pokrywa się w dużej mierze z postawami wyborczymi zorientowanymi liberalnie i prorynkowo, gdyż metropolia warszawska w kolejnych wyborach powszechnych pozostawała „wyspą" wysokiego poparcia dla takich ugrupowań, jak Kongres Liberalno-Demokratyczny, czy Unia Polityki Realnej (Kowalski 2000). A zatem rozwój gospodarczych funkcji kontrolnych i „wielkiego biznesu" ma społeczne przyzwolenie, jak też aprobata ta jest zapewne jedną z przyczyn takiego, a nie innego rozwoju procesów kształtowania się zarządzania w gospodarce.

Na zakończenie można dodać, że opisany model rozwoju funkcji kontrolnej wyjaśnia zachowanie gospodarczych struktur organizacyjnych w innych

http://rcin.org.pl

krajach, zwłaszcza w odniesieniu do tych państw, które przechodzą (przechodziły) transformację polityczno-społeczno-gospodarczą z systemu nakazowo-rozdzielczego do wolnorynkowego. Z dużym prawdopodobieństwem można sądzić, że w byłych krajach komunistycznych system zarządzania gospodarczego jest podobny. Tym bardziej, że w większości z nich brakuje tak ważnego elementu łagodzącego powstawanie dysproporcji, jak rozwinięty policentryczny system osadniczy. Warto zastanowić się, czy opisanych prawidłowości nie można zastosować w jeszcze szerszym kręgu bytów państwowych.

9.2. WNIOSKI METODYCZNE

Przyjęte metody okazały się wystarczające, choć w toku prac zarysowały się możliwości ich udoskonalenia. Należy też zastanowić się nad ich mankamentami i wskazać możliwości lepszej konstrukcji. Dotyczy to m.in. pomiaru wskaźników zastosowanych w pracy.

Podstawowym miernikiem stosowanym w pracy były przychody przedsiębiorstw osiągnięte w danym okresie, a także kontrolowane zatrudnienie i liczba podmiotów. Nie są to jedyne możliwe do uzyskania wskaźniki, jednak w toku dyskusji zawartej w podrozdziale 1.3 uznano je za najwłaściwsze. Najwięcej kontrowersji może budzić ich wykorzystanie w powiązaniu z badaniem struktury akcjonariatu i kontroli właścicielskiej. Podstawowe zagadnienia z tym związane również zostały omówione wcześniej (por. podrozdz. 7.1). W tym miejscu trzeba zwrócić uwagę na bardzo ważną kwestię. Otóż miernik kontroli właścicielskiej, rozumiany jako procentowy udział w przychodach (odpowiednio do posiadanego pakietu akcji), nie uwzględnia ani skomplikowanych często powiązań kapitałowych, ani też problemu związanego z rzeczywistym procesem decyzyjnym, uregulowanym prawnie poprzez odpowiednie zapisy kodeksu handlowego, jak też wewnętrznych umów i regulaminów. Pierwsze z wymienionych ograniczeń neutralizowane jest w ten sposób, że badaniom podlegał niemal cały zbiór największych firm, zatem ryzyko pominięcia któregoś z ważniejszych podmiotów pod względem decyzyjnym było niewielkie.

Znacznie bardziej złożonym problemem jest uwzględnienie rzeczywistego wpływu na przedsiębiorstwo w zależności od posiadanego pakietu akcji. Sytuacja jest tu najprostsza w przypadku pełnej kontroli, czyli 100% własności akcji spółki. Problem pojawia się natomiast w przypadku udziałów cząstkowych lub akcji uprzywilejowanych, dających np. wielokrotne prawo głosu (podwójne, potrójne, itd.). Jeśli rzeczywisty udział głosów osiąga poziom powyżej 50%, to daje to wpływ na podejmowanie większości najważniejszych decyzji. W przypadku rozproszonych udziałów mniejszościowych (np. 5 właścicieli po 20%) proces decyzyjny ma odmienny charakter. W analizie udział w wysokości

http://rcin.org.pl

49 i 51% był traktowany w wartościach bezwzględnych niemal tak samo. W przyszłości należałoby się zatem zastanowić nad konstrukcją bardziej odpowiedniego miernika. Z pomocą mogą tutaj przyjść doświadczenia wypracowane w obrębie nauk o zarządzaniu, teorii gier, podejmowania decyzji lub rachunku prawdopodobieństwa.

W każdym badaniu przyjęte metody powinny być oceniane nie tylko pod względem ich „wystarczalności", ale także pewnej przejrzystości i efektywności. Wydaje się, że postulat ten został spełniony. W pracy starano się unikać skomplikowanych metod statystycznych oraz mnożenia obliczeń w celu wielokrotnego potwierdzenia pewnych zarejestrowanych współzależności. Preferowane były takie metody, które mieszczą się w kanonie analizy geograficznej. Z drugiej strony starano się zachować pewien „wsad" statystyczny, który ma nie tylko dokumentować lub ilustrować przedstawiane zjawiska, ale może też stanowić w pewnych wypadkach materiał wyjściowy mogący być wykorzystany w dalszych analizach. Takim materiałem jest powstała podczas badań obszerna baza statystyczna w postaci cyfrowej bazy danych zlokalizowanych geograficznie. Składa się ona z trzech głównych części: list największych 500 przedsiębiorstw według ośrodków osadniczych, rodzaju działalności i własności (1993-2004), podobnej listy 10 tys. przedsiębiorstw (2004) oraz macierzy powiązań właścicielskich (blisko 2000 rekordów).

9.3. WNIOSKI PRAKTYCZNE

Część celów pracy postawiono jako utylitarno-wdrożeniowe. Można je formułować po pierwsze jako dostarczenie ośrodkom planistyczno-strategicznym i administracyjnym szczegółowej informacji o procesach zachodzących w obrębie przestrzeni zarządzania. Znacznie bardziej interesujące jest jednak powiązanie otrzymanych wyników z polityką regionalną dotyczącą istniejącej sieci osadniczo-administracyjnej, a także komunikacyjnej. Można tutaj postawić następujące pytania szczegółowe: czy sieci te nawiązują do znanych powiązań w sferze społeczno-gospodarczej – komunikacyjnej, infrastrukturalnej, przepływu osób, dóbr, usług, informacji, itd. oraz jakie może mieć znaczenie ewentualna odmienność struktury przestrzennej tych sieci na rozwój gospodarczy.

Odpowiedź na obydwa pytania wiąże się przede wszystkim z efektywnością zagospodarowania przestrzennego. Ma ona wymiar nie tylko krajowy lub regionalny, ale także międzynarodowy. Obecny i planowany podstawowy układ komunikacyjny, rozumiany jako sieć najważniejszych wewnątrzkrajowych połączeń drogowych i kolejowych, nie odzwierciedla rzeczywistych powiązań gospodarczych. Chociaż trzeba podkreślić, że powiązania te w pracy

http://rcin.org.pl

badano tylko w jednym z aspektów (własnościowym), to jednak ich znaczenie jest bardzo duże, gdyż najczęściej oznacza rzeczywiste potoki osób (zarządzanie, komunikowanie się) oraz towarów (związki z dostawcami i odbiorcami, będącymi właśnie powiązanymi kapitałowo). Nie są to potoki przestrzennie tożsame, jednak w dużym stopniu pokrywające się. Z punktu widzenia polityki regionalnej, zdecydowanie korzystniejsze byłoby oparcie się na powiązaniach łączących metropolie, w celu uzyskania nie tylko większej spójności przestrzennej systemów społeczno-gospodarczych, ale także uzyskania efektów synergicznych (por. Śleszyński 2007c). Zapobiegłoby to zagrożeniom dla funkcjonowania krajowego systemu osadniczego z punktu widzenia jego stabilności i spójności (Korcelli 1997, 2007; Korcelli, Krukowski 2000; Komornicki 2003; Komornicki, Śleszyński 2006; Węcławowicz i in. 2006).

Zgoła odmienne wnioski rysują się w skali europejskiej. Planowana sieć dróg szybkiego ruchu, zwłaszcza autostrad, wpisuje się bardzo dobrze w relacje pomiędzy rozwiniętymi ośrodkami dyspozycyjnymi Europy Zachodniej, zwłaszcza tzw. „europejskiego banana" (łuk podwyższonej działalności gospodarczej, obejmujący obszar ciągnący się od Anglii, poprzez kraje Beneluksu, wschodnią Francję oraz zachodnie i południowo-zachodnie Niemcy w kierunku północnych Włoch). Równoleżnikowy układ komunikacyjny, czyli w dużej mierze korytarz transportowy Paryż-Berlin-Warszawa (wraz z przedłużeniem na wschód), wpisuje się zatem w najkrótsze połączenia pomiędzy Polską (w tym wschodnimi Niemcami oraz krajami na wschód od Polski), a wyżej rozwiniętymi obszarami gospodarczymi. Podobnie preferowane są korytarze transportowe łączące południową Skandynawię z południową Europą. W ten sposób utrwalony zostaje podział na rdzeń i peryferie. Projektowana sieć autostrad promuje zatem interesy europejskie kosztem krajowych (Węcławowicz i in. 2006; Komornicki i in. 2006)[53].

Jeszcze inne wnioski rysują się na podstawie analizy lokalizacji siedzib przedsiębiorstw. Trzeba podkreślić, że wysoka koncentracja władzy gospodarczej w Warszawie stanowi zagrożenie dla rozwoju policentrycznego kraju. Są to związki zarówno bezpośrednie, jak i pośrednie. Po pierwsze, niewykształcenie się gospodarczych funkcji kontrolnych lub ich przechwytywanie osłabia poszczególne ośrodki osadnicze. Dotyczy to szczególnie pozawarszawskich ośrodków metropolitalnych lub innych wojewódzkich, ale nie tylko dobrze pod tym względem zdiagnozowanych (np. Łódź, Białystok, Rzeszów, Szczecin). Problem dotyczy również pozastołecznych miast tzw. wielkiej piątki

[53] Ogólnie, problem polaryzacji i peryferyzacji Unii Europejskiej należy do najważniejszych we wspólnotowej polityce przestrzennej (zob. ostatnio np. Grosse 2007). Jest to również przedmiotem ożywionej debaty publicznej, której kulminacją było stwierdzenie H. Kohla, byłego kanclerza Niemiec, o „Europie dwóch prędkości".

http://rcin.org.pl

(Trójmiasto, Poznań, Wrocław, Kraków), które mają przez to zbyt słaby potencjał, aby móc skutecznie konkurować z Warszawą. Przekłada się to na brak dalszych efektów mnożnikowych. Występuje tu na przykład negatywne sprzężenie zwrotne (w rodzaju wspomnianej kumulatywnej przyczynowości), w wyniku której firmy nie lokalizują swoich siedzib w ośrodkach nie oferujących odpowiednich usług specjalistycznych, a usługi te nie powstają, gdyż nie ma na nie popytu.

Jednym ze sposobów na przezwyciężenie procesu osłabiania gospodarczej funkcji kontrolnej w ośrodkach osadniczych powinna być celowa polityka dotycząca lokalizacji siedzib dużych firm. Nie jest oczywiście możliwe wpływanie na decyzje prywatnych właścicieli, jednak w rękach Skarbu Państwa pozostaje nadal wiele spółek. Przykładem pożądanych działań było umiejscowienie w Łodzi siedziby koncernu BOT Górnictwo i Energetyka, powstałej w 2004 roku z kopalń i elektrowni w Bełchatowie, Opolu i Turowie.[54]

Powyższe uwagi w oczywisty sposób nie wyczerpują szerokiego spektrum zagadnień, związanych z wpływem rozmieszczenia ośrodków zarządzania gospodarczego i powiązań miedzy nimi na kształtowanie się struktur społeczno-gospodarczych pod kątem prowadzenia polityki regionalnej i przestrzennej w różnych skalach geograficznych: krajowej, regionalnej i lokalnej. Pojawia się tu zasadnicze pytanie, w jaki sposób zaprojektować politykę regionalną, aby z jednej strony maksymalnie wykorzystać korzyści wynikające z wysokiej koncentracji gospodarczych funkcji kontrolnych, a z drugiej – równocześnie nie dopuścić do negatywnych skutków, związanych właśnie z nadmiernym skupieniem. Zagadnienia te powinny być przedmiotem odrębnych studiów, szczególnie na szczeblu krajowym (zwłaszcza dla Koncepcji Przestrzennego Zagospodarowania Kraju), a także regionalnym.

9.4. KRYTYKA PORUSZANYCH ZAGADNIEŃ I PROPOZYCJE BADAŃ

Podjęcie nowej tematyki badawczej w niemal każdym przypadku sprawia, że po pierwszych analizach nasuwa się jeszcze więcej pytań i kolejnych nowych propozycji badań, niż miało to miejsce na samym początku. Podobnie było w przypadku gospodarczych funkcji kontrolnych. Nowe tematy badawcze

[54] Wiosną 2007 roku w wyniku dalszej konsolidacji, powstała spółka Polska Grupa Energetyczna (największa firma w Polsce), której centralę umiejscowiono w Lublinie. Andrzej Pruszkowski, Prezydent Lublina, decyzję tę skomentował w następujący sposób: *„Jestem najprawdopodobniej jednym z najszczęśliwszych ludzi w Polsce. Prawdopodobnie od kilkudziesięciu lat nie padła tak ważna dla Lublina i regionu lubelskiego informacja"* (według informacji prasowych z dn. 23.10.2006 roku). Świadczy to dobitnie, jakie znaczenie przywiązuje się do lokalizacji siedzib dużych firm i ich roli dla lokalnego (regionalnego) rozwoju.

http://rcin.org.pl

wiążą się zarówno z problemami poruszanymi w pracy, jak też są zupełnie nowymi wątkami. Dokonajmy zatem krytycznego spojrzenia na poruszone zagadnienia i próby ich uporządkowania.

Po pierwsze trzeba się zastanowić, czy praca wyczerpuje postawione na samym wstępie cele badawcze w kontekście ich realizacji. Wydaje się, że ich większość została osiągnięta, chociaż trzeba wskazać na zagadnienia, które mogłyby być przedmiotem bardziej szczegółowej analizy. Pierwszym z takich zagadnień może być problem dynamiki lokalizacji funkcji kontrolnych w poszczególnych ośrodkach, która rozpatrywana była w układzie największych pięciuset firm dla poszczególnych lat. Wydaje się, że nie dość szczegółowo wyjaśniony został proces dekoncentracji i ponownej koncentracji przestrzennych tych funkcji w odniesieniu do klasyfikacji związanych z różnymi rodzajami działalności oraz napływem kapitału zagranicznego. Dokładniejsze analizy powinny dać wyraźniejszą odpowiedź na pytanie, w jaki sposób doszło do odwrócenia trendu. Czy koncentracja siedzib zarządów w Warszawie nastąpiła jedynie wskutek jej przewagi konkurencyjnej nad pozostałymi ośrodkami? Czy też dużą rolę odegrały typowe czynniki popytowe? A może był to w jakimś stopniu efekt celowej polityki restrukturyzacyjnej i prywatyzacyjnej, zmierzającej do utrzymania silnej, dominującej pozycji stolicy w celu łatwiejszej kontroli na styku polityka-biznes?[55] Autor był świadom tych niedoskonałości podczas przeprowadzanych analiz, jednak na przeszkodzie stało nieuzyskanie danych o strukturze właścicielskiej firm znajdujących się na *Listach 500*. Nie wiadomo, czy na część postawionych pytań odpowiedź jest w ogóle możliwa. Jednak znalezienie satysfakcjonujących odpowiedzi mogłoby się okazać jednym z kluczy do zrozumienia skomplikowanych i często na pozór chaotycznych lub nieprzemyślanych procesów transformacyjnych.

Znacznie łatwiejsze jest wskazanie nowych obszarów badawczych, nie tylko nie poruszanych lub ledwie zarysowanych w przedstawianej pracy, ale też analiz wymagających dalszych badań z wykorzystaniem zastosowanej metodyki, w tym sposobów pomiaru. Szczególnie interesującym tematem wydają się być badania powiązań przedsiębiorstw. Dotyczy to zarówno struktury właścicielskiej, będącej przedmiotem rozważań jednego z rozdziałów, ale także powiązań pomiędzy różnymi szczeblami organizacyjnymi poszczególnych przedsiębiorstw, czyli dalszego rozwinięcia klasycznego nurtu geografii ekonomicznej. Dalszych badań wymagają też bardzo słabo rozpoznane zasięgi przestrzenne i czasowe oddziaływania gospodarczych funkcji kontrolnych, związane ze strukturą oddziałów, filii, itd., a następnie ich powiązań z innymi podmiotami (zob. ostatnio np. Domański, Gwosdz 2005).

---

[55] Na silną rolę klientelizmu i kapitalizmu politycznego w tworzeniu sieci gospodarczych zwrócił ostatnio uwagę T. Stryjakiewicz (2005), zob. też K. Gajda (2002).

http://rcin.org.pl

Naturalnym rozwinięciem przedstawianych badań byłoby uszczegółowienie zakresu przestrzennego. Możliwe są tu analizy regionalne, a także wewnątrzmetropolitalne lub wewnątrzmiejskie. Te ostatnie są przedmiotem przygotowywanej przez autora kolejnej pracy w ramach realizowanego projektu badawczego Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego.

Następnym zagadnieniem wymagającym uszczegółowienia jest rola kapitału zagranicznego w kształtowaniu zróżnicowania przestrzennego gospodarczej funkcji kontrolnej. Pewne sugestie zawarto we wcześniejszej pracy (Śleszyński 2002a), gdzie stwierdzono dominację kapitału zagranicznego i szczególne zainteresowanie inwestorów zagranicznych województwami Polski zachodniej i północnej. Jednak w niniejszym opracowaniu problemy te zostały ledwie zarysowane. Dalszych badań wymaga tutaj m.in. atrakcyjność poszczególnych regionów dla siedzib firm, w wyniku której tworzy się pewien system podległości gospodarczej. Mogą mieć tutaj zastosowanie zwłaszcza koncepcje wywodzące się z modelu centrum i peryferii, jak np. dominacji gospodarczej obszarów metropolitalnych O.D. Duncana (por. Korcelli-Olejniczak 2005).

Bardzo obszernym zagadnieniem jest rola funkcji kontrolnej w kształtowaniu się sieciowej przestrzennej organizacji gospodarki. Rozpad struktur hierarchicznych na rzecz sieciowych, zwłaszcza w kontekście międzynarodowym i globalnym, jest bowiem obecnie jednym z najbardziej charakterystycznych procesów w strukturze przestrzeni gospodarczej. Ten temat wprawdzie został nieco szerzej omówiony, uszczegółowienia wymaga natomiast ustalenie znaczenia powiązań właścicielskich wśród powiązań innego typu, zwłaszcza związanych z przepływem rzeczywistego kapitału i informacji (Stryjakiewicz 1999; Komornicki 2003). Mogłoby to prowadzić do bardziej spójnej i wyczerpującej koncepcji funkcji kontrolnej w systemach przestrzenno-gospodarczych.

Jeszcze innym zagadnieniem słabo uwypuklonym w pracy są czynniki lokalizacji gospodarczej funkcji kontrolnej. Było to ograniczenie świadome, wychodzące z założenia, że umiejscowienie siedziby jest wynikiem funkcjonowania określonej struktury gospodarczej (a nie odwrotnie). Za znacznie ważniejsze uznano zatem wyjaśnienie podstawowych prawidłowości, charakteryzujących organizację gospodarczej funkcji kontrolnej, co umożliwiło opracowanie nie tylko pewnych zasad ją opisujących, ale także sformułowanie bardziej ogólnych modeli wyjaśniających zmiany właśnie w obrębie struktury społeczno-gospodarczej. Ponieważ, jak wspomniano wcześniej, gospodarcze funkcje kontrolne mają silne znaczenie miastotwórcze, w przyszłości warto to zagadnienie rozwinąć. Na przeszkodzie stoi tu w oczywisty sposób znana doskonale wśród geografów społeczno-ekonomicznych (ale też ogólnie w naukach społecznych)

http://rcin.org.pl

komplikacja przedmiotowa, w wyniku której związek przyczynowo-skutkowy staje się bardzo zawiły wskutek wzajemnych powiązań i zależności.

Szczególnie interesujące wydają się być możliwości zastosowania analiz gospodarczych funkcji kontrolnych w pokrewnych zagadnieniach. Badania rozmieszczenia głównych siedzib przedsiębiorstw i powiązań między nimi mogą być przydatne nie tylko w wyjaśnianiu procesów transformacji społeczno-gospodarczej, w tym decentralizacji gospodarczej. Szczególne zastosowanie powinny mieć w studiach nad kształtowaniem się nowej struktury osadniczej, zwłaszcza systemów miejskich. Procesy centralizacji i decentralizacji gospodarczych funkcji kontrolnych warto byłoby połączyć z historią polityczną po 1989 roku, a zwłaszcza polityką poszczególnych rządów wobec prywatyzacji i ogólnie, roli wielkich przedsiębiorstw w życiu społeczno-gospodarczym. Jest bowiem doskonale znane, że początkowe rozluźnienie przepisów i umożliwienie swobodnego zakładania działalności gospodarczej na początku lat 1990. było z czasem stopniowo ograniczane. Początek procesów odwrócenia trendu związanego z decentralizacją gospodarczych funkcji kontrolnych datuje się mniej więcej na połowę ostatniej dekady XX wieku, a więc na okres rządów związanych z powrotem układu postkomunistycznego do władzy. Pomimo jego przegranej w kolejnych wyborach i ponownych rządów sił wywodzących się z „Solidarności", procesy te jednak były nie tylko kontynuowane, ale nawet przyśpieszone.

Przedstawione propozycje mają charakter ogólny i z pewnością nie wyczerpują listy dostępnych zagadnień. Większość z nich niewątpliwie powinna być przedmiotem pogłębionych studiów empirycznych i zasługuje na obszerne monografie. Wraz z pogłębianiem wiedzy, analizą uwarunkowań lokalizacyjnych oraz powiązań funkcjonalnych powinna tworzyć się bardziej spójna i wyczerpująca teoria gospodarczych funkcji kontrolnych w przestrzeni społeczno-ekonomicznej warunkach przejścia od gospodarki centralnie sterowanej do wolnorynkowej. W sumie perspektywy badań geograficznych nad gospodarczymi funkcjami kontrolnymi w Polsce wydają się być obiecujące.

http://rcin.org.pl

http://rcin.org.pl

LITERATURA

Adamczak Z., 1994, *Funkcjonowanie zakładów przemysłu mięsnego w nowych warunkach społeczno-ekonomicznych (na przykładzie Zakładów Mięsnych w Krotoszynie)*, [w:] Z. Zioło (red.), *Funkcjonowanie przedsiębiorstw przemysłowych w zmieniających się warunkach gospodarowania*, Komisja Geografii Przemysłu PTG, Instytut Geografii WSP, Kraków, s. 139-147.

Adenfelt M., Lagerström K., 2006, *Knowledge development and sharing in multinational corporations: The case of a centre of excellence and a transnational team*, International Business Review, 15, 4, s. 381-400.

Akwawua S., Pooler J. A., 2001, *The development of an intervening opportunities model with spatial dominance effects*, Journal of Geographical Systems, 3, 1, s. 69-86.

Alberciak P., 2002, *Fuzje i przejęcia przedsiębiorstw. Implikacje teoretyczne*, Katedra Ekonomii UŁ, Łódź.

Alderson A.S., Beckfield J., 2004, *Power and position in the world city system*, American Journal of Sociology, 109, 4, s. 811-851.

Axtell R. L., 2001, *Zipf distribution of U.S. firm size*, Science, 293, 7, 2001, s. 1818-1820.

Baaij M., van den Bosch F., Volberda H., 2004, *The international relocation of corporate centres: Are corporate centres sticky?* European Management Journal, 22, 2, s. 141-149.

Baldwin R. E., 2001, *Core-periphery model with forward-looking expectations*, Regional Science and Urban Economics, 31, 1, s. 21-49.

Bałtowski M., Miszewski M., 2002, *Przekształcenia własnościowe przedsiębiorstw państwowych w Polsce*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

—, —, 2006, *Transformacja gospodarcza w Polsce*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Barker D., 1986, *Core, periphery and focus for geography?*, Area, 18, 2, s. 157-160.

Belka M., Trzeciakowski W. (red.), 1997, *Dynamika transformacji polskiej gospodarki*, t. 1-2, Instytut Nauk Ekonomicznych PAN, Warszawa.

Benko G., 1993, *Geografia technopolii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Benoit S., 1995, *Local policies to attract mobile investment: a theoretical survey and an application to two sets of local organisations in France*, [w:] P.C. Cheshire, I.R. Gordon (red.), *Territorial competition in an integrating Europe*, Avebury, Aldershot.

http://rcin.org.pl

Berry B.J.L., Conkling E.C., Ray D.M., 1997, *The global economy in transition*, (second ed.), Prentice Hall.

Biderman E., 1992, *Badania geograficzne istoty funkcji administracyjnych miast*, [w:] *Funkcja administracyjna miast*, Acta Universitatis Lodziensis. Folia Geographica, 17, Wydawnictwo UŁ, Łódź, s. 260-267.

—, 1994, *Badania sieci osadniczej w Polsce w latach 1918-1993*, [w:] S. Liszewski (red.), *Geografia osadnictwa i ludności w niepodległej Polsce. Lata 1918-1993. Tom II. Kierunki badań naukowych*, Polskie Towarzystwo Geograficzne, Komisja Geografii Osadnictwa i Ludności, Łódź, s. 201-218.

Biderman E., Maik W., 1988, *Założenia koncepcji i problemy badawcze lokalnych systemów osadniczych*, [w:] E. Biderman (red.), *Problemy geografii osadnictwa i ludności w Polsce*, Wydaw. Nauk. UAM, Seria Geografia, 42, Poznań, s. 173-189.

Bielawska A., 1991, *Funkcje koordynacyjne władz terenowych wobec prywatnych firm*, [w:] *Zagadnienia ekonomiki regionalnej i funkcjonowania przedsiębiorstw*, Zeszyty Naukowe, 72, Prace Katedry Polityki Społeczno-gospodarczej, 28, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin, s. 117-134.

Bielski M., 2004, *Podstawy teorii organizacji i zarządzania*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa (2. wydanie rozszerzone).

Bivand R., Szymanski S., 1997, *Spatial dependence through local yardstick competition: Theory and testing*, Economics Letters, 55, 2, s. 257-265.

Bollen K., 1983, *World system position, dependency, and democracy: the cross-national evidence*, American Sociological Review, 48, 4, s. 468-479.

Borchert J.R., 1978, *Major control points in American economic geography*, Annals of the Association of American Geographers, 68, 2, s. 214-232.

Borgatti S.P., Everett M. G., 2000, *Models of core/periphery structures*, Social Networks, 21, 4, s. 375-395.

Bornschier V., 1982, *The world economy in the world-system: structure, dependence and change*, International Social Science Journal, 34, 1, s. 38-59 (tłumaczenie polskie w Przeglądzie Zagranicznej Literatury Zagranicznej, 1988, z. 4, pt. *Gospodarka światowa w systemie światowym: struktura, zależności i zmiany*, s. 109-149).

Borowiecki R. (red.), 2003, *Zarządzanie restrukturyzacją procesów gospodarczych: aspekt teoretyczno-praktyczny*, Difin, Warszawa.

Botteron P., Chesney M., Gibson-Asner R., 2003, *Analyzing firms' strategic investment decisions in a real options' framework*, Journal of International Financial Markets, Institutions & Money, 13, 5, s. 451-479.

Bridges A., 2000, *Path dependence, sequence, history*, Theory Studies in American Political Development, 14, 1, s. 109-112.

Brol R. (red.), 2004, *Ekonomika i zarządzanie miastem*, Wydawnictwo AE im. O. Langego we Wrocławiu, Wrocław.

http://rcin.org.pl

Brozi E., 1993, *Drogi i bariery prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych: studium programów i doświadczeń*, Wydawnictwo UŁ, Łódź.

Budner W., 1999a, *Funkcje administracyjne a struktura funkcjonalna miast średnich i dużych*, Przegląd Geograficzny, 71, 4, s. 417-434.

—, 1999b, *Działalności administracyjne w strukturze funkcjonalnej miast średnich i dużych*, Czasopismo Geograficzne, 70, 1, s. 19-30.

—, 2004, *Lokalizacja przedsiębiorstw. Aspekty ekonomiczno-przestrzenne i środowiskowe*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.

Brunn S.D., Leinbach T.R. (red.), 1991, *Collapsing space and time: geographic aspects of communication and information*, HarperCollinsAcademic, London.

Brzeziński Z., 1977, *Przedmowa*, [w:] Z. Rybicki, K. Sobczak, *Zagadnienia terytorialnej organizacji Polski*, Studia, 60, Komitet Przestrzennego Zagospodarowania Kraju PAN, PWN, Warszawa.

Budd L., 2000, *Financial services and the urban system: an exploration*, Urban Studies, 37, 3, s. 593-610.

Büchel F., van Ham M., 2003, *Overeducation, regional labor markets, and spatial flexibility*, Journal of Urban Economics, 53, 3, s. 482-493.

Budzynowska O., Budzynowski J., 1994, *Instytucje środowiska transformacji gospodarczej w Polsce*, [w:] Z. Zioło (red.), *Zachowania przestrzenne przemysłu w zmieniających się warunkach gospodarowania*, Komisja Geografii Przemysłu PTG, Instytut Geografii WSP, Kraków, s. 67-78.

Burns L.S., 1977, *The location of the headquarters of industrial companies: a comment*, Urban Studies, 14, 2, s. 211-214.

Cairncross F., 1997, *The death of distance: how the communications revolution will change our lives*, Harvard Business School Press, Boston.

Capozza D.R., van Order R., 1978, *A generalized model of spatial competition*, American Economic Review, 68, s. 896-908.

Castells M., 1989, *The informational city*, Blackwell, Oxford.

Chilczuk M., 1963, *Sieć ośrodków więzi społeczno-gospodarczej wsi w Polsce*, Prace Geograficzne Instytutu Geografii PAN, 45, Warszawa.

Chojnacki E., 1996, *Łódź jako metropolia*, [w:] W. Michalski (red.), *Transformacja społeczno-gospodarcza Łodzi na tle regionu*, Centralny Urząd Planowania – Biuro Planowania Regionalnego w Łodzi, Polskie Towarzystwo Geograficzne – Oddział w Łodzi, Łódź, s. 111-118.

Chojnicki Z., 1961, *Analiza przepływów towarowych w Polsce w układzie międzywojewódzkim*, Studia, 1, Komitet Przestrzennego Zagospodarowania Kraju PAN, Warszawa.

— (red.), 1977, *Metody ilościowe i modele w geografii*, PWN, Warszawa.

—, 1988, *Terytorialny system społeczny*, [w:] B. Jałowiecki (red.), *Gospodarka przestrzenna, region, lokalność*, Biuletyn KPZK PAN, 138, PWN, Warszawa, s. 29-49.

http://rcin.org.pl

— (red.), 1991, *Podstawowe problemy metodologiczne polskiej geografii. Referaty na Ogólnopolską Konferencję Geograficzną w Rydzynie, 27-30 czerwca 1983 r.*, Wydawnictwo Naukowe UAM, Poznań.

— (red.), 1992, *Studia geograficzne przemian społeczno-gospodarczych*, Biuletyn KPZK PAN, 159, Warszawa.

—, 1996, *Socio-economic geography in the face of systematic transformation in Poland*, [w:] Z. Chojnicki (red.), *Contemporary problems of Polish geography*, Bogucki Wydawnictwo Naukowe, Poznań.

—, 1997, *Region jako terytorialny system społeczny*, [w:] A. Kukliński (red.), *Problematyka przestrzeni europejskiej*, Europejski Instytut Rozwoju Regionalnego i Lokalnego, Oficyna Wydawnicza Rewasz, Warszawa, s. 267-287.

—, 2004, *Problematyka metodologiczna studiów regionalnych*, Studia Regionalne i Lokalne, 4 (18), s. 5-11.

Chojnicki Z., Czyż T., 1972, *Zmiany struktury regionalnej Polski w świetle przepływów towarowych w latach 1958-1966*, Studia, 40, Komitet Przestrzennego Zagospodarowania Kraju PAN, PWN, Warszawa.

—, —, 1973, *Metody taksonomii numerycznej w regionalizacji geograficznej*, PWN, Warszawa.

Chorley J., Haggett P. (red.), 1967, *Models in geography*, Methuen, London.

Christaller W., 1933, *Die Zentralen Orte in Süddeutschland. Eine Ökonomisch-geographische Untersuchung über die Gesetzmäßigkeit der Verbreitung und Entwicklung der Siedlungen mit städtischen Funktionen*, Jena (skrócone tłumaczenie polskie: Christaller W., 1963, *Ośrodki centralne w południowych Niemczech*, Przegląd Zagranicznej Literatury Zagranicznej, 1, Instytut Geografii PAN, Warszawa, s. 1-72).

Chua C.C.Y., Lu H.-C., 1998, *The multi-store location and pricing decisions of a spatial monopoly*, Regional Science and Urban Economics, 28, 3, s. 255-281.

Cieślik A., 2005, *Geografia inwestycji zagranicznych. Przyczyny i skutki lokalizacji spółek z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce*, Badania Ekonomiczne, Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.

Clark G.L., 2000, *The functional and spatial structure of the investment management industry*, Geoforum, 31, 1, s. 71-86.

Coakley J., 1984, *The Internationalisation of Bank Capital*, Capital and Class, 23, s. 107-120.

Cohen R.B., 1981, *The new international division of labor, multinational corporations and urban hierarchy*, [w:] M. Dear, A.J. Scott (red.), *Urbanization and urban planning in capitalist society*, Methuen, New York, s. 287-315.

Cox K.R., 1972, *Man, Location and Behavior*, Wiley, New York.

Cox K.R., Golledge R. G., 1981, *Behavioural problems in geography revisited*, Methuen, New York.

http://rcin.org.pl

Czerny A., 2005, *Globalizacja a rozwój*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Czyczuła W., Filarska A., Gertz J., 2005, *Rozwój transportu lotniczego w Polsce w związku z ekspansją tanich przewoźników*, Przegląd Komunikacyjny, 9, s. 20-26.

Czyż T., Kotkowski, 1987, *Zastosowanie analizy Q do badania struktury systemu regionalnego*, Przegląd Geograficzny, 59, 3, s. 219-258.

Daniels P.W., 1986, *Foreign banks and metropolitan development: a comparison of London and New York*, Tijdschrift voor Economische en Sociale Geographie, 77, 4, 269-287.

Dec Ł., 2007, *Fuzje przepustka do rankingu*, Rzeczpospolita, 97 (25.04.2007), dodatek *Lista 500*.

Dębski J., 2003, *Lokalne bieguny wzrostu w Polsce (według budżetów gmin i przedsiębiorczości prywatnej)*, [w:] Z. Zioło, Z. Makieła (red.), *Kształtowanie się struktur przemysłowych*, Prace Komisji Geografii Przemysłu PTG, 5, Warszawa-Kraków, s. 31-58.

Derek M., Kowalczyk A., Swianiewicz P., 2005, *Wpływ turystyki na sytuację finansową i rozwój miast w Polsce na przykładzie miast średnich*, Prace i Studia Geograficzne, 35, Wydział Geografii i studiów Regionalnych UW, Warszawa, s. 199-218.

Dicken P., 1971, *Some aspect of decision-making behavior in business organizations*, Economic Geography, 47, 3, s. 426-437.

—, 1976, *The multiplant business enterprise and geographical space: some issues in the study of external control and regional development*, Regional Studies, 10, 4, s. 401-412.

—, 1977, *A note of location theory and the large business enterprise*, Area, 9, 2, s. 138-143.

—, 2003, *Global Shift: reshaping the global economic map in the 21st century*, Sage Publications Ltd., London (4. wydanie).

Dicken P., Thrift N., 1992, *The organisation of production and the production of organisation: why business enterprises matter in the study of geographical industrialisation*, Transactions of the Institute of British Geographers, 17, s. 279-291.

Dicken P., Malmberg A., 2001, *Firms in territories: a relational perspective*, Economic Geography, 4, s. 345-363.

Dijk, van, J., Pellenbarg P.H., 2000, *Firm relocation decisions in the Netherlands. An ordered logit approach*, Papers in Regional Science, 79, s. 191-219.

Dolata M., 1992, *Postfordowski model produkcji a jej przestrzenna organizacja*, [w:] Z. Chojnicki (red.), *Studia geograficzne przemian społeczno-gospodarczych*, Biuletyn KPZK PAN, Warszawa, s. 49-73.

http://rcin.org.pl

—, 2004, *Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce Polski – regionalne zróżnicowanie poziomu rozwoju*, Czasopismo Geograficzne 75, 3, s. 195-212.

Domański B., 1996/1997 (dr. 1999), *Zagraniczne inwestycje w regionie krakowskim – cechy, uwarunkowania i skutki*, Folia Geographica, Series Geographica-Oeconomica, 29-30, s. 7-30.

—, 1997a, *Geografia przedsiębiorstw – niedoceniany nurt badań w polskiej geografii ekonomicznej*, [w:] A. Jackowski (red.), *Geografia – Człowiek – Gospodarka. Profesorowi Bronisławowi Kortusowi w 70. rocznicę urodzin*, Instytut Geografii UJ, Kraków, s. 101-112.

—, 1997b, *Industrial control over the socialist town. Benevolence or exploitation?* Praeger, Westport.

—, 1998, *Władza ekonomiczna a przestrzeń: przemysł w mieście w warunkach socjalizmu*, Czasopismo Geograficzne, 69, 2, s. 149-167.

—, 2000, *Types of investment and locational preferences of European, American and Asian manufacturing companies in Poland*, [w:] J.J. Parysek, T. Stryjakiewicz (red.), *Polish economy in transition: spatial perspectives*, Institute of Socio-Economic Geography and Space Economy, A. Mickiewicz University, Poznań, s. 29-39.

—, 2001, *Kapitał zagraniczny w przemyśle Polski. Prawidłowości rozmieszczenia, uwarunkowania*, skutki, Instytut Geografii i Gospodarki Przestrzennej UJ, Kraków.

—, 2003a, *Korporacje ponadnarodowe a transfer wiedzy w przemyśle Polski*, [w:] A. Kukliński (red.), *Gospodarka oparta na wiedzy. Perspektywy Banku Światowego*, Komitet Badań Naukowych, Biuro Banku Światowego w Polsce, Warszawa, s. 161-164.

—, 2003, *Region a relacje władzy – przypadek województwa śląskiego*, [w:] I. Sagan, M. Czepczyński (red.), *Wymiar i współczesne interpretacje regionu*, Katedra Geografii Ekonomicznej UG, Gdańsk, s. 91-98.

—, 2004a, *Krytyka pojęcia rozwoju a studia regionalne*, Studia Regionalne i Lokalne, 2 (16), s. 7-23.

—, 2004b, *Local and regional embeddedness of foreign industrial investors in Poland*, Prace Geograficzne (UJ), 114, s. 37-54.

—, 2004c, *Moral problems of Eastern wilderness: European core and periphery*, [w:] R. Lee, D.M. Smith (red.), *Geographies and moralities*, Blackwell, London, s. 47-61.

—, 2005a, *Korporacje ponadnarodowe a miejsce (region)*, Biuletyn KPZK PAN, 219, s. 130-145.

—, 2005b, *Transnational corporations and the postsocialist economy: learning the ropes and forging new relationships in contemporary Poland*, [w:] C. Alvstam, E. Schamp (red.), *Linking industries across the world: processes of global networking*, Aldershot, Ashgate, s. 147-172.

http://rcin.org.pl

Domański B., Widacki W. (red.), 1999, *Geografia polska u progu trzeciego tysiąclecia, Geografia w Uniwersytecie Jagiellońskim 1849-1999*; 4, Instytut Geografii UJ, Kraków.

Domański B., Stryjakiewicz T., 2003, *Postcommunist industrial transformation and its regional dimension*, [w:] G. Stöber (red.), *Der Transformationsprozess in (Ost-) Deutschland und in Polen*, Verlag Hahnsche Buchhandlung, Hannover, s. 46-71.

Domański B., Gwosdz K. (red.), 2005, *Dziesięć lat doświadczeń pierwszej polskiej specjalnej strefy ekonomicznej. Mielec 1995-2005*, Instytut Geografii i Gospodarki Przestrzennej UJ, Agencja Rozwoju Przemysłu S. A. Oddział w Mielcu, Urząd Miejski w Mielcu, Kraków.

Domański B., Guzik R., Gwosdz K., 2000, *Konkurencyjność i ranga wielkich miast Polski w świetle zagranicznych firm produkcyjnych*, [w:] R. Domański (red.), *Nowe problemy rozwoju wielkich miast i regionów*, Biuletyn KPZK PAN, 192, s. 99-124.

—, 2005, *The new spatial organization of automotive industry in Poland in the context of its changing role in Europe*, Studia Regionalia, 15, s. 153-171.

Domański R., 1984, *Przestrzenna samoorganizacja gospodarki. Podstawa ładu przestrzennego*, Przegląd Geograficzny, 56, 1-2, s. 13-28.

—, 1987a, *Hierarchiczne systemy przestrzenno-gospodarcze*, Przegląd Geograficzny, 59, 3, s. 199-215.

—, 1987b, *Symulacyjny i optymalizacyjny model organizacji przestrzennej*, Przegląd Geograficzny, 59, 1-2, s. 13-38.

—, 1996, *Przestrzenna organizacja procesu przejścia od scentralizowanego do rynkowego systemu gospodarczego*, Czasopismo Geograficzne, 67, 1, s. 49-58.

—, 1997, *Przestrzenna transformacja gospodarki*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

— (red.), 1999, *The changing map of Europe. The trajectory Berlin-Poznań-Warsaw. A tribute to Antoni Kukliński*, Friedrich Ebert Stiftung, Przedstawicielstwo w Polsce, Oficyna Wydawnicza „Rewasz", Warszawa.

—, 2001, *Self-organisation in urban systems undergoing transformation*, The Poznań University of Economics Review, 1, 1, s. 7-30.

—, 2006, *Geografia ekonomiczna*, PWN, Warszawa.

—, 2007, *Gospodarka przestrzenna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Domański R., Marciniak A., 2003, *Sieciowe koncepcje gospodarki miast i regionów*, Studia, 113, Komitet Przestrzennego Zagospodarowania Kraju PAN, 113, PWN, Warszawa.

Domański R., Wierzbicki A.P., 1983, *Self-organisation in dynamic settlement systems*, Papers of the Regional Science Association, 51, s. 141-160.

Dominiak J.; 2006a, *Struktura i organizacja przestrzenna otoczenia biznesu w aglomeracji poznańskiej*, Bogucki Wyd. Naukowe, Poznań.

http://rcin.org.pl

Dudek A., 2004, *Reglamentowana rewolucja. Rozkład dyktatury komunistycznej w Polsce 1988-1990*, Arcana, Kraków.

Duncan O.D., Scott W.R., Lieberson S., Duncan B., Winsborough H.H., 1960, *Metropolis and region. Resources for the future*, John Hopkins University Press, Baltimore.

Durka B. (red.), 2000, *Inwestycje zagraniczne w Polsce. Raport jubileuszowy*, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa.

Dutkowski M., 1995, *Region miejski w ujęciu centrum-peryferie. Przegląd koncepcji teoretyczno-metodologicznych*, [w:] J. Kaczmarek (red.), *Centra i peryferie dużych miast. Transformacja i przyszłość. Pojęcia i metody badawcze*, VIII Konwersatorium Wiedzy o Mieście, Katedra Geografii Miast i Turyzmu Uniwersytetu Łódzkiego; Komisja Geografii Osadnictwa i Ludności PTG, s. 9-19.

Dziadek S., 1994, *Gospodarka rynkowa a funkcjonowanie przedsiębiorstw transportu samochodowego w województwie katowickim*, [w:] Z. Zioło (red.), *Funkcjonowanie przedsiębiorstw przemysłowych w zmieniających się warunkach gospodarowania*, Komisja Geografii Przemysłu PTG, Instytut Geografii WSP, Kraków, s. 188-200.

Dziemianowicz W., 1997, *Kapitał zagraniczny a rozwój regionalny i lokalny w Polsce*, Studia Regionalne i Lokalne, 21, Europejski Instytut Rozwoju Regionalnego i Lokalnego UW, Warszawa.

Dziewoński K., 1967a, *Teoria regionu ekonomicznego*, Przegląd Geograficzny, 39, 1, s. 33-50.

—, 1967b, *Baza ekonomiczna i struktura funkcjonalna miast. Studium rozwoju pojęć, metod i ich zastosowań*, Prace Geograficzne, 63, Instytut Geografii PAN, Warszawa.

—, 1978/1990, *Lokalne systemy osadnicze*, [w:] K. Dziewoński, *Koncepcje i metody badawcze z dziedziny osadnictwa*, Prace Geograficzne, 154, Instytut Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania PAN, Warszawa, s. 194-199.

—, 1986/1990, *Narodowe systemy osadnicze 1976-1984. Postęp osiągnięty w badaniach porównawczych*, [w:] K. Dziewoński, *Koncepcje i metody badawcze z dziedziny osadnictwa*, Prace Geograficzne, 154, Instytut Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania PAN, Warszawa, s. 242-255 (tłumaczenie na język polski opracowania pt. *National settlement systems 1976-1984. Progress achieved in comparative research*, [w:] *Progress in settlement systems geography*, Milan, 1986, s. 17-39).

Eberhardt P., 1968, *Wielkie miasta jako ośrodki koncentracji działalności gospodarczo-społecznej w Polsce*, Biuletyn KPZK PAN, 47.

—, 1970, *Rola wielkich miast w strukturze regionalnej powiązań przestrzennych w Polsce*, Biuletyn KPZK PAN, 58, Warszawa.

—, 1986, *Rejonizacja przedsiębiorstw zaopatrzenia, dystrybucji i handlu hurtowego w Polsce*, Przegląd Geograficzny, 58, 4, s. 703-733.

http://rcin.org.pl

Eberhardt P., Wróbel A., 1963, *Regiony handlu hurtowego w Polsce*, Przegląd Geograficzny, 35, 1, s. 21-29.

Erickson R.A., 1976, *The filtering down process: industrial location in a non-metropolitan area*, Professional Geographer, 28, 3, s. 254-260.

Evans A.W., 1973, *The location of the headquarters of industrial companies*, Urban Studies, 10, 3, s. 387-395.

Fajferek A. (red.), 1990, *Studia rozpoznawcze gospodarczych podstaw regionu*, Biuletyn KPZK PAN, 145, Warszawa.

Felgenhauer U., 2001, *On smoothness properties and approximability of optimal control functions*, Annals of Operations Research, 101, 1-4, s. 23-42.

Fidrmuc J., 2004, *The core and periphery of the world economy*, Journal of International Trade and Economic Development, 13, 1, s. 89-106.

Fierla I. (red.), 2001, *Regionalne uwarunkowania lokalizacji przedsiębiorstw w Polsce*, Monografie i Opracowania, 480, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.

Flejterski S., Wahl P. T., 2003, *Ekonomia globalna. Synteza*, Diffin, Warszawa.

Frąckowiak W. (red.), 1999, *Fuzje i przejęcia przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa.

Friedmann J., 1986, *The world city hypothesis*, Development and Change, 17, 1, s. 69-74.

—, 1967, *A general theory of polarized development*, Ford Foundation, Urban and Regional Development Advisory Program in Chile, Santo Domingo.

Fujita M., Gokan T., 2005, *On the evolution of the spatial economy with multi-unit multi-plant firms: the impact of IT development*, Portuguese Economic Journal, 4, 2, s. 73-105.

Fujita M., Krugman P., Venables A. J, 2001, *The spatial economy: Cities, regions and international trade*, Stanford University Press (2 wydanie).

Fujita N., *Corporate space and emerging spatial order in Japan*, [w:] P. Korcelli (red.), *Urban systems and regional change*, Geographia Polonica, 66, s. 65-85.

Funkcja administracyjna miast, 1992, Acta Universitas Lodziensis, Folia Geographica, 17, Łódź.

Furman S., 1999, *The development of Warsaw on the way to global market*, [w:] A. Kukliński (red.), *The knowledge-based economy*, 5, The European challenges of the 21st Century, Komitet Badań Naukowych, Warszawa.

—, 2001, *Metropolia warszawska*, [w:] J. Kołodziejski, T. Parteka (red.), *Kształtowanie ładu przestrzennego polskich metropolii w procesie transformacji ustrojowej III RP*, Biuletyn KPZK PAN, 193, Warszawa, s. 219-264.

Gadowska K., 2003, *Zjawisko klientelizmu polityczno-ekonomicznego. Systemowa analiza powiązań sieciowych na przykładzie przekształceń sektora górniczego w Polsce*, Wydawnictwo UJ, Kraków.

http://rcin.org.pl

Garstka M., 2006, *Restrukturyzacja przedsiębiorstwa. Podział przez wydzielenie*, CeDeWu, Warszawa.

Gawryszewski A., Korcelli P., Nowosielska E., 1998, *Funkcje metropolitalne Warszawy*, Zeszyty IGiPZ PAN, 53, Warszawa, 146 s.

Gierańczyk W., Stańczyk A., 2003, *Korporacje międzynarodowe w przestrzeni globalnej*, [w:] Z. Zioło, Z. Makieła (red.), *Kształtowanie się struktur przemysłowych*, Prace Komisji Geografii Przemysłu PTG, 5, Warszawa-Kraków, s. 73-83.

Głowacka W., 2000, *Przedsiębiorstwa województwa łódzkiego na Liście 500*, [w:] M. Sobczyński, W. Michalski (red.), *Województwo łódzkie na tle przemian administracyjnych Polski: w osiemdziesiątą rocznicę utworzenia województwa*, Polskie Towarzystwo Geograficzne – Oddział w Łodzi, Rządowe Centrum Studiów Strategicznych – Biuro Rozwoju Regionalnego w Łodzi, Łódź, s. 131-137.

Główczyk J., 1993, *Ponury bilans lat 1990-1992*, Promień, Warszawa.

Goddard J.B., Smith I.J., 1978, *Changes in corporate control in the Britain urban system*, 1972-77, Environment and Planning A, 10, 9, s. 1073-1084.

Godlewska H., 2001, *Lokalizacja działalności gospodarczej*, Wyższa Szkoła Handlu i Finansów Międzynarodowych, Warszawa

Gomułka S., Jasiński P., 1994, *Privatisation in Poland 1989-1993: policies, methods, and results*, Instytut Nauk Ekonomicznych PAN, Warszawa.

Gonczarski M., 2001, *Podział Optimusa zatwierdzony*, portal internetowy biznesnet.pl, ostatni dostęp 2 maja 2007 r.

González M., Molina M., del Puerto I., 2004, *Limiting distribution for subcritical controlled branching processes with random control function*, Statistics & Probability Letters, 67, 3, s. 277-284.

Gończ E., 2000, *Procesy uczestnictwa metropolii Trójmiasta w gospodarce globalnej*, [w:] A. Kukliński, J. Kołodziejski, T. Markowski, W. Dziemianowicz (red.), 2000, *Globalizacja polskich metropolii*, Europejski Instytut Rozwoju Regionalnego i Lokalnego UW, Oficyna Wydawnicza Rewasz, Warszawa, s. 132-159.

Goodwin W., 1965, *The management center in the United States*, Geographical Review, 55, 2, s. 1-16.

Gorzelak G., 1994, *Regionalne oblicze polskiej transformacji w latach 1990-2005*, [w:] A. Mync, B. Jałowiecki (red.), *Przedsiębiorczość i prywatyzacja*, Biuletyn Komitet Przestrzennego Zagospodarowania Kraju PAN, 168, Warszawa, s. 9-64.

—, 1999, *Decentralizacja terytorialnej organizacji kraju: założenia, przygotowanie, ustawodawstwo*, Raporty CASE, 21, Warszawa.

Gorzelak G., Smętkowski M., 2005, *Metropolia i jej region w gospodarce informacyjnej*, Scholar, Warszawa.

Gościński W., 1989, *Cykle życia organizacji*, PWE, Warszawa.

http://rcin.org.pl

Greenhut M.L., Hwang M., Ohta H., 1975, *Observations on the shape and relevance of the spatial demand function*, Econometrica, 45, 7, s. 669-682.

Greve H.R., 2002, *An ecological theory of spatial evolution: Local density dependence in Tokyo banking*, 1894-1936, Social Forces, 80, 3, s. 847-879.

Griffin R.W., 1996, *Podstawy zarządzania organizacjami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Grochowski M., 1998, *Decentralizacja władzy w państwie a rozwój społeczno-gospodarczy*, Prace i Studia Geograficzne, 23, Wydział Geografii i Studiów Regionalnych, Warszawa, s. 7-24.

—, 2005, *Powiązania międzynarodowe Obszaru Metropolitalnego Warszawy*, Biuletyn KPZK PAN, 221, Warszawa, s. 231-244.

Grosse T. G., 2002, *Przegląd koncepcji teoretycznych rozwoju regionalnego*, Studia Regionalne i Lokalne, 1 (8), s. 27-49.

—, 2007, *Wybrane koncepcje teoretyczne i doświadczenia praktyczne dotyczące rozwoju regionów peryferyjnych*, Studia Regionalne i Lokalne, 1 (27), s. 25-48.

Grudzewski W.M., 1992, *Wybrane elementy procedury prywatyzacyjnej*, Instytut Organizacji Przemysłu Maszynowego, Warszawa.

Grzegorczyk W., 2004, *Niewielka poprawa przed spodziewanym ożywieniem*, Rzeczpospolita, 129 (03.06.2004), dział Ekonomia.

Grzeszczak J., 1985, *Stan badań nad organizacją przestrzenną przemysłu w Polsce (na tle międzynarodowym)*, Studia, 82, Komitet Przestrzennego Zagospodarowania Kraju PAN, PWN, Warszawa, s. 95-108.

—, 1999, *Bieguny wzrostu a formy przestrzeni spolaryzowanej*, Prace Geograficzne, 173, Instytut Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania PAN, Warszawa.

Grzeszczyk T., 1997, *Mechanizmy prywatyzacji: ustawa o komercjalizacji i prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych*, Zakamycze, Kraków.

Guzik R., Gwosdz K., 2000, *The spatial concentration of control functions in Polish industry*, [w:] T. Marszał (red.), *Local economy and urban development in Poland*, Department of the Built Environment and Spatial Policy University of Łódź, Łódź, s. 52-61.

Hagstrom P., 1990, *Unshackling Corporate Geography*, Geografiska Annaler B, 72, s. 3-12.

Hall P., Hay D., 1980, *Growth centres in the European urban system*, Heinemann Eductaional Books, London (wyd. też przez University of California Press, Berkeley).

Hamilton F.E.I., 1974, (red.), *Spatial perspectives on industrial organization and decision-making*, John Wiley, London.

Hayter R., Watts H.D., 1978, *Locational decision making in a resource-based manufacturing sector: case studies from the pulp and paper industry of British Columbia*, Professional Geographer, 30, 3, s. 240-249.

http://rcin.org.pl

—, 1983, *The geography of enterprise: a reappraisal*, Progress in Human Geography, 7, 2, s. 157-181.

—, 1997, *The dynamics of industrial location, the factory, the firm and the production system*, John Wiley & Sons Ltd., Chichester.

Helin A., Zorde K., 1998, *Fuzje i przejęcia przedsiębiorstw*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa.

Holahan W.L., 1978, *Spatial monopolistic competition versus spatial monopoly*, Journal of Economic Theory, 18, s. 156-170.

Holloway S.R., Wheeler J.O., 1991, *Corporate headquarters relocation and changes in metropolitan corporate dominance*, 1980-1987, Economic Geography, 67, 1, s. 54-74.

Hoover E.M, 1937, *Location theory and the shoe and leather industries*, Harvard University Press, Cambridge.

Hsu S.-K., 1983, *Pricing in an urban spatial monopoly: a general analysis*, Journal of Regional Science, 23, s. 165-176.

Huk J., 1998, *Symulacyjny model przepływów migracyjnych w regionie*, Acta UWr., Prace Instytutu Geografii, Seria B, 17, s. 45-51.

Iammarino S.; McCann P., 2006, *The structure and evolution of industrial clusters: Transactions, technology and knowledge spillovers*, Research Policy, 35, 7, s. 1018-1036.

Ilbery B.W., 1984, *Core-periphery contrasts in European social well-being*, Geography 69, 4, s. 289-302.

Jałowiecki B., (red.), 1992, *Społeczeństwo i gospodarka w Polsce lokalnej*, Studia Regionalne i Lokalne, 5, (38), Europejski Instytut Rozwoju Regionalnego i Lokalnego; UW, Warszawa.

—, 1999, *Metropolie*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania, Białystok.

—, 2001, *Miasta w sieciach*, [w:] J. Kołodziejski, T. Parteka (red.), *Kształtowanie ładu przestrzennego polskich metropolii w procesie transformacji ustrojowej III RP*, Biuletyn KPZK PAN, 193, Warszawa, s. 15-32.

—, 2005, *Polskie miasta w procesie metropolizacji*, Studia Regionalne i Lokalne, 1 (19), s. 5-14.

Jarosz M. (red.), 1995, *Prywatyzacja polskiej gospodarki w ujęciu regionalnym: aspekty społeczno-ekonomiczne*, Instytut Studiów Politycznych PAN, Warszawa.

—, 2000, *Dziesięć lat prywatyzacji bezpośredniej*, Instytut Studiów Politycznych PAN, Warszawa.

Jaroszewska R., Maik W., 1994, *Studia nad strukturą funkcjonalną miast*, [w:] *Geografia osadnictwa i ludności w niepodległej Polsce. Lata 1918-1993. Tom II. Kierunki badań naukowych*, Polskie Towarzystwo Geograficzne, Komisja Geografii Osadnictwa i Ludności, Łódź, s. 161-179.

http://rcin.org.pl

Jażdżewska I., 2006, *Związek między podziałem administracyjnym a miejską siecią osadniczą Polski. Zastosowanie metody k-średnich do badań miejskiej sieci osadniczej*, Przegląd Geograficzny, 78, 2, s. 247-259.

Jażewicz I., Rydz E., 1994, *Zmiany w funkcjonowaniu zakładów przemysłu spożywczego Słupska w latach 1985-1992*, [w:] Z. Zioło (red.), *Funkcjonowanie przedsiębiorstw przemysłowych w zmieniających się warunkach gospodarowania*, Komisja Geografii Przemysłu PTG, Instytut Geografii WSP, Kraków, s. 125-138.

Jerczyński M., 1973, *Zagadnienia specjalizacji bazy ekonomicznej większych miast w Polsce*, [w:] M. Jerczyński, L.F. Chavez, Z. Siemek, *Studia nad strukturą funkcjonalną miast*, Prace Geograficzne, 97, Instytut Geografii PAN, Warszawa, s. 9-127.

—, 1977, *Funkcje i typy funkcjonalne polskich miast*, [w:] *Statystyczna charakterystyka miast. Funkcje dominujące*, Statystyka Polski, 85, GUS, Warszawa.

Jędrzejczyk D., 1994, *Wanda Rewieńska (1897-1942): précurseur de la théorie de Christaller dans la géographie économique polonaise*, Miscellanea Geographica, 6, s. 109-112.

Kaczmarek T., 1996, *Rola funkcji administracyjnych w rozwoju średnich miast Wielkopolski (Gniezno, Kalisz, Konin, Leszno, Ostrów Wlkp., Piła)*, Bogucki Wyd. Naukowe, Poznań.

Kaczmarek W., 2001, *Chcę zakończyć misję prywatyzacji [rozmawiają A. Łakoma i M. Piskorski]*, Rzeczpospolita, 239 (12.10.2001).

Kamińska W., 1994, *Rozwój indywidualnych podmiotów gospodarczych w województwie kieleckim*, [w:] Z. Zioło (red.), *Funkcjonowanie przedsiębiorstw przemysłowych w zmieniających się warunkach gospodarowania*, Komisja Geografii Przemysłu PTG, Instytut Geografii WSP, Kraków, s. 201-213.

—, 1997, *Prywatna przedsiębiorczość na obszarze wschodniego pogranicza w Polsce*, [w:] M. Jakubowski (red.), *Strategiczne znaczenie polskiej granicy wschodniej i polskiego pogranicza wschodniego*, Geopolitical Studies, 3, IGiPZ PAN, Warszawa, s. 113-153.

—, 2006, *Pozarolnicza indywidualna działalność gospodarcza w Polsce w latach 1988-2003*, Prace Geograficzne, 203, IGiPZ PAN, Warszawa.

Keeble D., 1989, *Core-periphery disparities, recession and new regional dynamisms in the European Community*, Geography, 74, 1, s. 1-11.

Kerr, D., 1965, *Some aspects of the geography of finance in Canada*, Canadian Geographer, 6, 4, s. 175-192.

Kindleberger C. P., 1974, *The formation of financial centres: a study in comparative economic history*, Princeton Studies in International Finance, 36, Princeton University.

Kirk W., 1981, *Cores and peripheries: the problems of regional inequality in the development of southern Asia*, Geography, 66, 3, s. 188-201.

http://rcin.org.pl

Kisielnicki J., 2004, *Zarządzanie organizacją*, Wyższa Szkoła Handlu i Prawa im. R. Łazarskiego w Warszawie, Warszawa.

Klagge B., 1997, *Unternehmensinterne regionale Netzwerkbeziehungen in multinationalen Banken: das Beispiel Osteuropa*, Geographische-Zeitschrift, 85, 4, s. 231-248.

Klimczak P., 2004, *Przemiany funkcjonowania wiodących przedsiębiorstw dawnego COP-u: Huty Stalowa Wola S. A. i Wytwórni Sprzętu Komunikacyjnego „PZL-Rzeszów S. A.*, [w:] Z. Zioło, Z. Makieła (red.), *Przemiany struktur przemysłowych*, Prace Komisji Geografii Przemysłu PTG, 7, Warszawa-Kraków, s. 87-96.

Knox P., Taylor P. (red.), 1995, *World cities in a world-system*, Cambridge University Press, Cambridge.

Koblańska M., 2003, *PGNiG wstrzyma się z nowymi propozycjami dla obligatariuszy do 5 sierpnia*, portal internetowy money.pl, ostatni dostęp 2 maja 2007 r.

Komornicki T., 2002, *Aglomeracja Warszawska jako miejsce koncentracji handlu zagranicznego*, [w:] G. Węcławowicz (red.), *Warszawa jako przedmiot badań w geografii społeczno-ekonomicznej*, Prace Geograficzne, 184, IGiPZ PAN, Warszawa s. 181-194.

—, 2003, *Przestrzenne zróżnicowanie międzynarodowych powiązań społeczno-gospodarczych w Polsce*, Prace Geograficzne, 190, IGiPZ PAN, Warszawa.

—, 2004, *Obszary koncentracji eksportu w przestrzeni przemysłowej Polski*, Przegląd Geograficzny, 76, 4, s. 473-491.

Komornicki T., Śleszyński P., 2006, *Docelowy układ autostrad a wewnętrzny popyt na nowoczesny transport drogowy*, Prace Komisji Geografii Komunikacji PTG, 12, s. 95-108.

Komornicki T., Śleszyński P., Węcławowicz G., 2006, *O potrzebie nowej wizji rozwoju sieci infrastruktury transportowej Polski*, Przegląd Komunikacyjny, 6, s. 13-20.

Komorowski J.W., 1999, *Internacjonalizacja jako wyzwanie w procesie rozwoju wielkich miast*, Przegląd Geograficzny, 71, 1-2, s. 27-43.

—, 2000, *Czynniki potencjału międzynarodowego miast polskich w latach 1992-1997*, Przegląd Geograficzny, 72, 4, s. 429-445.

—, 2005, *Idea sieci we współczesnym modelu funkcjonowania wielkich miast w przestrzeni globalnej*, Przegląd Geograficzny, 77, 4, s. 485-505.

Komorowski S.M., 1978, *Przestrzenna organizacja rozwoju społeczno-gospodarczego*, Biuletyn KPZK PAN, 98, Warszawa.

Korcelli P., 1974, *Teoria rozwoju struktury przestrzennej miast*, Studia KPZK PAN, 45, Warszawa.

—, 1976, *Aglomeracje miejskie w systemach osadniczych. Wybrane hipotezy i perspektywy badawcze*, Przegląd Geograficzny, 48, 4, s. 589-560.

http://rcin.org.pl

—, 1995, *The Polish urban system and its international linkages*, [w:] M. Palomaeki, J.A. Karunaratne, *Urban development and urban life*, Acta Wasaensia, Geography, 6, Universitas Vasaensis, Vaasa, s. 165-178.

—, 1997, *The urban system of Poland in a era of increasing inter urban competition*, [w:] W. Ostendorf, P. Korcelli, R. Sinclair (red.), *Urban Development and Urban Life in International Perspective*, Geographia Polonica, 69, s. 45-54.

—, 1999, *Warszawa i aglomeracja warszawska: tendencje, perspektywy, zagrożenia rozwoju*, [w:] P. Korcelli (red.), *Aglomeracje miejskie w procesie transformacji: III*, Zeszyty IGiPZ PAN, 43, Warszawa, s. 5-18.

—, 2000, *Europejski system miast*, Przegląd Geograficzny, 72, 4, s. 355-372.

—, 2004, *Koncepcja policentryczności systemów miejskich w ujęciu Europejskiej Perspektywy Rozwoju Przestrzennego*, [w:] *Przestrzeń Europy, przestrzeń Unii Europejskiej*, Europa XXI, 11, IGiPZ PAN, Warszawa, s. 37-43.

—, 2007, *Podstawowe węzły układu osadniczego Polski na tle europejskiego układu osadniczego*, [w:] T. Markowski, A. Stasiak (red.), *Rola polskiej przestrzeni w integrującej się Europie*, Biuletyn KPZK PAN, 233, s. 87-113.

Korcelli P., Groth N.B., Nowosielska E., 2002, *National urban systems in the Baltic Sea Region: trends and challenges*, Geographia Polonica, 75, 2, s. 117-143.

Korcelli P., Krukowski J., 2000, Critical *remarks on the Polish system of spatial planning*, [w:] *Property development and land-use planning around the Baltic Sea*, Nordregio Working Paper, Stockholm, s. 73-77

Korcelli P., Potrykowska A., 1979, *Rozwój funkcji usługowych a hierarchia administracyjna miast w Polsce*, Przegląd Geograficzny, 60, 2, s. 209-233.

Korcelli-Olejniczak E., 2005, *Funkcje metropolitalne Berlina i Warszawy w latach 1990-2002. Współzależność pozycji w systemie miast Europy Środkowej*, Prace Geograficzne, 198, IGiPZ PAN, Warszawa.

Kostrubiec B., 2006, *Delokalizacja przedsiębiorstw – przejaw światowej samoregulacji*, [w:] Z. Zioło, T. Rachwał (red.), *Międzynarodowe uwarunkowania rozwoju przemysłu*, Prace Komisji Geografii Przemysłu PTG, Warszawa-Kraków, s. 37-46.

Kostrubiec B., Łoboda J., 1997, *Przemiany społeczno-gospodarcze i przestrzenne w Europie Środkowo-Wschodniej w latach dziewięćdziesiątych*, Acta Universitatis Wratislaviensis, 1909, Studia Geograficzne, 67, Wrocław.

Koter M., 1994, *Materialne podstawy funkcjonowania gmin w województwie piotrkowskim w końcu lat osiemdziesiątych*, [w:] M. Koter, A. Suliborski (red.), *Kształtowanie się struktury funkcjonalno-przestrzennej oraz więzi regionalnych województwa piotrkowskiego*, Acta Universitatis Lodziensis. Folia Geographica, 18, s. 77-102.

http://rcin.org.pl

Kottaridi C., 2005, *The 'core-periphery' pattern of FDI-led growth and production structure in the EU*, Applied Economics, 37, 1, s. 99-113.

Kowalski M., 2000, *Geografia wyborcza Polski. Przestrzenne zróżnicowanie zachowań wyborczych Polaków w latach 1989-1998*, Geopolitical Studies, 7, IGiPZ PAN, Warszawa

Koźmiński A. K., Piotrowski W., 2004, *Zarządzanie. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa (wyd. 5. zmienione).

Kozysa J., Miszczuk A., Żuk K., 1994, *Procesy prywatyzacji przedsiębiorstw przemysłowych Lubelszczyzny*, [w:] Z. Zioło (red.), *Funkcjonowanie przedsiębiorstw przemysłowych w zmieniających się warunkach gospodarowania*, Komisja Geografii Przemysłu PTG, Instytut Geografii WSP, Kraków, s. 86-95.

Królikowski L., 2002, *Globalizacja a rozwój Warszawy*, Akapit-DTP, Warszawa.

Krugman P. R., 1991, *Geography and Trade*, MIT Press, Cambridge.

—, 1998, *Whats new about the new economic geography*, Oxford Review of Economic Policy 14, 2, s. 7-17.

Krumme G., 1967, *Corporation and region: a contribution to the geography of enterprise*, Annals of the Associations of American Geographers, 57, 12, s. 793f.

—, 1969, *Towards a geography of enterprise*, Economic Geography, 45, 1, s. 30-40.

—, 1970, *The interregional corporation and the region: A case study of Siemens' growth characteristics and response patterns in Munich, West Germany*, Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie, 61, 6, s. 318-333.

Kuciński K. (red.), 1997, *Przestrzenne aspekty przedsiębiorczości*, Monografie i Opracowania, 34, Szkoła Główna Handlowa, Instytut Funkcjonowania Gospodarki Narodowej, Warszawa.

— (red.), 1998, *Współczesne uwarunkowania lokalizacji przemysłu w Polsce*, Monografie i Opracowania, 434, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.

—, 2002, *Geografia ekonomiczna. Zarys teoretyczny*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.

Kudłacz T., 1981, *Zastosowanie metody grawitacji i grafów do hierarchizacji jednostek przestrzennych*, Przegląd Geograficzny, 53, 1 s. 519-534.

Kukliński A., 1999, *Metropolia Warszawy wobec wyzwań globalizacji*, [w:] J. Kołodziejski (red.), *Transformacja polskiej przestrzeni w perspektywie integracji europejskiej*, Biuletyn KPZK PAN, 189, Warszawa, s. 251-267.

Kukliński A., Kołodziejski J., Markowski T., Dziemianowicz W. (red.), 2000, *Globalizacja polskich metropolii*, Europejski Instytut Rozwoju Regionalnego i Lokalnego UW, Oficyna Wydawnicza Rewasz, Warszawa.

Kujath H. J., 2005, *Restructuring of the metropolitan region of Berlin-Brandenburg: Economic trends and political answers*, Geographia Polonica, 78, 1, s. 117-136.

http://rcin.org.pl

Lambertini L., 2005, *Advertising in a dynamic spatial monopoly*, European Journal of Operational Research, 166, 2, s. 547-556.

Laulajainen R., 1995, *Corporate geography relaunched*, Geographical Review of Japan, 68B, 2, s. 185-197.

—, 1998a, *Financial geography. A banker's view*, Departments of Geography Series B No 93, Department of Human and Economic Geography, Gothenburg School of Economics and Commercial Law, Gothenburg (wydanie II poprawione: Routledge, London 2003).

—, 1998b, *What about managerial geography?* GeoJournal, 44, 1, s. 1-7.

—, 2003, *Financial geography. A banker's view*, Routledge, London.

Laulajainen R., Stafford H.A., 1995, *Corporate geography: business location principles and cases*, GeoJournal Library, 31, Kluwer Academic Press.

Latocha T., 2002, *Lokalizacja produkcji międzynarodowej a procesy integracji europejskiej*, Studia Europejskie, 3, s. 73-90.

Leyshon A., 1995, *Geographies of money and finance I*, Progress in Human Geography, 19, s. 531-543.

—, 1997, *Geographies of money and finance II*, Progress in Human Geography, 21, s. 381-392.

Lijewski T., 2000, *Problemy zagospodarowania przestrzennego polski w świetle przebudowy infrastruktury komunikacyjnej*, Dokumentacja Geograficzna, 18, Instytut Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania PAN, Warszawa.

—, 2003, *Koncentracja ośrodków aktywności gospodarczej w Polsce w świetle list 500 firm*, Przegląd Geograficzny, 75, 3, s. 433-447.

Lipton D., Sachs, J., 1990, *Creating a market economy in Eastern Europe: The case of Poland*, Brookings Papers on Economic Activity, 1, s. 75-133.

Lisowski A., 1999, *Geografia na przełomie wieków – jedność w różnorodności. Materiały z sesji jubileuszowej 18-20 czerwca 1998 r.*, Wydział Geografii i Studiów Regionalnych UW, Warszawa.

—, 2003, *Koncepcje przestrzeni w geografii człowieka*, Wydział Geografii i Studiów Regionalnych UW, Warszawa.

Liszewski S., 1992, *Funkcja administracyjna miast jako przedmiot badań geograficznych*, [w:] *Funkcja administracyjna miast*, Acta Universitatis Lodziensis. Folia Geographica, 17, Wydawnictwo UŁ, Łódź, s. 249-260.

Liszewski S., Maik W., 2005, *Rola i miejsce geografii osadnictwa i ludności w systemie nauk geograficznych*, Studia i Materiały Instytutu Geografii i Gospodarki Przestrzennej Wyższej Szkoły Gospodarki w Bydgoszczy, Bydgoszcz.

Liszewski S., Wolaniuk A., 1992, *Wpływ funkcji administracyjnej na powstanie i rozwój Łodzi*, Acta Universitas Lodziensis, Folia Geographica, 17, s. 121-136.

Lityński K., 2000, *Spin-off z Politechniki Warszawskiej*, Gazeta Innowacje, 7.

Lloyd P. E., Dicken P., 1977, *Location in space*, Harper & Row, London-New York.

http://rcin.org.pl

Luchter L., 2001, *Proces deregulacji elektroenergetyki w Polsce na tle przemian strukturalnych sektora w krajach Unii Europejskiej*, [w:] Z. Zioło (red.), *Problemy przemian struktur przemysłowych w procesie wdrażania reguł gospodarki rynkowej*, Prace Komisji Geografii Przemysłu PTG, 3, Warszawa-Kraków, s. 98-113.

Ludema R. D., 2002, *Increasing returns, multinationals and geography of preferential trade agreements*, Journal of International Economics, 56, 2, s. 329-358.

Łakoma A., 2007, *Czy cztery grupy zapewnią Polsce bezpieczeństwo dostaw*, Rzeczpospolita, 66, 19.03.2007, dodatek Ekonomia.

Łuczak A., 2006, *Wizerunek jako element strategii marketingowej miasta*, [w:] T. Markowski (red.), *Marketing terytorialny*, Studia, 116, Komitet Przestrzennego Zagospodarowania Kraju PAN, PWN, Warszawa, s. 166-184.

Maciejewski A., 2001, *Bez Onetu i gotówki*, Rzeczpospolita, 127 (1.06.2001), dział Ekonomia.

Mack R. S., Jacobson D. S., 1996, *Core periphery analysis of the European Union: A location quotient approach*, Journal of Regional Analysis and Policy, 26, 1, s. 3-21.

Maik W., 1976a, *Założenia i zastosowanie koncepcji zespołów osadniczych*, Przegląd Geograficzny, 78, 2, s. 235-251.

—, 1976b, *Analiza funkcjonalna sieci osadniczej podregionu kalisko-ostrowskiego*, Seria Geografia, 11, Wydawnictwo Naukowe UAM, Poznań.

—, 1977, *A graph theory approach to the hierarchical ordering of elements of the settlement systems*, Questiones Geographicae, 4, s. 95-108.

—, 1988, *Rozwój teorii regionalnych i krajowych układów osadnictwa*, Seria Geografia, 37, Wydawnictwo Naukowe UAM, Poznań.

—, 1992, *Podstawy geografii miast*, Wyd. UMK, Toruń.

— (red.), 1993, *Koncepcja lokalnych systemów osadniczych. Założenia i perspektywy badawcze*, [w:] W. Maik (red.), *Problematyka lokalnych systemów osadniczych*, Wydaw. UMK, Toruń, s. 19-28.

—, 1994, *Badania systemów osadniczych w Polsce w latach 1970-1993*, [w:] *Geografia osadnictwa i ludności w niepodległej Polsce. Lata 1918-1993. Tom II. Kierunki badań naukowych*, Polskie Towarzystwo Geograficzne, Komisja Geografii Osadnictwa i Ludności, Łódź, s. 219-230.

Maik W., Rembowska K., Suliborski A. (red.), 2005, *Podstawowe idee i koncepcje w geografii. Tom 1. Geografia jako nauka o przestrzeni, środowisku i krajobrazie*, Łódzkie Towarzystwo Naukowe, Łódź.

Maik W., Stachowski J., 1995, *Preteoretyczne modele pojęciowe w geografii społecznej i ich rola w budowie teorii i wyjaśnianiu zjawisk społeczno-przestrzennych*, [w:] S. Liszewski (red.), *Studia z geografii społecznej*, Acta Universitatis Lodziensis. Folia Geographica, 19, s. 5-20.

http://rcin.org.pl

Malczewski J., 1990, *Modelowanie wydatków na ochronę zdrowia w układzie przestrzennym*, Przegląd Geograficzny, 62, 1-2, s. 37-50.

Malecki E. J., 1979, *Locational trends in R&D by large US corporations*, 1965-77, Economic Geography, 55, 4, s. 309-323.

—, 2002, *Hard and soft networks for urban competitevness*, Urban Studies, 5-6, s. 929-945.

Malisz B., 1966, *Zarys teorii kształtowania układów osadniczych*, PWN, Warszawa.

—, 1991, *Dlaczego nas nie lubią?* [w:] R. Domański (red.), *Zmiany paradygmatu gospodarki przestrzennej*, Biuletyn KPZK PAN, 155, Warszawa, s. 13-29.

Manikowska B., Matykowski R., Stryjakiewicz T., 1985, *Tendencje lokalizacyjne i struktura przestrzenna przedsiębiorstw polonijno-zagranicznych w Polsce*, Czasopismo Geograficzne, 56, 3-4, s. 365-377.

Markowski T., 1999, *Zarządzanie rozwojem miast*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

—, 2000, *Łódzkie przedsiębiorstwa wobec procesu globalizacji*, [w:] A. Kukliński, J. Kołodziejski, T. Markowski, W. Dziemianowicz (red.), 2000, *Globalizacja polskich metropolii*, Europejski Instytut Rozwoju Regionalnego i Lokalnego UW, Oficyna Wydawnicza Rewasz, Warszawa, s. 240-264.

Marshall J. N., 1980, *Corporate organization of R&D and location of technological activities*, Regional Studies, 13, 6, 531-557.

Marszałek J., 1997, *Zdrajcy: heroizmu, zdrady i zbrodni tom pierwszy*, Biblioteka Polska, Polska Oficyna Wydawnicza, Warszawa.

Martin R. (red.), 1999, *Money and the space economy*, Wiley, London.

Matykowski R., Stryjakiewicz T., 1993, *Foreign enterprises in an 'economy in transtition'. The example of Poland*, [w:] E.W. Schamp, G.J.R. Linge, C.M. Rogerson (red.), *Finance, institutions and industrial change spatial perspectives*, Walther de Gruyter, Berlin.

Matykowski R., Szulc R., 1994, *Przekształcenia własnościowe przedsiębiorstw państwowych w województwie poznańskim*, [w:] Z. Zioło (red.), *Funkcjonowanie przedsiębiorstw przemysłowych w zmieniających się warunkach gospodarowania*, Komisja Geografii Przemysłu PTG, Instytut Geografii WSP, Kraków, s. 76-85.

Mazurkiewicz L., 1986, *Teoretyczne podstawy modeli przestrzennego oddziaływania*, Prace Habilitacyjne IGiPZ PAN, Warszawa.

McNee R., 1958, *Functional geography of the firm, with an illustrative case study from the petroleum industry*, Economic Geography, 34, 4, s. 321-37.

—, 1960, *Towards a more humanistic economic geography: the geography of enterprise*, Tijdschrift voor Economische en Sociale Geographie, 51, 8, s. 201-205.

—, 1963, *The spatial evolution of Sun Oil Company*, Annals of the Association of American Geographers, 53, s. 609-618.

http://rcin.org.pl

—, 1974, *A system approach to understanding the geographic behaviour of organisations, especially large corporations*, [w:] F.E.I. Hamilton (red.), *Spatial Perspectives on Industrial Organization and Decision-Making*, John Wiley, London, s. 47-76.

Micek G., 2006, *Problematyka funkcjonowania firm informatycznych w ujęciu przestrzennym*, [w:] Z. Zioło, T. Rachwał (red.), *Międzynarodowe uwarunkowania rozwoju przemysłu*, Prace Komisji Geografii Przemysłu PTG, 8, Warszawa-Kraków, s. 139-151.

Michalski W., 1991, *Hierarchia osadnicza, granice stref wpływów i odległości (próba modelu)*, Czasopismo Geograficzne, 62, 1-2, s. 41-55.

Mikus W., 1979, *Industrielle Verbundsysteme. Studien zur raumlichem Organisation der Industrie am Beispiel von Mehrwerksunternehmen in Sudwestdeutschland, der Schweiz und Oberitalien*, Heidelberger Geographische Arbeiten, 57.

Misztal S., 1994, *Wpływ wielkości zakładów i przedsiębiorstw przemysłowych na ich funkcjonowanie w okresie przejściowym do gospodarki rynkowej*, [w:] Z. Zioło (red.), *Funkcjonowanie przedsiębiorstw przemysłowych w zmieniających się warunkach gospodarowania*, Komisja Geografii Przemysłu PTG, Instytut Geografii WSP, Kraków, s. 164-171.

—, 1998, *Przekształcenia struktury przemysłu Warszawy*, Atlas Warszawy, 6, IGiPZ PAN, Warszawa.

—, 2003, *Transformacja własnościowa działalności przemysłowej w Polsce według województw*, [w:] Z. Zioło, Z. Makieła (red.), *Kształtowanie się struktur przemysłowych*, Prace Komisji Geografii Przemysłu PTG, 5, Warszawa-Kraków, s. 9-30.

Misztal S., Zioło Z. (red.), 1998, *Dorobek polskiej geografii przemysłu w badaniach ośrodków akademickich*, Komisja Geografii Przemysłu PTG, Instytut Geografii Wyższej Szkoły Pedagogicznej im. KEN, Warszawa-Kraków.

Mizruchi M. S., 1982, *The American corporate network, 1904-1974*, Sage Publications, Beverly Hills.

Muralidhar A. S., 1999, *Valuing the real and financial flexibility of a multinational enterprise (with implications for investment location and capacity choice decisions)*, [w:] L. Trigeorgis (red.), *Real Options and Business Strategy. Risk Books*, London, s. 321-356.

Mync A., Jałowiecki B. (red.), 1994, *Przedsiębiorczość i prywatyzacja*, Biuletyn Komitet Przestrzennego Zagospodarowania Kraju PAN, 168, Warszawa.

Najgrakowski M., 1963, *Rejonizacja przemysłu rozproszonego na przykładzie przemysłu ceramiki budowlanej w Polsce*, Przegląd Geograficzny, 35, 1, s. 31-50.

Nalepka A., 1999, *Restrukturyzacja przedsiębiorstwa. Zarys problematyki*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

http://rcin.org.pl

Nowosielska E., 1992, *Teoria Christallera – prawda i mity (w sprawie nieporozumień pojęciowych)*, Dokumentacja Geograficzna, 3, IGiPZ PAN, Warszawa.

—, 2000, *Sektor usług w aglomeracji warszawskiej 1992-1997: przemiany strukturalne i tendencje rozwoju*, Dokumentacja Geograficzna, 17, IGiPZ PAN, Warszawa.

—, 2001, *Wielkie firmy usługowe w układzie nowych województw*, [w:] T. Czyż (red.), *Zróżnicowanie społeczno-gospodarcze w nowym układzie terytorialnym Polski*, Biuletyn KPZK PAN, 197, s. 103-129.

O'Brien R., 1992, *Global Financial Integration: the End of Geography*, Royal Affairs, 68, 3, Royal Institute of International Affairs, London, 531 s. (wyd. także przez Pinter, London, 1991).

ó hUallacháin B., 1994, *Foreign banking in the American urban system of financial organization*, Economic Geography, 70, 3, s. 206-228.

Olejniczak K., 2003, *Apetyt na grona? Koncepcja gron oraz koncepcje bliskoznaczne w teorii i praktyce rozwoju regionalnego*, Studia Regionalne i Lokalne, 2 (12), s. 55-76.

Olesiński Z., 2000, *Proces prywatyzacji w Polsce*, Książka i Wiedza, Warszawa.

Owczarek J., 1983, *Podział terytorialny oddziaływania poszczególnych jednostek obrotu*, Gospodarka Materialna, 6.

Pakulska T., 2001, *Główne ogniwa polskiej przestrzeni przemysłowej a atrakcyjność regionów*, [w:] I. Fierla (red.), *Regionalne uwarunkowania lokalizacji przedsiębiorstw w Polsce*, Monografie i Opracowania, 480, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa, s. 21-52.

Pałka E. (red.), 2004, *Pozarolnicza działalność gospodarcza na obszarach wiejskich*, Studia Obszarów Wiejskich, 6, Zespół Badań Obszarów Wiejskich IGiPZ PAN, Komisja Obszarów Wiejskich PTG, Warszawa.

Park J.H., 1997, *The international urban system between Korea and Japan in terms of transactions of Korean banks with Japan*, Geographical Review of Japan, Series A, 70, A10, s. 661-675.

Parysek J.J., 1982, *Modele klasyfikacji w geografii*, Wydawnictwo Naukowe UAM, Poznań.

—, 1991, *Zróżnicowanie przestrzeni kulturowej Polski*, Przegląd Geograficzny, 63, 1-2, s. 3-28.

—, 1994, *Zachowania przestrzenne przedsiębiorstw przemysłowych w nowych warunkach społeczno-ustrojowych (na przykładzie Swarzędzkich Fabryk Mebli SA)*, [w:] Z. Zioło (red.), *Funkcjonowanie przedsiębiorstw przemysłowych w zmieniających się warunkach gospodarowania*, Materiały i Sprawozdania Wyższej Szkoły Pedagogicznej w Krakowie, 28, Komisja Geografii Przemysłu PTG; Centralny Ośrodek Metodyczny Studiów Nauczycielskich, Warszawa-Kraków, s. 22-30.

http://rcin.org.pl

—, 1995, *Duże miasta Europy i ich rola w procesie urbanizacji, rozwoju społeczno-gospodarczego i europejskiej integracji u schyłku XX wieku*, Przegląd Geograficzny, 67, 3-4, s. 225-246.

Parysek J.J., Wojtasiewicz L., 1979, *Metody analizy regionalnej i metody planowania regionalnego*, Studia, 59, Komitet Przestrzennego Zagospodarowania Kraju PAN, PWN, Warszawa.

Paszkowski M., 1999, *Zastosowania metod ilościowych w polskiej geografii społeczno-ekonomicznej w latach 1984-1997*, [w:] B. Domański, W. Widacki (red.), *Geografia polska u progu trzeciego tysiąclecia. Geografia w Uniwersytecie Jagiellońskim 1849-1999*, 4, Instytut Geografii UJ, Kraków, s. 255-273.

Pączka S., 1994, *Badania dotyczące funkcjonowania przedsiębiorstw przemysłowych w zmieniających się warunkach gospodarowania w Polsce*, [w:] Z. Zioło (red.), *Funkcjonowanie przedsiębiorstw przemysłowych w zmieniających się warunkach gospodarowania*, Komisja Geografii Przemysłu PTG, Instytut Geografii WSP, Kraków, s. 172-187.

Piore M.J., 2002, *Thirty years later: internal labor markets, flexibility and the new economy*, Journal of Management and Governance, 6, 4, s. 271-279.

Podsiadlik C., 2003, *Wrogie przejęcie spółki*, LexisNexis, Warszawa.

Pokorska B., Maleszyk E., 2002, *Koncentracja i integracja w handlu wewnętrznym*, PWE, Warszawa.

Polenske K.R., 1988, *Growth pole theory and strategy reconsidered: domination, linkages, and distribution*, Regional Economic Development, s. 91-111.

Polska 2005. Raport o rozwoju przemysłu, 2005, Ministerstwo Gospodarki, Departament Analiz i Prognoz, Warszawa.

Porteous, D.J., 1995, *The geography of finance: spatial dimensions of intermediary behaviour*, Aldershot, Avebury.

Porter M.E., 2001, *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa.

Potrykowska A., 1983, *Współzależności między dojazdami do pracy a strukturą społeczną i demograficzną regionu miejskiego Warszawy w latach 1950-1973*, Dokumentacja Geograficzna, 2, IGiPZ PAN, Warszawa.

Potter R., 2001, *Geography and development: 'Core and periphery'?*, Area, 33, 4, s. 422-439.

Poznański K., 2000, *Wielki przekręt: klęska polskich reform*, Towarzystwo Wydawnicze i Literackie, Warszawa.

—, 2001, *Obłęd reform: wyprzedaż Polski*, Ludowa Spółdzielnia Wydawnicza, Warszawa.

Poznański K.Z. (red.), 1993, *Stabilization and privatization in Poland: An economic evaluation of the shock therapy program*, International Studies in Economics and Econometrics, 29, Kluwer Academic Publishing, Boston.

http://rcin.org.pl

Pred A.R., 1967, *Behavior and location: foundations for a geographic and dynamic location theory. Part I,* Studies in Geography. Ser. B. Human Geography, 27, The Royal University of Lund, Department of Geography, Lund.

—, 1969, *Behavior and location: foundations for a geographic and dynamic location theory. Part II,* Studies in Geography. Ser. B. Human Geography, 28, The Royal University of Lund, Department of Geography, Lund.

—, 1974, *Major job-providing organizations and systems in cities*, Commission on College Geography, Resource Paper no. 27, Association of American Geographers, Washington D.C.

—, 1977, *City-systems in advanced economies. Past growth, present processes and future development options*, Hutchinson University Library, London.

Quark A.A., 2007, *From global cities to the lands' end: The relocation of corporate headquarters and the new company towns of rural america,* Qualitative Sociology, 30, 1, s. 21-40.

Rachwał T., 2000a, *Wpływ inwestycji zagranicznych na zmiany w funkcjonowaniu Huty Szkła Jarosław S. A. w procesie transformacji gospodarczej*, Rocznik Naukowo-Dydaktyczny AP w Krakowie, 209, seria Prace Geograficzne, 18, s. 63-72.

—, 2000b, *Zmiany funkcjonowania Zakładów Przemysłu Cukierniczego „San" S.A. w Jarosławiu pod wpływem inwestycji zagranicznych*, [w:] Z. Zioło (red.), *Działalność człowieka i jego środowisko*, Wydawnictwo Naukowe AP w Krakowie, s. 323-336.

—, 2001, *Funkcjonowanie Krakowskich Zakładów Elektronicznych „TELPOD" w świetle przemian w polskim przemyśle elektronicznym*, [w:] Z. Zioło (red.), *Problemy przemian struktur przemysłowych w procesie wdrażania reguł gospodarki rynkowej*, Prace Komisji Geografii Przemysłu PTG, 3, Warszawa-Kraków-Rzeszów, s. 167-180.

Rakowski W., 1996, *Potencjał banków w układzie przestrzennym*, [w:] I. Fierla (red.), *Zmiany uwarunkowań lokalizacji przemysłu w Polsce. Część II*, Monografie i Opracowania, 408, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa, s. 90-100.

Raport o przekształceniach własnościowych w 2004 roku, 2005, Ministerstwo Skarbu Państwa, Warszawa, 345 s., maszynopis.

Rees J., 1978, *Manufacturing headquarters in a postindustrial context*, Economic Geography, 54, 4, s. 337-354.

Rimmer P.J., 1986, *Japan's world cities: Tokyo, Osaka, Nagoya or Tokkaido megalopolis?*, Development and Change, 17, 1, s. 121-157.

Rochnowski R., 1994, *Przekształcenia i funkcjonowanie Spółki Toruń-Pacific Company Ltd.*, [w:] Z. Zioło (red.), *Funkcjonowanie przedsiębiorstw przemysłowych w zmieniających się warunkach gospodarowania*, Materiały i Sprawozdania Wyższej Szkoły Pedagogicznej w Krakowie, 28, Komisja Geografii Przemysłu PTG; Centralny Ośrodek Metodyczny Studiów Nauczycielskich, Warszawa-Kraków, s. 67-75.

http://rcin.org.pl

Rodrigue C.M., Oliver V.L., 1994, *Hub and spoke: deregulation, spatial restructuring, and applied economic geography in banking*, Yearbook Association of Pacific Coast Geographers, 56, s. 89-118.

Rogacki H. (red.), 2001, *Koncepcje teoretyczne i metody badań geografii społeczno-ekonomicznej i gospodarki przestrzennej*, Bogucki Wyd. Naukowe, Poznań.

— (red.), 2002, *Możliwości i ograniczenia metod badawczych w geografii społeczno-ekonomicznej i gospodarce przestrzennej*, Bogucki Wyd. Naukowe, Poznań.

—, 2004, *Zmiany zróżnicowania regionalnego dużych przedsiębiorstw przemysłowych w Polsce*, [w:] J. Parysek (red.), *Rozwój regionalny i lokalny w Polsce w latach 1989-2002*, Bogucki Wydawnictwo Naukowe, Poznań, s. 63-74.

—, 2006, *Large industrial enterprises in Poland: changes in the regional pattern*, Questiones Geographicae, 25, s. 53-59.

Rożek P., 2001, *Vivendi porozumiał się z mniejszościowymi akcjonariuszem Elektrimu*, portal internetowy money.pl, ostatni dostęp 2 maja 2007 r.

Rybicki Z., Sobczak K., 1977, *Zagadnienia terytorialnej organizacji Polski*, Studia, 60, Komitet Przestrzennego Zagospodarowania Kraju PAN, PWN, Warszawa.

Rykiel Z., 1983, *Powiązania wewnętrzne aglomeracji warszawskiej na przykładzie migracji między miastami*, Przegląd Geograficzny, 55, 2, s. 317-339.

—, 1984, *A multi-facetal concept of urban hierarchy: With special reference to the Polish urban system*, Geographia Polonica, 50, s. 15-24.

—, 1985, *Zagadnienia regionalnych systemów osadniczych*, Studia, 88, Komitet Przestrzennego Zagospodarowania Kraju PAN, Warszawa.

—, 1995a, *Polish core and periphery under economic transformation*, [w:] P. Korcelli (red.), *Urban systems and regional change*, Geographia Polonica, 66, s. 111-124.

—, 1995b, *Rdzeń i peryferie we współczesnej Polsce*, [w:] J. Kaczmarek (red.), *Centra i peryferie dużych miast. Transformacja i przyszłość. Pojęcia i metody badawcze*, VIII Konwersatorium Wiedzy o Mieście, Katedra Geografii Miast i Turyzmu Uniwersytetu Łódzkiego; Komisja Geografii Osadnictwa i Ludności PTG, s. 21-29.

—, 1997, *Relacje centrum-peryferie w Polsce w warunkach transformacji ustrojowej*, [w:] A. Kukliński (red.), *Problematyka przestrzeni europejskiej*, Europejski Instytut Rozwoju Regionalnego i Lokalnego, Oficyna Wydawnicza Rewasz, Warszawa, s. 230-251.

Rykiel Z., Żurkowa A., 1981, *Migracje między miastami: systemy krajowe i regionalne*, [w:] K. Dziewoński, P. Korcelli (red.), *Studia nad migracjami i przemianami systemu osadniczego w Polsce*, Prace Geograficzne, 140, Instytut Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania PAN, Warszawa, s. 138-188.

Sachs J., 1993, *Poland's jump to the market economy*, MIT Press, Cambridge.

http://rcin.org.pl

Sapijaszka Z., 1996, *Restrukturyzacja przedsiębiorstwa. Szanse i ograniczenia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Sassen S., 1991, *The Global City: New York, London, Tokyo*, Princeton University Press, New Jersey.

Scott A. J., 1988, *New industrial spaces: Flexible production and regional economic development in the USA and Western Europe*, Pion, London.

Scott W. R., 2006, *Ad astra per aspera: A journey from the periphery*, Organization Studies, 27, 6, s. 877-897.

Selby J. A., 1987, *On the operationalization of Pred's behavioural matrix*, Geografiska Annaler. Series B. Human Geography, 69, 1 s. 81-90.

Semple R.K., 1973, *Recent trends in the spatial concentrations of corporate headquarters, 1955-1974*, Economic Geography, 49, s. 309-318.

Semple R.K., Green M.B., Matrz D.J., 1985, *Perspectives on corporate headquarters relocation in the United States*, Urban Geography, 6, 4, s. 370-391.

Semple R.K., Phipps A.G., 1981, *The spatial evolution of corporate headquarters within an urban systems*, Canadian Geographer, 26, 4, s. 258-279.

Sheppard E., Maier G., Tödtling F., 1990, *The Geography of organizational control: Austria 1973-1981*, Economic Geography, 66, 1, s. 1-21.

Sia S.K., Siong B.N., 1996, *The impacts of business process re-engineering on organizational controls*, International Journal of Project Management, 14, 6, s. 341-348.

Sieńko B., Zioło Z., 1994, *Zmiany powiązań polskiego przemysłu siarkowego w zmieniających się warunkach politycznych i gospodarczych*, [w:] Z. Zioło (red.), *Funkcjonowanie przedsiębiorstw przemysłowych w zmieniających się warunkach gospodarowania*, Komisja Geografii Przemysłu PTG, Instytut Geografii WSP, Kraków, s. 113-124.

Skalmowski W., 1988, *Rozprzestrzenianie się przedsiębiorstw zagranicznych w Polsce w latach 1977-1986*, [w:] B. Jałowiecki (red.), *Percepcja, scenariusze i przedsiębiorczość.* Studia z Gospodarki Przestrzennej, Wydawnictwo UW, Warszawa.

Smętkowski M., 2000, *Przedsiębiorstwo zagraniczne w otoczeniu lokalnym*, Studia Regionalne i Lokalne, 4 (4), s. 87-103.

—, 2001, *Nowe relacje między metropolią i regionem w gospodarce informacyjnej*, Studia Regionalne i Lokalne, 4 (7), s. 83-101.

Smidt, de, M., Weaver E. (red.), 1990, *The corporate firm in a changing world economy: Case studies in the geography of enterprise*, Routledge, London.

Smith D.A., Timberlake M., 2002, *Hierarchies of dominance among world cities: a network approach*, [w:] S. Sassen (red.), *Global networks, linked cities*, Routledge, London, s. 117-41.

http://rcin.org.pl

Sobolewski H. (red.), 2003, *Restrukturyzacja, prywatyzacja i wycena przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.

Sokołowski D., 1999, *Funkcje centralne w zbiorze małych miast i większych osiedli wiejskich w Polsce*, Przegląd Geograficzny, 71, 3, s. 295-316.

—, 2006, *Funkcje centralne i hierarchia funkcjonalna miast w Polsce*, Wydawnictwo UMK, Toruń.

Stafford H.A., 1960, *Factors in the location of the paperboard container industry*, Economic Geography, 36, 3, s. 260-266.

—, 1972, *The geography of the manufacturers*, Progress in Geography, 4, s. 181-215.

—, 1974, *The anatomy of the location decision: content analysis of case studies*, [w:] F.E.I. Hamilton (red.), *Spatial perspectives on industrial organization and decision-making*, John Wiley, London, s. 169-187.

—, 2003, *Industrial geography in the United States, the past half century*, The Industrial Geographer, 1, 1, s. 3-15.

Staniek Z., 2001, *Teoretyczne aspekty polskiej prywatyzacji w okresie transformacji*, Monografie i Opracowania, 488, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.

Staniszkis J., 1997, *Bezdroża prywatyzacji: fakty i opinie*, Książka Polska, Warszawa.

—, 2003, *Władza globalizacji*, Scholar, Warszawa.

—, 2005, *Postkomunizm*, Słowo, Obraz, Terytoria, Warszawa.

Strickland D., Aiken M., 1984, *Corporate influence and the German urban system: Headquarters location of Germany industrial corporations, 1950-1982*, Economic Geography, 60, 1, s. 38-54.

Stryjakiewicz T., 1999, *Adaptacja przestrzenna przemysłu w Polsce w warunkach transformacji*, Wydawnictwo Naukowe UAM, Poznań.

—, 2001, *Koncepcja usieciowienia (networking) w badaniach przestrzenno-ekonomicznych*, [w:] H. Rogacki (red.), *Koncepcje teoretyczne i metody badań geografii społeczno-ekonomicznej i gospodarki przestrzennej*, Bogucki Wydawnictwo Naukowe, Poznań, s. 38-45.

—, 2004a, *Sieci gospodarcze w Polsce w warunkach transformacji systemowej*, [w:] J.J. Parysek (red.), *Rozwój regionalny i lokalny w Polsce w latach 1989-2002*, Bogucki Wydawnictwo Naukowe, Poznań, s. 25-44.

— (red.), 2004b, *Wpływ inwestorów zagranicznych na rozwój regionalny i lokalny na przykładzie GlaxoSmithKline Pharmaceuticals S.A. w Poznaniu*, Bogucki Wydawnictwo Naukowe, Poznań.

—, 2005, *Sieciowa organizacja gospodarki a rozwój regionalny*, [w:] T. Czyż, H. Rogacki (red.), *Współczesne problemy i koncepcje teoretyczne badań przestrzenno-ekonomicznych*, Biuletyn KPZK PAN, 219, Warszawa, s. 38-56.

Stryjakiewicz T., Potrzebowski G., 1995, *The newly emerging banking system in Poland and its spatial organisation*, Geographische Zeitschrift, 2, 87-99.

http://rcin.org.pl

Stryjakiewicz T., Wajda J., 2003, *Organizacja przestrzenna grup kapitałowych jako problem badawczy geografii ekonomicznej*, [w:] Z. Zioło, Z. Makieła (red.), *Przemysł w procesie globalizacji*, Prace Komisji Geografii Przemysłu PTG, Warszawa-Kraków, s. 27-47.

Suliborski A., 2001, *Funkcje i struktura funkcjonalna miast. Studia empiryczno-teoretyczne. Komentarz do zbioru monotematycznych publikacji stanowiących rozprawę habilitacyjną*, Wydawnictwo UŁ, Łódź.

Surdykowska S. T., 1996, *Prywatyzacja*, Fundacja Edukacyjna Przedsiębiorczości, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Suszyński C., 1999, *Restrukturyzacja przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa.

Swianiewicz P., 2004, *Finanse lokalne: teoria i praktyka*, Municipium, Warszawa.

—, 2006, *Czy środki z Unii Europejskiej dla samorządów zwiększają rozpiętości międzyregionalne*, Samorząd Terytorialny, 12, s. 15-35.

Swianiewicz P., Dziemianowicz W., 1998, *Atrakcyjność inwestycyjna miast*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Warszawa.

Szpringer W. (red.), 1999, *Przekształcenia systemowe w okresie transformacji*, Materiały i Prace Instytutu Funkcjonowania Gospodarki Narodowej, 78, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.

Szydło M., 2005, *Kontrola operacji koncentracyjnych w prawie wspólnotowym. Wybrane zagadnienia prawne*, Studia Europejskie, 4, s. 75-100.

Śleszyński P., 2002a, *Struktura i rozmieszczenie ośrodków zarządzania w polskiej gospodarce w 2000 r.*, Przegląd Geograficzny, 65, 2, s. 199-228.

—, 2002b, *Koncentracja władzy gospodarczej w Krakowie i województwie małopolskim na tle kraju*, [w:] Z. Górka, A. Jelonek (red.), *Geograficzne uwarunkowania rozwoju Małopolski*, Oddział Krakowski PTG, Koło PTG w Nowym Sączu, Instytut Geografii i Gospodarki Przestrzennej UJ, Instytut Geografii AP w Krakowie, Kraków, s. 449-461.

—, 2002c, *Struktura i koncentracja przestrzenna siedzib ważniejszych przedsiębiorstw w Warszawie w 1999 r.*, [w:] Z. Zioło (red.), *Problemy transformacji struktur przemysłowych*, Prace Komisji Geografii Przemysłu PTG, 4, Warszawa-Kraków-Rzeszów, s. 89-114.

—, 2002d, *Delimitacja centrum Warszawy – problemy badawcze*, [w:] G. Węcławowicz (red.), *Badania społeczno-ekonomiczne w aglomeracji warszawskiej*, Prace Geograficzne, 184, IGiPZ PAN, Warszawa, s. 65-101.

—, 2003, *Funkcje metropolitalne Warszawy – zarys problematyki*, [w:] I. Jażdżewska (red.), *Funkcje metropolitalne i ich rola w organizacji przestrzeni. XVI Konwersatorium Wiedzy o Mieście*, Katedra Geografii Miast i Turyzmu UŁ, Komisja Geografii Osadnictwa i Ludności PTG, Łódzkie Towarzystwo Naukowe, Łódź, s. 119-134.

—, 2004a, *Przestrzeń zarządzania gospodarczego Polski w świetle rozmieszczenia siedzib zarządów 1000 największych firm*, [w:] Z. Michalczyk (red.),

http://rcin.org.pl

Badania geograficzne w poznawaniu środowiska, Polskie Towarzystwo Geograficzne, Oddział w Lublinie, Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin, s. 619-625.

—, 2004b, *Kształtowanie się zachodniej części centrum Warszawy*, Prace Geograficzne, 196, Instytut Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania PAN, Warszawa.

—, 2005a, *Koncentracja działalności gospodarczej w strefie nadmorskiej Polski i jej znaczenie dla rozwoju społeczno-gospodarczego regionu*, [w:] M. Dutkowski (red.), *Zagospodarowanie przestrzenne i rozwój obszarów nadmorskich w Polsce*, Instytut Nauk o Morzu USz, Oddział Szczeciński PTG, Szczecin, s. 8-12.

—, 2005b, *Rozwój przedsiębiorstw sektora komunikacyjnego a wybrane zagadnienia sieci osadniczej i układu drogowego Polski*, Prace Komisji Geografii Komunikacji PTG, 11, Warszawa-Rzeszów, s. 65-79.

—, 2006a, *Przedsiębiorstwa w przestrzeni Warszawy*, Atlas Warszawy, 9, Instytut Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania PAN, Warszawa.

—, 2006b, *Socio-economic development*, [w:] M. Degórski (red.), *Natural and human environment of Poland. A geographical overview*, Institute of Geography and Spatial Organization of Polish Academy of Sciences, Polish Geographical Society, Warsaw, s. 109-124.

—, 2007a, *Szacowanie liczby i rozmieszczenia pracujących w dużym mieście na przykładzie Warszawy*, Przegląd Geograficzny, 80, 3-4, (w druku).

—, 2007b, *Zmiany liczby bezrobotnych w gminach w latach 2003-2005*, Wiadomości Statystyczne, 2, s. 55-67.

—, 2007c, *Ocena powiązań gospodarczych i kapitałowych miedzy miastami*, ekspertyza wykonana dla Ministerstwa Rozwoju Regionalnego w ramach Koncepcji Przestrzennego Zagospodarowania Kraju 2008-2033, Instytut Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania PAN, Warszawa, 59 s., maszynopis.

Świderek T., 2001, *Czas strategicznych decyzji*, Rzeczpospolita, 211 (10.09.2001), dział „Ekonomia".

Tamowicz P., Rot P., 2000, *Rozmiary przedsiębiorstw a konkurencyjność regionów*, Polska Regionów, 22, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk.

Taylor M.J., 1977, *Corporate space preferences: A New Zealand example*, Environment & Planning A, 9, 10, s. 1157-1167.

—, 1980, *Large corporation and concentrations of capital in Australia: A geographical analysis*, Economic Geography, 56, 4, s. 261-280.

Taylor M.J., Asheim B., 2001, *The concept of the firm in economic geography*, Economic Geography, 77, 4, s. 315-328.

Taylor M.J., Thrift N.J. (red.), 1981, *Spatial variations in Australian enterprise: The case of large firms headquartered in Melbourne and Sydney*, Environment and Planning A, 13, 2, s. 137-146.

http://rcin.org.pl

—, 1982, *The geography of multinationals: studies in the spatial development and economic consequences of multinational corporations*, St. Martin's Press, New York.

Taylor Z., 2000, *Przekształcenia sieci handlu detalicznego i gastronomii w okresie transformacji społeczno-gospodarczej*, Prace Geograficzne, 175, Instytut Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania PAN, Warszawa.

—, 2001, *Retail restructuring in the Polish transitional economy*, Tijdschrift voor Economische en Sociale Geographie, 92, 2, s. 185-201.

Taylor Z., Ciechański A., 2005, *Deregulacja w polskim transporcie kolejowym*, Przegląd Geograficzny, 77, 2, s. 139-169.

Thomas C.J., Bromley R.D.F., 2003, *Retail revitalization and small town centres: the contribution of shopping linkages*, Applied Geography, 23, 1, s. 47-71.

Thrift N. J., 1986, *The geography of international economic disorder*, [w:] R.J. Johnston, P. J. Taylor (red.), *A world in crisis?* Blackwell, New York (tłumaczenie polskie w Przeglądzie Zagranicznej Literatury Geograficznej, 1988, z. 4 pt. *Geografia międzynarodowego nieładu ekonomicznego*, s. 63-108).

Tkocz M., 1994, *Niektóre aspekty przekształceń własnościowych w przemyśle chemicznym (na przykładzie zakładów branży gazów technicznych)*, [w:] Z. Zioło (red.), *Funkcjonowanie przedsiębiorstw przemysłowych w zmieniających się warunkach gospodarowania*, Komisja Geografii Przemysłu PTG, Instytut Geografii WSP, Kraków, s. 96-104.

Tobolska A., 1994, *Funkcjonowanie „Amino" SA w zmieniających się warunkach ekonomicznych i społecznych*, [w:] Z. Zioło (red.), *Funkcjonowanie przedsiębiorstw przemysłowych w zmieniających się warunkach gospodarowania*, Materiały i Sprawozdania Wyższej Szkoły Pedagogicznej w Krakowie, 28, Komisja Geografii Przemysłu PTG; Centralny Ośrodek Metodyczny Studiów Nauczycielskich, Warszawa-Kraków, s. 158-163.

—, 2004a, *Procesy koncentracji gospodarczej przedsiębiorstw przemysłowych Poznania*, [w:] Z. Zioło, Z. Makieła (red.), *Przemiany struktur przemysłowych*, Prace Komisji Geografii Przemysłu PTG w Warszawie, Warszawa-Kraków, s. 31-42.

—, 2004b, *Zmiany własnościowe i organizacyjno-ekonomiczne w wybranych dużych przedsiębiorstwach przemysłowych Poznania w okresie transformacji*, Bogucki Wydawnictwo Naukowe, Poznań.

—, 2006a, *Przestrzenne aspekty nowej organizacji i funkcjonowania przedsiębiorstw przemysłowych*; Przegląd Geograficzny, 78, 4, s. 491-513.

—, 2006b, *Strategie globalne a nowe formy organizacji przedsiębiorstw transnarodowych*, [w:] Z. Zioło, T. Rachwał (red.), *Rola przedsiębiorczości w podnoszeniu konkurencyjności społeczeństwa i gospodarki*, Edukacja. Seria Przedsiębiorczość, 2, Wyd. Akademii Pedagogicznej w Krakowie, Wyd. Nowa Era, Warszawa-Kraków, s. 125-143.

Tobolska A., Matykowski R., 2006, *Działalność przemysłowa w warunkach wzrastającej internacjonalizacji i globalizacji na przykładzie wybranych*

http://rcin.org.pl

produktów, [w:] Z. Zioło, T. Rachwał (red.), *Międzynarodowe uwarunkowania rozwoju przemysłu*, Prace Komisji Geografii Przemysłu PTG, Warszawa-Kraków, s. 47-59.

Toffler A., 1975, *Szok przyszłości*, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa.

Tornqvist G., 1968, *Flows of information and the location of economic activities*, Geografiska Annaler, 50B, 2, s. 90-107.

Townroe P. M., 1969, *Locational choice and the individual firm*, Regional Studies, 3, s. 15-24.

Tschoegl A. E., 2000, *International banking centers, geography and foreign banks*, Financial Markets, Institutions & Instruments, 9, 1, s. 1-32.

Ulmann E. L., 1957, *American commodity flow: A geographical interpretation of rail and water traffic based on principles of spatial interchange*, University of Washington Press, Seattle, WA.

Venables A., 1996, *Equilibrium locations of vertically linked industries*, International Economic Review, 37, s. 341-359.

Wajda E., 2003, *Proces kształtowania się Motoroli jako firmy ponadnarodowej*, [w:] Z. Zioło, Z. Makieła (red.), *Kształtowanie się struktur przemysłowych*, Prace Komisji Geografii Przemysłu PTG, 5, Warszawa-Kraków, s. 85-114.

—, 2006, *Rozwój i struktura przestrzenna działalności firmy Nokia w latach 1997-2003*, [w:] Z. Zioło, T. Rachwał (red.), *Międzynarodowe uwarunkowania rozwoju przemysłu*, Prace Komisji Geografii Przemysłu PTG, 8, Warszawa-Kraków, s. 219-240.

Wajda E., Zalewska K., 2003, *Struktura przestrzenno-organizacyjna korporacji General-Motors*, [w:] Z. Zioło, Z. Makieła (red.), *Przemysł w procesie globalizacji*, Prace Komisji Geografii Przemysłu PTG, Warszawa-Kraków, s. 119-127.

Wajda E., Zoričič-Wołek M., 2003, *Proces kształtowania się korporacji IBM*, [w:] Z. Zioło, Z. Makieła (red.), *Przemysł w procesie globalizacji*, Prace Komisji Geografii Przemysłu PTG, Warszawa-Kraków, s. 109-117.

Walker R., 1989, *A requiem for corporate geography: New directions in industrial organization, the production of place and the uneven development*, Geografiska Annaler B, 71, 1, s. 43-68.

Warf B., 1989, *Telecommunications and the globalisation of financial services*, The Professional Geographer, 41, s. 257-271.

Weltrowska J., 2003, *Rozwój przestrzenny systemu bankowego w Polsce w latach 1989-2002*, Bogucki Wydawnictwo Naukowe, Poznań.

Wendt J., 2001, *Geografia władzy w Polsce*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.

Westaway J., 1974, *The spatial hierarchy of business organizations and its implications for the British urban systems*, Regional Studies, 8, 6, s. 145-155.

http://rcin.org.pl

Weterings A., Koster S., 2007, *Inheriting knowledge and sustaining relationships: What stimulates the innovative performance of small software firms in the Netherlands?* Research Policy, 36, 3, s. 320-335.

Węcławowicz G., 1992 *Centralne funkcje a rozwój aglomeracji warszawskiej*, Acta Universatis Lodziensis, Folia Geographica, 17, s. 67-77.

—, 1996, *Contemporary Poland. Space and Society*, Routledge, London.

—, 1998, *Varsovie, future métropole européenne?*, Le courrier des pays de l'Est, 430, Paris, s. 52-65.

—, 2004, *Where the grass is green in Poland: Regional and intra-urban inequalities*, [w:] R. Lee, D. M. Smith (red.), *Geographies and moralities international perspectives on development, justice and place*, Blackwell Publishing, Oxford, s. 62-77.

Węcławowicz G., Bański J., Degórski M., Komornicki T., Korcelli P., Śleszyński P., 2006, *Przestrzenne zagospodarowanie Polski na początku XXI wieku*, Monografie, 6, IGiPZ PAN, Warszawa.

Wheeler J. O., 1981, *Effects of geographical scale on location decision in manufacturing: the Atlanta example*, Economic Geography, 57, 2, s. 133-145.

—, 1986, *Corporate spatial links with financial institutions: The role of metropolitan hierarchy*, Annals of the Association of American Geographers, 76, 2, s. 262-274.

—, 1988, *Spatial ownership links of major corporations: The Dallas and Pittsburgh examples*, Economic Geography, 64, 1, s. 1-16.

Wheeler J.O., Brown C.L., 1985, *The metropolitan corporate hierarchy in the U.S. South, 1960-1980*, Economic Geography, 61, 1, s. 66-78.

Wheeler J.O., Park S.O., 1984, *External ownership and control: The impact of industrial organization on the regional economy*, Geoforum, 15, 2, s. 243-252.

Wieloński A., 2004, *Lokalizacja działalności gospodarczej. Teoretyczne podstawy*, Wydział Geografii i Studiów Regionalnych UW, Warszawa.

Wilk W., 2000, *Czynniki lokalizacji i rozmieszczenie wybranych usług w Warszawie*, Wydział Geografii i Studiów Regionalnych UW, Warszawa.

Wolaniuk A., 1997, *Funkcje metropolitalne Łodzi i ich rola w organizacji przestrzennej*, Szlakami Nauki, 25, Łódzkie Towarzystwo Naukowe, Łódź.

Wróbel A., 1960, *Województwo warszawskie. Studium ekonomicznej struktury regionalnej*, Prace Geograficzne, 24, Instytut Geografii PAN, PWN, Warszawa.

Wypychło W., 1994, *Funkcjonowanie Fabryki Samochodów Ciężarowych „STAR" w Starachowicach w nowych warunkach gospodarowania*, [w:] Z. Zioło (red.), *Funkcjonowanie przedsiębiorstw przemysłowych w zmieniających się warunkach gospodarowania*, Materiały i Sprawozdania Wyższej Szkoły Pedagogicznej w Krakowie, 28, Komisja Geografii Przemysłu PTG;

http://rcin.org.pl

Centralny Ośrodek Metodyczny Studiów Nauczycielskich, Warszawa-Kraków, s. 148-157.

Wyżnikiewicz B., 1997, *Regionalne zróżnicowanie siły ekonomicznej (na podstawie „Listy 500" największych przedsiębiorstw Gazety Bankowej)*, [w:] G. Gorzelak (red.), *Przemiany polskiej przestrzeni*, Studia Regionalne i Lokalne, 19 (52), Europejski Instytut Rozwoju Regionalnego i Lokalnego UW, Warszawa, s. 205-228.

Xu H., Shapley L.S., 2003, *On authority distributions in organizations: controls*, Games and Economic Behavior, 45, s. 153-170.

Yeung H. W. C., 1997, *Business network and transnational corporations: A study of Hong Kong firms in the ASEAN region*, Economic Geography, 73, 1, s. 1-25.

Yeung H. W. C., Liu W., Dicken P., 2006, *Transnational corporations and network effects of a local manufacturing cluster in mobile telecommunications equipment in China*, World Development, 34, 3, s. 520-540.

Young M.N., Ahlstrom D., Bruton G.D., Chan. S., 2001, *The resource dependence, service and control functions of boards of directors in Hong Kong and Taiwanese firms*, Asia Pacific Journal of Management, 18, 2, s. 223-244.

Zagożdżon A., 1987, *Modele regionalne i prawidłowości rozwoju regionalnych sieci osadniczych*, Acta Universitatis Wratislaviensis, 894, Prace Instytutu Geograficznego. Seria B. Geografia Społeczna i Ekonomiczna, Wrocław.

Zeller Ch., 2000, *Rescaling power relations between trade unions and corporate management in a globalising pharmaceutical industry: the case of the acquisition of Boehringer Manhaim by Hoffman – La Rouche*, Environment and Planning A, 32, 9, s. 1545-1567.

Zieleniewski J., 1969, *Organizacja i zarządzanie*, PWN, Warszawa (wyd. 7 – 1981).

Zioło Z. (red.), 1994a, *Funkcjonowanie przedsiębiorstw przemysłowych w zmieniających się warunkach gospodarowania*, Komisja Geografii Przemysłu PTG, Instytut Geografii WSP, Kraków.

— (red.) 1994b, *Zmiany otoczenia przedsiębiorstw przemysłowych w nowych warunkach gospodarowania*, [w:] Z. Zioło (red.), *Funkcjonowanie przedsiębiorstw przemysłowych w zmieniających się warunkach gospodarowania*, Komisja Geografii Przemysłu PTG, Instytut Geografii WSP, Kraków, s. 13-21

—, 2001, *Struktura branżowa i koncentracja przestrzenna wiodących światowych firm przemysłowych*, [w:] Z. Zioło (red.), *Problemy przemian struktur przemysłowych w procesie wdrażania reguł gospodarki rynkowej*, Prace Komisji Geografii Przemysłu PTG, 3, Warszawa-Kraków-Rzeszów, s. 29-42.

—, 2006, *Zróżnicowanie światowej przestrzeni przemysłowej w świetle koncentracji siedzib zarządów wiodących korporacji*, [w:] Z. Zioło, T. Rachwał (red.), *Międzynarodowe uwarunkowania rozwoju przemysłu*, Prace Komisji Geografii Przemysłu PTG, 8, Warszawa-Kraków, s. 9-26.

http://rcin.org.pl

Zhao S.X.B., Zhang L., Wang D.T., 2004, *Determining factors of the development of a national financial center: the case of China*, Geoforum, 35, 5, s. 577-592.

Zioło Z., Piróg S., 2001, *Koncentracja przestrzenna i struktura branżowa wiodących firm zachodnioeuropejskich*, [w:] *Czynniki i bariery regionalnej współpracy transgranicznej – bilans dokonań. 50 Zjazd Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, Oddział Rzeszowski PTG, UMCS Filia w Rzeszowie, Uniwersytet Rzeszowski, Rzeszów, s. 184-187.

Zioło Z., Rachwał T. (red.), 2006, *Rola przedsiębiorczości w podnoszeniu konkurencyjności społeczeństwa i gospodarki*, Edukacja. Seria Przedsiębiorczość, 2, Wyd. Akademii Pedagogicznej w Krakowie, Wyd. Nowa Era, Warszawa-Kraków.

Zipser T., Mlek M., 2005, *Modelowe próby interpretacji prawa Zipfa w systemie osadniczym*, KPZK PAN, Studia, 114, PWN, Warszawa.

Zorska A., 2007, *Korporacje transnarodowe*, PWE, Warszawa (wyd. II zmienione).

Zwierzyńska-Bubałło T. (red.), 1998, *Leksykon prywatyzacji*, wyd. 2 rozszerzone, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.

Zybertowicz A., 2005, *AntyRozwojowe Grupy Interesów: zarys analizy*, [w:] W. Wesołowski, J. Włodarek (red.), *Kręgi integracji i rodzaje tożsamości*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa, s. 299-324.

http://rcin.org.pl

ECONOMIC CONTROL FUNCTIONS IN POLAND'S SPACE

PRZEMYSŁAW ŚLESZYŃSKI

SUMMARY

1. INTRODUCTION

The current paper is a study dealing with socio-economic geography that has, however, some relevance also for other scientific fields, especially for economy and management sciences. This paper is a recapitulation of a few years' studies of the author on the spatial structure of economic control functions, as well as, generally speaking, on the geography of companies. This research has been carried out in the Institute of Geography and Spatial Organization, Polish Academy of Sciences.

The subject matter covers the research study on the spatial structure of the management headquarters location with regard to the large companies in the period of transformation (1989-2004). The analysis includes both the very method of locating headquarters with respect to the existing settlement system as well as their change in the course of time. The paper also makes an attempt to explain location factors, due to which the headquarters are established within the space in a definite way that may be characterized in terms of discovered and described regularities

The main aims of the paper can be defined as cognitive (which are thought to be the basic ones), methodological and practical (for utilitarian and implementation purposes). The cognitive aims are related primarily to: 1) broadening the knowledge about spatial structure of economic control functions in Poland, 2) identifying the links between decision-making centers, which constitutes also an elaboration and amplification of the already known structure of socio-economic links, as well as 3) creating models (patterns) of spatial structure of economic control functions, as well as classifying the management centers. Whereas methodological aim is defined as elaboration of economic studies on control functions and management centers viewed from a spatial aspect; in addition, it must be noted that at present there is almost a lack of analyses of this kind in Poland. In particular, it is concerned with the ways of measuring the examined phenomenon. Besides, there exists also the practical aim, which is to provide for planning, strategic and administrative centers the detailed information about processes going on within the space of management, especially with relation to the existing administrative-settlement network, as well as indicating the possible effect of that on the adopted regional and spatial policy.

As for the economic control functions, or else management functions, related with occurrence and influence of the top companies headquarters within the space, there is need for defining them more exhaustively. Therefore, among the paper's several aims, the one that consists in presenting conceptual outline for economic control

http://rcin.org.pl

functions may be mentioned. However, it is not an essential aim of that work, which, in case of its elaboration, can be treated as methodological one, but it is rather an attempt to present conceptual framework, helpful in description and explanation of spatial structure with regard to the economic management centers in Poland, as well as illustrating their influence and transformations in the course of time.

The following research hypothesis were formulated:

1) Spatial structure of economic control functions is shaped toward decentralized hierarchical model, which is a result of adjusting to the free market economy and polycentric settlement system
2) In the period of transformation, spatial structure of economic control functions is shaped toward decentralized hierarchical model (polar) based on Warsaw, which is a result of economic management inertia.
3) The Poland's economic links within the international system, primarily as a consequence of the investment capital inflow, show strong tendency to introduce or create the links of network character

The first two hypothesis are related with the situation existing within the national system, and the third one is concerned with the linkages within the broader international system. For this reason, while creating the possible scenarios of development, the first and the second hypothesis are equivalent and so to speak alternative (competing), while the third one is of complementary character.

During the research proceedings, three groups of issues were clarified: 1) identification of the management centers, spatial structures and the processes ongoing in the economic space; 2) discovering the causes that lead to creation of certain centers and spatial structures; 3) analysis of these processes helpful in providing generalization, and creation of centers classification as well as of spatial management models (schemas).

The paper consists of several parts related with the above mentioned schema. In the introductory part (chapter 1), the problem, aims/objectives and research hypothesis are formulated, as well as presenting the major methodological assumptions. In the second chapter, there is a review of the now being carried out studies in the field of geography of firms and the economic control functions. In addition, the starting point for empirical analysis is interpretation of the present concepts with a special focus on applying them to economic analysis of the control functions (chapter 3). Since the specificity of economic management consists in variety of locations and links, it was necessary to systemize them. For a start, the most general issues are approached (geographic space, region), and then the basic problems dealing with localizing and functional links, as well as with elements of organization theory and management. These issues form the basis for introduction and formulating the principle ideas, including the space management. In the concluding theoretical considerations, the general model (schema) of management space was made, which constitutes the conceptual framework for further research.

The main part of the work deals with empirical analysis. First, the internal and external factors affecting development of control functions are shown, especially such items as restructuring and privatization, as well as foreign capital inflow (chapter 4).

http://rcin.org.pl

This provides possibility for better explanation of processes related with changes in location of firms' headquarters, as well as concentration and deconcentration of the economic control function (chapter 5). The subsequent chapters center on a detailed analysis of headquarters location in one time cross-section (chapter 6), and, still in the same manner, look at the ownership links (chapter 7).

The carried out analysis led to creation of management models (schemas): partial (in the particular chapters) and more synthetic (chapter 8). The summary (chapter 9) contains the most important, synthetic and cognitive conclusions, of methodical and practical significance, as well as offering suggestions for further research.

The measurement and analysis were made with the use of such methods:

1) measures of the companies size and the particular economic management centers, illustrated by the basic data characterizing the size: number of firms, revenues from the overall activity, as well as a number of employed workers;
2) measures of the companies structure (quantitative-qualitative): the relative and absolute share of the particular ownership, quantitative and specific sectors, as well as depicting the relations between these components going on over time;
3) measures of spatial concentration and dispersion: the share of a given category with respect to particular elements and hierarchical levels of the administrative--settlement system, location index with respect to population potential;
4) measures and methods of statistical analysis concerning: a) structure of the set (mean, median, etc.), b) regularities concerned with co-occurrence and co-dependence (correlation, regression), c) concentration and dispersion (the percentage share, the Lorentz curve, the aforementioned location index, which is spatial and statistical measure), d) classifications and groupings making use of the similarity analysis (cluster analysis, for example, the Ward method);
5) cartographic methods (cartogram, cartodiagram).

As for the research study on location of economic control functions with regard to settlement network, a division with seven categories of centers was adopted: 1) capital (Warsaw metropolis); 2) other metropolitan (Gdańsk, Katowice, Kraków, Łódź, Poznań, Szczecin, Wrocław); 3) other voivodship (Białystok, Bydgoszcz, Kielce, Gorzów Wielkopolski, Lublin, Olsztyn, Opole, Rzeszów, Toruń, Zielona Góra); 4) other poviat centers with city status (these are, to a large extent, the largest voivodship centers from the former administrative division in years 1975-1998); 5) other poviat centers; 6) other urban centers; 7) rural areas (other towns and villages). The time span covers the period of socio-economic transformation, namely the years 1989-2004.

In the research study, unitary data from the Hoppenstedt Bonnier database were utilized as well as information obtained from the Top 500 List (daily paper: Rzeczpospolita, weekly magazines: Gazeta Bankowa, Polityka and Nowe Życie Gospodarcze). For comparative analysis, several socio-economic data sources were used coming both from the official sources (Central Statistical Office, for example, Regional Database) and also information collected in the databases owned by the Institute of Geography and Spatial Organization PAS (in particular data concerning settlement network, spatial organization, distribution of economic activity, etc.). Also, the Internet pages were

http://rcin.org.pl

utilized, such as the Internet pages belonging to central offices, business information websites, as well as the Internet pages administered by particular firms.

2. THE RESULTS OF RESEARCH STUDIES

2.1. THE REGULARITIES OF ECONOMIC LOCATION OF CONTROL FUNCTIONS WITH RESPECT TO THE SETTLEMENT SYSTEM

Empirical analysis have shown that the degree of dependence that exists between economic location of control functions and the particular hierarchical levels of the administrative-settlement system is highly significant. The research studies have revealed considerable and still growing spatial concentration of major headquarters of the top Poland's companies. It has been also revealed that the gathering of the majority of firms' headquarters in Warsaw, and next in the few largest metropolitan centers, was inherited after the previous political system.

The next essential cause for location is attractiveness of the selected administrative-settlement categories to foreign capital. These categories are primarily metropolitan areas as well as smaller poviat centers. As for the first category, the investments concerned capital privatization of the large firms from services sector (especially banking sector), and in case of the latter category – companies from production sector. Greenfield investments constitute just a certain part of these ventures, however, in Poland, that phenomenon has been present, to a larger extent, only since the late 1990's.

Viewed from functional and spatial aspect, the analysis allow for drawing conclusions as to the dependence between location of economic control functions and territorial administration. These two systems overlap with each other to a larger extent, but not everywhere, which is the fact that may both prove or negate the previous results.

As regards the economic structure of power, the largest metropolitan centers are the intermediary level between the capital of the country and the voivodship centers. However, this is not typical of all the types of activity. This regularity is immediately visible when all the firms are compared together through compiling even the most general list. Location indexes in comparison with the number of population for all the categories (number of firms, revenues from overall activity, employment) are the highest for Warsaw and are decreasing along with going down administrative-settlement hierarchy ladder. However, the values of this decrease are varied, depending on the hierarchical level. The proportionality is characterized both by revenues as well as by controlled employment. But only in case of number of firms there are extremely similar values of location indexes regarding voivodship and poviat cities. What is most significant, however, the location indexes for non-metroplitan voivodship centers are almost identical to poviat centers with city status. Thus, some voivodship centers are of minor importance with respect to economic management, whereas others, sometimes lesser ones (especially former voivodship centers) play more prominent role.

The above mentioned inconsistency between administrative levels and management hierarchy is so much typical for the categories distinguished on the basis of

http://rcin.org.pl

ownership and types of activity that this allows for putting forward thesis about lack of economic cohesion in case of control functions when the current administrative system is viewed, or, by way of simplification, when economy is compared with public administration.

Based on the analysis carried out, the following principles (laws) concerning location of economic control functions can be formulated:

1) The size principle. The greater firm, then there is more likelihood that its headquarters is located in one of the centers from the higher levels of administrative-settlement system.
2) The ownership principle. Because of its nature (similarity), the capital chooses the following location: public capital closer to the centers of administrative power, private one – in accordance with the market potential, whereas foreign capital – indirectly, most often depending on the size and type of activity (see: size and activity principles).
3) The activity principle. The more advanced sector of the economy, the greater likelihood the firms' headquarters are located in the centers from the higher levels of administrative-settlement system. In extreme cases, this leads to intense concentration within the main center and also to disturbances in the lower hierarchy levels.

The aforementioned regularities denote concentration of the services sector, in particular the specialized services, in the centers situated on the highest administrative-settlement levels. On the other hand, however, uncomplicated types of activities, especially related with production and the first industry sector, are dispersed throughout the lower levels. These conclusions refer directly to the theory of central places, as well as to later concepts of economic landscape developed by A. Lösch, however, these opinions are not identical with them. The basic difference is that the formulated principles concerning size, ownership and activity ignore spatial range of influence exerted by control functions. It can be, however, assumed that the companies with considerable revenues and employment exert influence over larger area, than the small firms. In addition, as for the services, there exists another general principle, which is mentioned by E. Nowosielska (2001). First, the larger a city, the more often it offers specialized higher services. Second, the larger a city, then generally, the more services it offers. The observed regularities result from the fact, that a large city has stronger demand and is able to provide for the specialized higher services.

Part of localizations related with the simple types of activity can be explained by classical location theories. It is concerned primarily with industrial production as well as with agricultural and mining sector. This is so because of the existence of natural resources, man power, etc., namely factors important for company location, and at the same time, for organizational reasons, in these very places are located the firms' headquarters. This system is partly disturbed by tendencies related with fusions of companies.

Location of the major headquarters belonging to foreign firms, usually transnational corporations, undoubtedly, is connected with investment attractiveness of given

http://rcin.org.pl

city or region (see also: Swianiewicz and Dziemianowicz, 1998, Domański and others, 2000, Domański, 2001, Cieślik, 2005). This fact has to do with, on one hand, with market potential, and, on the other hand, with the existence adequate supporting base that may offer services for the business (law offices, consulting engineering firms, banks, etc.) as well as communication and transport accessibility (airports, well developed communication network, etc.). Another key factor is capacity to find highly qualified specialist staff, including managerial one.

It is worth paying attention to similarities in the patterns of regularities occurrence. There are, here, numerous analogies, often typical for a great variety of activities. For example, retail activities are related with industry sector (number of firms). What is striking here is a strong similarity of location indexes. Firstly, this may result from the fact that the different activities are becoming less distinct. The major production firms are also engaged in retail business, with well developed distribution networks at their disposal. Secondly, another reason is activity complementariness within certain spatial units (kind of „economic micro region") related with the existence of elaborate chains combining production, retail and services activities, as well as more sophisticated spatial-organizational complexes, such as clusters and quasi-clusters.

The previously mentioned incredibly gross inconsistency between decision-making potential and distribution of production forces as well as population resources is indicative of system imbalance. The point is not at all about the sequence in structure between the particular administrative-settlement levels, which in case of each management structure has to be hierarchized. It all comes down to the distance between these levels measured by quantity of controlled monetary circulation. Super dominant position of Warsaw constitutes a heavy burden for other centers, which leads to balance disturbances in the developed polycentric settlement system. Debate touching these issues is greatly important also from a practical point of view, because it concerns the aims and effectiveness of regional policy.

2.2 REGULARITIES WITHIN THE CAPITAL LINKS

The conducted analysis of ownership links provided premises for creation of models related with spatial co-dependency of management centers. For a start, a thesis concerning economic dependence can be put forward, namely about the control over the Polish management centers on the part of the foreign centers. Thus, in the later stage, it seems natural to make use of the center-periphery model (core-periphery). The carried out analyses tend to prove the following regularities in the context of the center-periphery model:

1) within the international system:
   a) centers of economic management in the area of Poland are subordinate in the system: country – highly developed Western European countries and (complementary) the United States;
   b) major centers of foreign control are concentrated on a few small spatially areas related with more than a half well developed larges agglomerations, including the so-called global cities;

http://rcin.org.pl

c) there exists high selectiveness with respect to the choice of agglomeration controlling the Polish centers; generally, however, they reflect the structure of economic management that is present in the ownership countries. In Europe, these are mostly Amsterdam, Paris, London, and in the United States, New York.

d) In Poland, the capital center is the main place of contact and mediator for further links;

2) within the national system:

a) the capital center plays the pivotal role; it occupies dominant position over the rest of other area;

b) semi-peripheries are all the other metropolitan areas, mostly Tri-city (urban area consisting of: Gdańsk, Gdynia, Sopot), Poznań, Wrocław, Katowice, Kraków, and also some poviat cities, for example Płock, Lubin, Jastrzębie Zdrój;

c) other areas play the role of periphery and are completely dependent primarily on the capital, as well as on the foreign control centers, and to a lesser extent they are subordinate to other metropolitan areas. It ought to be stressed, however, that this regularity concerns only great companies that are the subject of the analysis. In case of the lower levels of administrative system, the more important role is played by lesser entities. When the least centers are considered, the small and medium firms are often the only business entities present there.

In addition, there is clearly visible „crack" in the systems of ownership links consisting in the fact that the administrative-settlement centers of the lower level are to a larger extent controlled by companies located abroad than located on the higher hierarchical levels domestically. This „break" in the existing economic hierarchy additionally confirms concept of subordination. Simultaneously, within international system the links have, to a larger degree, network character, while domestically are of polar nature (based on Warsaw). If we combined both observed systems, then we would have system of relationships that would in some way resemble hierarchy after all (quasi-hierarchic system, Fig. 57). Such nature of links results from the fact that economies of the highly developed countries are based largely on network system, and Poland is in the process of adjusting to that kind of structure. Nevertheless, considering spatial scale of these relationships and a true nature of dependencies in the model center-periphery, the presented model (Fig. 57) will exist as long as Poland remains peripheral area.

2.3. REGULARITIES CONCERNING DYNAMICS OF CHANGES

The basic cognitive aim of the work was being fulfilled through observation of changes in spatial concentration of economic control functions with reference to administrative-settlement system. The schema takes into account a changeable over time degree of the index (Fig. 58). Additional variable depicting general functional transformations in economy, is a degree of centralization, which is introduced in order to avoid necessity

http://rcin.org.pl

to refer to space. Thus we receive a diagram illustrating dependencies of centralization and spatial concentration. It has been revealed that they remain concurrent till the point when the inflow of foreign capital, understood as external control, becomes greatly significant.

The initial state is expressed by complete centralization of control function. Along with restructuring processes and privatization a degree of decision-making centralization is decreasing, and in addition, the curve assumes the shape of hyperbola. This indicates that initially there was the rapid pace of transformations, and over time it was losing its momentum along with decreasing quantity of resources that were freed from central control. A certain number of economic control functions, however, still remains strongly centralized, which concerns mostly the so-called strategic sectors.

Simultaneously, a decrease in a degree of spatial concentration is slower, which is in harmony with the principle that spatial structure, in particular settlement systems, most strongly tend to maintain inertia. Hence, the curve is initially a hyperbole which sharply goes downward, but its shape is essentially concurrent with the curve illustrating centralization index.

Opening of economy to the foreign capital inflow, related with liberalization of legislation, constitutes an extremely important moment. In Poland, it took place in 1996 (one of the key factors behind greater interest on the part of foreign firms in investing in Poland was providing opportunity for transferring all obtained revenues abroad to parent companies where they were located; before 1996 it was possible to transfer 15%). Shortly afterwards, foreign capital showed intensive interest in taking over larger and larger portions of property and in obtaining access to markets, firstly through investments in the existing firms (by purchasing the shares), and later on through *greenfield* investments. Thus decentralization was going on, but an index of spatial concentration as regards economic control functions was reacting ambiguously to that.

Transnational corporations were interested in localizing the headquarters of their daughter companies as well as other related with them organizational entities mainly on the highest levels of administrative-settlement hierarchy, which from effectiveness viewpoint could easily ensure possibility of capturing markets. Hence, there occurred the reverse trend of spatial deconcentration in case of some economic sectors which manifested by strengthening of the highest hierarchical levels. Obviously, this process went on with different intensity within the particular hierarchical levels and various types of activity. It was shown empirically that the deconcentration trend was more rapidly reversed in Warsaw, and only later on in other metropolitan areas. So far as several activities are concerned, it can be noted that the reverse trend seemed not to be the case, but rather acceleration of deconcentration took place. A clear decrease was observed in case of retail sector where spatial deconcentration slowed down at some moment.

From among the three models demonstrated in the current chapter, the described one is the least studied and, in addition, it raises several doubts related primarily with the timing of processes or the volume of spatial centralization and concentration. Therefore, it is not known exactly how the described processes, such as spatial concentration and deconcentration, will work further. On the basis of the carried out analysis,

http://rcin.org.pl

it may be judged that most probably there will occur some sort of saturation as to the number of headquarters as well as controlled capital in the Warsaw metropolis. There are no empirical-methodical bases for determining the exact level of that saturation, however, it is unquestionably related with location factors, which, in fact, were outside the scope of the present paper. It is possible and even plausible that another spatial deconcentration will occur, but certainly not with such a rapid pace and to such a level as it was during the initial period of transformation. It results from nature of network links that characterizes the Polish economy. Owing to benefits of scales, related both with demand and supply, these are concentrated mostly on the highest levels of hierarchy, and thus there is no reason for main hubs of management control to move down the hierarchic ladder.

2.4. COGNITIVE CONCLUSIONS

Generally, the carried out research studies weigh against the first hypothesis and in favour of the second and third, namely the centralized model of development as regards economic control functions with network character of links in the international system. A detailed analyses show, however, that the particular hypotheses are valid or not, to a varied degree, with reference to the different stages of transformation and types of activity.

As it was underlined, putting forward two hypotheses related with situation domestically, which are sort of scenarios for future development, is of alternative (competing) nature, however, their cognitive-explanatory scope, as for the some issues, is convergent. It results from the specificity of economic control function, which covers diverse aspects of activity. For a start, it must be noted that neither first nor the second of the constructed hypotheses (model decentralized versus centralized) have proved to be completely in accordance with the observed regularities and tendencies as to the situation and changes that take place in the spatial structure of control function. Nevertheless, the lack of complete agreement does not weigh against the two hypotheses, and, also, it does not indicate the necessity of searching for the new conceptual-theoretical solutions. It seems to be absolutely normal, and it would be rather recommended modifying and improving the assumptions presented in the initial stage.

Therefore, as it was stated previously, on the basis of the research studies, it must be said that the second developmental scenario proved to be definitely better in explaining the processes of shaping and transformation (evolution) that take place in the spatial structure of control function. It can be also called the scenario of consolidation and takeover. Empirically proved extremely high economic concentration of control function in the capital center is a consequence of spatial inertia regarding the economic behaviours, which consists in preserving a dominant role by the main decision-making center shaped in the previous command-distribution political system. Political function related with accessibility to the major power centers determined locaation of the new-established firms' management boards. Dominance of the capital center was strengthened after the collapse of communist system. The initial break-up of organizational structures, including network of links (predominantly hierarchic) allowed only for partial transfer of decision-making powers to the administrative-settlement centers lower

http://rcin.org.pl

in the hierarchy ladder than the capital. The element unfavourable for economic decentralization of control function appear to be benefits stemmed from agglomeration related with demand and existence as well as availability of specialized higher services, also spatially. But for inertia factor, these benefits would have been insufficient to preserve strongly monocentric structure, however, it would undoubtedly led to a lesser degree of management headquarters concentration as well as of control function centralization.

Concentration of economic management is invariably related with the basic differentiating assumption known in economic geography concerning the spatial accessibility. Z. Rykiel (1997) wrote about this: *„changeability and ambiguity of legislation, whose the only competent commentators are its authors, creates situation in which spatial proximity of central administration is a kind of spatial rent expressed in terms of entrepreneurs' time and money"* At the same time, the state's influence on economy is also of great significance. Thus there occur various feedback processes (kind of cumulative causality in theory of regional development by G. Myrdal), which hamper greater system decentralization. They result not only from political reasons, but also from typically economic ones concerned with demand and accessibility of the specialized higher services. These factors are responsible for lack of stronger decentralization in regards to control function as well as for insufficient spatial deconcentration of management centers at the initial stage of the system evolution. In economy, the system of spatial organization concerning control functions has remained thus immensely stable for some time, with even visible tendency to further concentration, despite collapse of command-distribution political system.

An element causing a large disturbance was the inflow of foreign capital. Takeover of the ownership control over the considerable part of the firms' revenues led to the situation when, admittedly, the position of Warsaw as the main decision-making center was preserved but its position towards other decision-making centers, localized abroad, was changed. The capital city of Warsaw was included into the network of international capital links – one of the most permanent, since based on the ownership law, which guarantees that, for example, companies' potential is fully at disposal of international owners, who may use it for purposes framed in accordance with the given strategy or who are more often inclined to make a profit and to capture markets. Summing up, one may say that hierarchical, polar system of internal links was adapted to the European and global network economy.

Here, it must be noted that the commonly known concentration of foreign capital in the largest agglomerations was also not accidental and is explained by location theories. As it was previously mentioned, not only the benefits of the scale do matter, here, but also the existence of well qualified workforce as well as of the adequate resource base providing services for business. These elements were quite naturally concentrated in the capital center, however, prevalence of Warsaw over other agglomerations was not so overwhelming as in other countries of the former communist bloc. This in turn resulted, to a large extent, from a polycentric settlement system. Thus Warsaw became not only the main conveyor of international links, but this process strengthened the position of the capital in the domestic system of decision-making

http://rcin.org.pl

centers. This explains the reverse trend regarding the observed initially decentralization of control functions and spatial deconcentration of the management centers during the final decade of the 20th century.

The observed spatial structure and its transformations within the lower administrative-functional-settlement categories are natural consequence of the described above processes. Monocentric character of the system in regards to economic control functions and related with this Warsaw dominance lead to dependence of the other levels of hierarchy. Relations with the capital are extremely strong and dominate over other links. Thus has been shaped the „stump" structure connected with other particular centers in the form of individual „branches", and next there are only the few very small „leaves".

Accordingly, model of links assumes the polar structure. The lowest levels of administrative-settlement system compete for lower-ranking control functions (with smaller revenues), however these centers are too weak to effectively compete with larger cities (it was indicated by P. Korcelli, 1997, that the growth in competitiveness within the domestic system of cities in the new political-economic situation may lead to the system's lack of cohesion and even to its break-up into western and eastern subsystems). That process is considered by classical theories of regional development, which describe it as effects of „wash-down" („whirlpool", „washing away", etc.). It is the more significant, the more advanced types of activities are engaged in competing. This is the case, because demand for the services and supply of location factors (for example, qualified workforce) which are required then prove to be distinctly similar, however, actually insufficient. The observed considerable jumps of localization indexes compared with the population number on the lowest levels of administrative-settlement hierarchy provide a valid explanation of that phenomenon, for example in case of intermediary finance. As a result, hierarchization of links within economic structure of control functions – the system consisting of dendrite-like linkages (as it is observed in case of public administrative-territorial functions) – is undermined. The organizational-spatial system remains imbalanced.

The drawn conclusions have extremely significant consequences as regards the shape of the settlement system of the country. Economic control functions are undoubtedly one of the most important city-forming functions, thus the break-up (or insufficient development) of hierarchic system of these functions may be a threat to the already developed polycentric settlement system. In other words, economic control functions and administrative-settlement ones to a large extent are not convergent. This has to lead to instability of the whole settlement system, whose basis for functioning axiomatically are administrative functions, namely stabilizing, controlling and organizing.

Translated by Tomasz Paczuski

http://rcin.org.pl

Instytut Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania PAN im. Stanisława Leszczyckiego wydaje następujące publikacje seryjne: *Geographia Polonica, Prace Geograficzne, Przegląd Geograficzny, Dokumentacja Geograficzna, Europa XXI, Geopolitical Studies, Bibliografia Geografii Polskiej, Atlas Warszawy* oraz *Atlas Rzeczypospolitej Polskiej* (1993-1997) i *Centralny Katalog Zbiorów Kartograficznych w Polsce* (1961-2000).

MONOGRAFIE

1. Kozłowska-Szczęsna T., Błażejczyk K., Krawczyk B., 1997, *Bioklimatologia człowieka. Metody i ich zastosowanie w badaniach bioklimatu Polski.*
2. Starkel L., 2001, *Historia doliny Wisły (od ostatniego zlodowacenia do dziś).*
3. Kozłowska-Szczęsna T., Błażejczyk K., Krawczyk B., Limanówka D., 2002, *Bioklimat uzdrowisk polskich i możliwości jego wykorzystania w lecznictwie.*
4. Kozłowska-Szczęsna T., Krawczyk B., Kuchcik M., 2004, *Wpływ środowiska atmosferycznego na zdrowie i samopoczucie człowieka.*
5. Gawryszewski A., 2005, *Ludność Polski w XX wieku.*
6. Węcławowicz G., Bański J., Degórski M., Komornicki T., Korcelli P., Śleszyński P., 2006, *Przestrzenne zagospodarowanie Polski na początku XXI wieku.*
7. Taylor Z., 2007, *Rozwój i regres sieci kolejowej w Polsce.*

ATLAS WARSZAWY

1. Węcławowicz G., Księżak J., 1993, *Struktury demograficzne i gospodarstw domowych.*
2. Węcławowicz G., Księżak J., 1994, *Struktury wykształcenia i zatrudnienia ludności w świetle Narodowego Spisu Powszechnego 1988.*
3. Węcławowicz G., Jarosz A., 1995, *Warunki mieszkaniowe ludności w świetle Narodowego Spisu Powszechnego 1988.*
4. Kozłowska-Szczęsna T., Błażejczyk K., Krawczyk B., 1996, *Środowisko fizyczno-geograficzne. niektóre zagadnienia.*
5. Węcławowicz G., Jarosz A., Śleszyński P., 1998, *Wybory parlamentarne 1991 i 1993.*
6. Misztal S., 1998, *Przekształcenia struktury przemysłu Warszawy.*
7. Potrykowska A., Śleszyński P., 1999, *Migracje wewnętrzne w Warszawie i województwie warszawskim.*
8. Luniak M., Kozłowski P., Nowicki W., Plit J., 2001, *Ptaki Warszawy 1962-2000.*
9. Śleszyński P., 2006, *Przedsiębiorstwa w przestrzeni Warszawy.*

Sprzedaż i prenumeratę publikacji IGiPZ PAN prowadzą księgarnie:
- Ksiegarnia DHN Sp. z o.o. PAN, ul. Szczęśliwicka 2/17, 02-352 Warszawa, tel./fax 22/822–98–69; tel. 22/658–15–58.
- Główna Księgarnia Naukowa im. Bolesława Prusa, ul. Krakowskie Przedmieście 7, 00-068 Warszawa, tel. 22/826–18–35.

http://rcin.org.pl

Prezentowana praca jest studium z geografii społeczno-ekonomicznej, nawiązującym również do ekonomii i nauk o zarządzaniu. Opracowanie podsumowuje kilkuletnie badania autora nad strukturą przestrzenną gospodarczych funkcji kontrolnych (czyli władzy gospodarczej) i ogólnie, nad geografią przedsiębiorstw w Polsce. Badania te były prowadzone w Zakładzie Geografii Miast i Ludności Instytutu Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania PAN im. Stanisława Leszczyckiego w ramach projektu badawczego Ministerstwa Nauki i Informatyzacji uzyskanego w 2004 roku.

W pracy przedstawiono wewnętrzne i zewnętrzne uwarunkowania rozwoju gospodarczych funkcji kontrolnych w Polsce, tj. restrukturyzację i prywatyzację gospodarki oraz napływ kapitału zagranicznego. Na ich podstawie objaśniono procesy zmian w lokalizacji siedzib firm oraz koncentrację i dekoncentrację przestrzenną władzy gospodarczej. W kolejnych częściach pracy uwaga została skupiona na szczegółowej lokalizacji siedzib zarządów przedsiębiorstw oraz ich powiązań właścicielskich w relacji do systemu administracyjno-osadniczego. Efektem przeprowadzonych badań jest konstrukcja przestrzennych modeli (schematów) zarządzania gospodarczego. W podsumowaniu zawarto syntetyczne wnioski poznawcze, metodyczne i praktyczne oraz propozycje dalszych badań.

PL ISSN 0373-6547
ISBN 978-83-87954-92-6